

Transcripción

Propósito: Niveles niveles y autoridad sector

Transcripción automática revisada para lectura. Los saltos temporales enlazan con el vídeo en la experiencia interactiva.

00:00:02

Entonces, estas imágenes quedan allí congeladas, ¿qué sucede? Que cuándo? Imagina, yo tengo esto,

00:00:09

pero si discurso, hay tantas notas de mi experiencia, te explotó en diferentes cosas y entonces,

00:00:15

a punto de subnir a punto, luego lo paso a la ordenada, imagínense, esperen las.

00:00:19

Y no creo que ustedes nada más estudiante, yo también sí hemos estudiado en cosas.

00:00:22

vale el 12 imaginemos esto no vamos a ver los tipos que no

00:00:27

una imagen vale tenemos una fotografía de algo de ocurrió mi vida ataca esto lo

00:00:32

tengo en este ojo no me tengo cartas por aquí pero ahorita no tengo cartas por

00:00:37

aquí para que puedan ver vale esto lo sé claro yo voy por la vida y voy viendo

00:00:42

así vale que pasa que si viene una persona por aquí a ver que se me ha peor

00:00:48

si vieron a persona por aquí yo creo que yo veo esa persona o esa situación o esa circunstancia,

00:00:56

pero que no yo estoy viendo realmente, y si viendo esto, y voy a reaccionar de acuerdo a esto

00:01:01

que yo estoy viendo, pero claro, hojalá fuera nada más esto, porque venden la afecta, sino que

00:01:05

al lado es un mundo así, así, así, así tenemos Mogoyón, y entonces pues nos preguntamos que porque nos

00:01:14

como unas guanos, o sea, ¿Qué pasa que tenemos un montón de ellas y entonces a través de ese trabajo

00:01:20

con imágenes lo podemos sacar en mi experiencia como un terapé de durante muchos años, esto es

00:01:27

subamente potente. Yo siempre digo que no hay como una herramienta para todo, que esto es la panacea

00:01:35

ni nada, o sea, hay muchas herramientas que van a ayudar a diferentes personas, pero sé que es

00:01:39

una mayor número de personas que ha ayudado bastante el hecho de conectar con todas esas

00:01:46

imágenes que tenemos a llegar dada y luego es que sucede que esas situaciones que nos

00:01:51

ocurrieron en la verguna en nuestra vida es mi experiencia personal. Todas esas situaciones

00:01:55

que nos ocurrieron en la verguna en nuestra vida luego sirven como recursos, luego por eso

00:01:59

ustedes tenés solo el culo personal con los arquitectivos, porque cada una de esas experiencias

00:02:04

le ayudó a desarrollar algo en su vida, a desarrollar talentos, a desarrollar habilidades.

00:02:12

Y eso es un poco lo que tenemos que entender de cada situación.

00:02:15

Y ya verlo, sin miedo.

00:02:16

Problemas que claro, sí, esa imagen es en el inconsciente.

00:02:19

Yo reacciono y la idea es traerlo al consente.

00:02:23

Yo recuerdo que cuando yo estaba preparándolo para hacerlo,

00:02:26

por las personas, wow, me echaba unas removidas fenomenales haciendo las más,

00:02:31

más y desitrobaba bastante y aún así me removía muchísimo.

00:02:34

Entonces, bonitorio, cuando lo saca como araculo y entonces es bien porque

00:02:38

todo con sesiones y hago distraerte de cosas desde los recursos de cada

00:02:46

buenas. ¿Eso es un otro pregunta con respecto a esto de

00:02:52

arquetipos o cualquier otra cosa que quieran preguntar antes de que empecemos?

00:02:56

y vamos, la gente se pone con la

00:02:59

comentar, saludos a todos.

00:03:00

Hola, que tal, un gusto.

00:03:04

A mí me estresó un poquito eso de los

00:03:06

arquetipos, porque creo que el aire primero me

00:03:08

costa entrar, pero yo me ando en mesa y me

00:03:10

me dieron no hay problema, pero el problema

00:03:12

yo estaba entrando donde no era y el tema de

00:03:14

la señal aquí con el Wi-Fi fue una locura, ¿no?

00:03:18

Entonces bueno, gracias de yo manejo varias

00:03:21

formas de conectarme. Entonces, el tema de los

00:03:23

arquetipos era que yo no entendía el tema de

00:03:26

las imágenes. Entonces yo hizo una imagen y después de que haya pero tengo que hacer otra y

00:03:31

tengo que hacer otra y no entendía la análisis y cuando lo último que vi, que en todas las que

00:03:39

he hecho me tenía un trauma y yo me sentí así como que, wow, tengo un trauma. Este como cuando

00:03:46

te están haciendo un examen, con contraste bastante fuerte porque es como cuando te hacen un

00:03:50

en Samy y rapá te es el examen. Yo dije, ok, ya he dado más que el mar, no, sentir una

00:03:57

emoción muy maluca, me sentí muy mal y después yo dije, ok, tengo conciencia de que

00:04:04

esto sí fue así, de que ciertamente metro en matizó, pero yo pensaba que me lo había

00:04:11

trabajado bien. Yo pensaba que me lo había sanado de alguna manera, porque estaba tomando

00:04:19

la vida de manera diferente, se gusta que ese punto en particular no solamente me ha estado

00:04:24

sexando la vida personal, incluso desde el punto de vista del tema de las parejas, sino también me ha estado

00:04:33

saboteando la parte de la prospería de la abundancia y esa parte me quedó así como que

00:04:40

yo que de verdad que ha hecho y no le entendí después me mandan a la esa o esa gusta,

00:04:48

es una revolucionada bastante fuerte,

00:04:50

tienes que analizarlo, lo haré a veces y entender lo que te quieren decir para si es puesta.

00:04:56

Entonces cada vez que me haces porque yo sí hice cuatro, yo no tengo a mentir, yo no hice dos, yo hice cuatro.

00:05:01

Porque yo estaba con el señor Valorjareque, yo fui y si mi licitencia yo dije,

00:05:06

Ok, y ya entendí el porqué debo hacer dos y no cuatro ya voy a cerrar las disamaríes y bueno.

00:05:15

Ya, fíjense una cosa, con eso hay que ir con amoroso con nosotros mismos, porque al final

00:05:25

es nuestro dolor, y aunque nosotros digamos que tenemos mil, mi reño siempre digo, de hecho

00:05:32

Yo hice creo que un vídeo por ahí para Instagram en sociales, no sé cuándo, no sé si ya está publicado o lo va a publicarnos.

00:05:40

Acerca de esa, todos necesitamos mucho mi idáno, mucho mi idáparo saber que no sabemos nada.

00:05:48

Mucho menos de nosotros mismos, a mí me pasa algo aquí, mientras más me conozco a mí misma, más me descono.

00:05:55

Porque siempre descubrimos cosas nuevas de nosotros, cosas increíbles que decimos, wow.

00:06:01

vamos por niveles, vamos por niveles niveles niveles niveles niveles niveles y yo creo que mientras que

00:06:07

tenemos en este plano, este, al final tenemos cosas que trabajar, entonces hay una, hay un

00:06:15

hora de hacerte, me gusta mucho que se llama y viene mucho porque veo que mucha gente preyándome

00:06:21

no me voy a dar, no? Que nada te turbé, que nada te espante. Bueno, que adiós,

00:06:27

me, bueno, aquí adiós, tiene, vale, falte, no. Pero que nada te turbé, que nada te espante.

00:06:34

Cuando nosotros nos enfrentamos una situación que a mí me llegó hoy, me pasó una vez con

00:06:39

una, con una, unos videos que había un por allí que eran mirales y me recuerda que mi

00:06:45

marido lo estaba viendo y yo empecé a llorar viendo el vídeo y digo pero por Dios, cómo

00:06:49

no sé qué, bueno, los estudiantes ya saben mi cuento con los pingüinitos, no sé,

00:06:55

pasaba con los pingüinitos. Me parece increíble. Y entonces, claro, a mí, ese imagen en ver

00:07:01

ese video me los ojos colares están abusando de los pingüinitos, ¿no? Entonces, a mí,

00:07:05

los pingüinitos aparecen adorables, entonces yo decía, no lo puedo creer, esos los marinos,

00:07:10

esto que son iménso, grandísimo, que son unas morzas que se violan a los pingüinos,

00:07:15

porque tienen un problema de que el más fuerte es el que el que tiene su hembra y lo

00:07:21

demás pues nada, yo sé claro, tienen hormonas y por supuesto, abusando los pobres

00:07:27

pingonitos rorroso, ¿no? Y yo recuerdo que en este video, que era un video viral y yo

00:07:31

rey, a Moco suelto, yo decía, pero pobre, no sería que pasara eso. Bueno, me quedé tan

00:07:36

espansa como si nada y el día siguiente mi madre me dice por guasada en una conversación,

00:07:41

como que, hola, buenos días, me tomó un café, bueno, hola, que tal como está.

00:07:45

pues no sabes que me llevamos a donde me mía los nuevos años yo.

00:07:49

Wow, wow, wow. Y ahí empezó como una cadena de acontecimientos de personas de mis

00:07:55

familias que me entrequea bien si hablanse y hablanse y hablanse y hablanse y hablanse

00:07:57

porque yo decía porque cuando yo habila lo del video y yo diré que me llamo la atención

00:08:01

si es que a mí no me parece ni cularme en él no me gusta mi mi mi no. No de esa manera,

00:08:07

no sé actualmente. Y obviamente cuando veo toda la historia de mis familias digo,

00:08:13

Ah, vale. O sea, ahí es el poder de las imágenes. Cuando vemos una película, cuando vemos

00:08:21

cualquier situación que nos sucede a veces, nos relacionamos con que el taxista fue mal educado,

00:08:26

porque alguien no chocó, sino por toda la lectura mental que hacemos de eso. Y dos eso,

00:08:31

está allí guardado por eso. En constantemente hay que hacerse preguntas sin terras,

00:08:38

hay que estar, constantemente, trabajando. Aquí ya hay personas que piensan que ya lo trabaja

00:08:43

todo esa persona no puede seguir creciendo, no puede seguir evolucionando, porque bueno,

00:08:49

porque obviamente ya llegaba a mi límite y me llegó muy grande y entonces me dice que no

00:08:54

pueda, ya les digo, mira, yo estoy todo el tiempo, todo el tiempo estudiando, apuntar en

00:08:59

curso, apuntar en un juego yo, no creo que ustedes nada más se apunta en curso, no yo también

00:09:03

en recursos, en libros, no sé qué, todo el tiempo, eso ya aprendiéndose, yo troo a las

00:09:13

con mis propias clases, lo de lo proceso, lo de lo escribo en el ordenador y rápidamente

00:09:18

lo empiezo a ejecutar siempre.

00:09:21

Entonces, porque de esta manera hacemos que no se nos olvide lo que estamos aprendiendo.

00:09:25

Entonces, eso hay que tener la humildad para seguir creciendo, siempre atentó a hacer

00:09:30

costancia.

00:09:31

Otra de las cosas que me parece clave y te creo que tenéis mucho que ver con todo lo que

00:09:35

están viviendo, algunos de los que están aquí, en no dramatizar las situaciones, no hay

00:09:42

excusa con lo que nos pase. Mire, si yo estiendo si hay una tendencia a mi

00:09:47

adramatizar las situaciones, está muy chulo de normalizar las situaciones,

00:09:52

porque bueno, porque cuando lo normalizamos, aunque esto no tiene nada que ver

00:09:55

con la clásica, mujaro, pero esto por las preguntas previas.

00:09:59

Este y no me puedo tardar a donar, tenemos que hacer dinámenes, ¿vale?

00:10:03

Entonces, yo eso sea de que bueno, que tenemos a dramatizar las cosas y entiendo

00:10:12

porque lo hacemos, bueno porque cuando normalizamos y somos víctimas pues

00:10:16

simplemente la gente no da la palma y te les padezaba, vale pues mira yo no

00:10:20

sentimos amor en ese momento nos damos cuenta otra persona que le importamos

00:10:24

XX, bueno está se siente chulo pero hay otra manera de conseguir amor no

00:10:29

a través de la victimización, ¿qué sucede si yo ya entendí por esto de que

00:10:35

a, pues mira, recibo aprobación con esto, mientornó en mi sujeta por esto.

00:10:41

¿Qué pasa? Después de un otro hacer costancia,

00:10:46

entonces yo voy a ir dramatizando y dramatizando y siempre me van a venir situaciones a mi vida,

00:10:52

me llevan a que yo me pongo un agarra en el papel de víctima y dramatice,

00:10:58

dramatice constantemente. Entonces, la experiencia, lo que yo he visto,

00:11:03

con las personas que suelen de la matizar mucho, es que es como que su vida se vuelve

00:11:09

caótica, es como una nueva negra que de traje de maestras, de maestras, de maestras

00:11:13

y de aprecio, yo tengo traje de mi vida, mi familia y pues, pero nunca las la matisea, yo

00:11:18

recuerdo cuando mi marido me llamó y yo le dije, oye, mi hermano acaba de morir, como

00:11:27

que me estás contando si ya sabía que yo daba mi hermano, que me estás contando pero

00:11:31

pero lo está bien, sí, eso es tranquila. Eso no quiere decir con esto que yo invalide

00:11:35

la emoción y yo re patalía y todo lo demás, yo en mi momento, pero en todo

00:11:39

momento es como, bueno, es parte de la vida, es parte de lo que es. Entonces, esto es importante, no

00:11:45

de ramalizar. Si me tengo que llorar un momento determinado, yo no en ese momento

00:11:49

determinado. Si, este, darme tiempo para vivir el proceso sin hacerlo más grande,

00:11:59

porque cuando yo lo presivo como más grande que pasa eso quiere decir que hay un montón de

00:12:05

situaciones anteriores que no las he cerrado. Entonces que sucede que voy arrastrando con esto y le

00:12:10

dejes ir cerrando a sus situaciones bueno si me se murió hace tan dos años ya es cerrar esa

00:12:17

situación y de hacerla por ejemplo hace poco se murió una amiga ni que trabajaba con mi

00:12:24

la escuela y todo y que quería muchísimo y claro, más ni en ese entonces si está

00:12:29

herida no hubiera sab... por supuesto que me dolió, por supuesto que lloré, pero si la

00:12:34

herida era la muerte de mi madre no hubiera sabroso robo que fue hace dos años, dos o tres años,

00:12:39

ya este claro, la muerte de ella hubiera sido para mi fulminante, no pues la vivo, la me duele,

00:12:47

toda esta cosa, hago lo que sea, pues la extraño, sé que es un proceso del duelo, pero no

00:12:53

dramatizo la situación. Y así, nada, no hay expusas. Le digo que yo mi vida ha pasado

00:12:59

por paso y he pasado por situaciones difíciles, duras. Y la verdad que una de las cuabras

00:13:06

que dije que he tenido siempre no dramatizar, una de las cosas que aprendí ayer con el

00:13:17

de Rolón y a Rolón, como cierto, no.

00:13:20

Es una de las frases que me salió cuando estaba haciendo, no?

00:13:24

Ya estaba en el todo todo perdido de yo, yo me había venido a trabajar, tal vez que sí

00:13:29

he presionado pues nada, ya perdió.

00:13:31

Y vos por el, ya iba a final del tercer sello y ya perdió, no sé qué.

00:13:36

Pero claro, vengo aquí y tengo el teléfono para ver por supuesto los resultados, entonces

00:13:39

digo pero a todos, en el terminado, es muy honrado y voy a otra vez a ver qué pasó

00:13:44

hoy obviamente era como ya todo mundo ha perdido el juego y ahí es cuando se crea. Entonces

00:13:48

realmente mi opinión es que los campeones se crecen ante las adversidades. No son

00:13:53

solo los que tenemos que ser ese no es ese campeón interno para crecernos ante las adversidades.

00:13:59

Comando vivamos una situación ya sea que estamos un proceso personal, ya sea una situación

00:14:04

en nuestra vida que nos pone en tragedia, un muerte, un ser querido, un accidente, una pérdida,

00:14:11

una ruptura, una enfermedad, lo que sea, no es excusa una perdida de trabajo, lo que sea.

00:14:18

Simplemente es asumirlo saber siempre que a él una causa más grande para que esto ocurra.

00:14:27

Mi alma tiene otros planes y aunque yo no puedan entender esto, pues simplemente lo acepto.

00:14:35

A él es porque mientras más me resista, mientras más la matriz se es más voy a sufrir y

00:14:40

y más va a sufrir todos los que están en mi redor y además de eso, más trasmida y sufrimiento

00:14:46

voy a traer a mi vida.

00:14:47

Entonces, esa es mi invitación para todos, para todas las situaciones que viven y todas

00:14:52

estas cosas.

00:14:53

Esta es mi experiencia personal, es crecernos en esas adversidades, fanos, no.

00:14:58

Allí, si nosotros se nos presentan a hacer custodia, es decir, porque tenemos todo lo que necesitamos

00:15:03

para salir y superar esa situación.

00:15:06

siempre, vale, confíen en eso. Yo veo mi vida en el respectivo y digo siempre he tenido lo que

00:15:12

necesito para salir de la situación y no cambiaría absolutamente nada de lo que lo lo he pasado,

00:15:18

lo que he vivido, porque eso me he hecho aquí en su hogar. Entonces lo importante es no aguarnos

00:15:24

en un vaso de agua. A veces nos aguamos en tonterías y no es la idea, la idea es bueno, el señor

00:15:32

y ya se acercamos por la circunstancia.

00:15:35

No fuerte de no conectar, malen, no se trata de eso,

00:15:42

sino de conectar, sin ahogarme,

00:15:45

conectar, sin dramatizar.

00:15:48

Eso es para mí, es la clave.

00:15:50

Ya sea del negocio, ya sea una relación de pareja,

00:15:53

ya sea de mi vida personal, siempre.

00:15:56

Mira, esto es un conflicto lo miro con perspectiva.

00:15:59

a ver cómo puedo ver esto, cómo puedo vivirlo y superar. Entonces, en el curso,

00:16:09

se hubo una vez cosa que lo van a movilizar, vale, tienen los mentores, igual también me tienen a mí,

00:16:14

donde podemos ayudarle a que puedan ser el de eso. Pero el importante es saber que cuando hay una

00:16:20

emoción, un sentimiento, este guardado, me está indicando un movimiento, cuál es ese movimiento.

00:16:26

en las sensaciones yo simplemente las observo, las observo o una opción, la

00:16:34

observo sin resistirme a ella, sino que me dejo como penetrar por la emoción y la

00:16:40

sensación y desaparece. Me pasa por ejemplo si tienes un dolor de algo, observa

00:16:47

lo simplemente sin quedar teniendo ya o sin intentar cambiarlo, simplemente observa lo

00:16:52

y eso es muy transformable.

00:16:55

Cualquier cosa que me pase, observo.

00:16:57

Entonces fija de sí una primera carta, te mueve, observa lo.

00:17:02

Observa lo que da a observando y no corras a la segunda.

00:17:06

Y así, observo.

00:17:07

Y eso le digo a todos con los arquitectos.

00:17:10

Vaya a observando cada una y vayan a hacéndonos su tiempo y a su ritmo

00:17:14

para que puedan ir trabajando, para que puedan ir procesando,

00:17:18

para que puedan ir viviendo este tiempo que están tomando

00:17:22

no sé qué llevo después de ustedes, entonces aprovechen.

00:17:25

Vale, hablamos yo.

00:17:29

Alguien otra pregunta, comentario antes de seguir.

00:17:31

Gracias, Indeo, por comentar tu llome en rollo.

00:17:35

Alguien os pregunta comentario antes de seguir.

00:17:51

Qué he dicho, es como.

00:17:52

Bueno, hoy quiero primero ante todo un voluntario o voluntario.

00:18:00

¿Vale? No lo ver si para qué, por lo tanto, se puede levantar la manito, Inés,

00:18:08

hay una otra más, por si acaso de Inés o no hay. No, tengo que meterlo pero dale, vamos

00:18:17

con todos, todos, todos. Enés, vale. Vamos aquí con Tía.

00:18:25

Mira, una cosa y yo les voy a hacer una cosa a todos, ¿vale? Y esto es bien interesante.

00:18:32

aquí dentro de grupo y esos para todos aquí entre grupo y en cualquier

00:18:37

circunstancia donde estén, ¿vale? En todas las clases yo tengo años siendo

00:18:42

profesora, universidad, profesora de secundario, bueno profesora de todos los

00:18:47

niveles a vídeos y por haber y siempre pasa esto. Siempre hay dos o tres personas que son

00:18:52

las que siempre intervienen, las que siempre se llevan todas las intervenciones,

00:18:56

las que siempre se llevan todos los procesos, las que siempre se

00:19:00

a mí no particularmente no me parece justo, pero ¿qué pasa?

00:19:04

Que si nadie más, si yo me quedo cricri y suelan grillos aquí

00:19:07

y pregunto aquí, ¿quién es voluntario?

00:19:10

Y si nadie dice nada, ¿eh?

00:19:11

Entonces, cuando el término dice, ¡ah, yo quería!

00:19:15

Pero claro, después que haya pasado.

00:19:18

Entonces, cuida de YouTube con eso, les digo,

00:19:20

es que estamos apenas empezando y no pasa nada.

00:19:22

Pero para que sobre la mancha para que se den cuenta de esto,

00:19:26

no es que me dejo a mí porque claro eso hace lo que hace retroalimentar mis

00:19:34

creencias. Ah, yo siempre estoy de último, es que nadie me ve, es que nadie me

00:19:38

toma en cuenta, es que no sé qué, y en dos empezamos a ese cuento y le de aquí

00:19:42

no que estamos con eso, vale. Si yo digo un voluntario, le van, sepan todos, vamos a

00:19:48

ver si todos saben levantar la mano, empecemos por allí. Hay una parte donde dice

00:19:52

reaccionar y quiero que todos levanten la mano para saber que sabe levantar la mano.

00:20:00

vale, vale, todos levanten la mano y todo donde dice reaccionar. Yo quiero saber que

00:20:04

todos saben reaccionar, levantar la mano, o sea que no hay excusas. Aquí más, el más rápido

00:20:09

lo este, levanten la mano y todo lo demás. Ramón, merceda, mares, y mira, ahí sabe,

00:20:16

está la mano, no está la dando la mano así completa. La mano y exactamente. Ramón

00:20:25

no sabe la mano. Hay una parte donde dice reaccionar, reaccionar. Entonces ahí donde dice

00:20:32

reaccionar te dice a ver creo que es ahí no, a ver si no, o sea el corazón, creo que sí no,

00:20:47

creo que es ahí, lo hice cha, arlao de cha, al lado cha, vale, si reaccionar, exactamente,

00:20:56

enial, vale, entonces todos sabemos reaccionar, vale, esto para mí es muy importante, porque en

00:21:04

entonces ahora yo sé que todos saben y entonces me ha venido ninguno como al final

00:21:09

ah, es que yo quería, pero no sé qué, entonces que sucede luego, entonces venimos todo por privado

00:21:18

cuando estamos haciendo algo que beneficia al grupo, entonces recuerden siempre esto,

00:21:23

de que si yo pregunto quién quiere hacerlo pues simplemente el primero más rápido lo este levanta la

00:21:29

mano si yo puedo que ya repetí mucho con uno pues simplemente lo haré con nosotros,

00:21:35

pero la idea es que si siempre me levanten la mano en lo mismo dos vamos a ver todos

00:21:39

los videos y todos los procesos de siempre la misma persona que no es lo correcto,

00:21:44

¿vale? entonces pero si nadie más levanta la mano no pasa absolutamente nada,

00:21:49

¿vale? genial, ahora sí, bajen todos esos vanitas, gracias, ¿vale? vamos a empezar por aquí,

00:21:58

¿Alguna otra pregunta comentario antes de seguir?

00:22:01

Antes de yo abrir un pizarra aquí.

00:22:05

Agencial Ramón si pudiste, genial y saber también.

00:22:08

Genial.

00:22:10

¿Alguna pregunta comentario antes de seguir?

00:22:16

Yo pregunto, hola, luz.

00:22:18

La bañe en salta.

00:22:20

Muy bien.

00:22:21

¿Y de vuelta?

00:22:22

Yo pregunto.

00:22:25

Es que yo estoy en el chat que yo te da punto,

00:22:27

pero no sé si eso cuenta.

00:22:30

No, vale, voy nada.

00:22:31

no porque ya dos habían levantado la mano que son siempre las más rápidas de lo

00:22:35

de este.

00:22:37

Esa punto.

00:22:40

Sandra y Nezana más rápida de lo de este aquí.

00:22:44

Vale, y está bien, está chulo porque está en mi cosa a trabajar, ¿vale?

00:22:49

Pero yo no quería decir que los demás tampoco, simplemente que los demás se queda.

00:22:53

Vale, gracias.

00:22:55

Vale, entonces ahora sí vamos a iniciar.

00:22:58

Yo voy a hacer, les plica un poquito que lo que vamos a hacer.

00:23:02

yo voy a hacer una dinámica con una persona voluntaria, que ya he dicho que va a ser

00:23:10

inels, va a ser voluntaria, ¿vale? ¿Qué sucede con esto? Vale, voy a trabajar con ella,

00:23:17

ustedes tienen un apartado que se los voy a poner en su curso, yo creo que aunque los que se

00:23:22

incrementan de primera semana tienen dos apartados, espero que los tengan aquí, vale.

00:23:27

Hay en esa partada todavía, va a ir a esta clase que he colocado, y en esa partada que es de la semana dos,

00:23:34

que dice guión de vida, definen tus metas, hay como una de positiva y hay como escrito la de positiva hasta el final,

00:23:44

y lleguen hasta el final porque no sé si me está pasando con Canva que ahora no lo pongo en arriba, sin que me borrelo de abajo,

00:23:51

entonces tengo que ver qué es lo que me pasa.

00:23:53

Vale, esta al final la diapositiva, ¿vale?

00:23:58

Y la diapositiva seguramente muchos de ustedes conocen el método GROW1.

00:24:02

Este es un método de code sync que se utiliza y que suele ser muy potente.

00:24:06

Yo lo solo utilizaré mucho, ¿vale?

00:24:08

Para definir nuestras metas, nuestros objetivos, este definir,

00:24:12

¿cuáles son nuestras realidades, nuestras situaciones actuales,

00:24:15

cuáles son las opciones y cuáles son las acciones que nosotros vamos a dar?

00:24:19

para nosuralizar cualquier cosa que vayamos a realizar nuestra vida,

00:24:22

miren, el bien-esco de esto.

00:24:26

Al un día yo voy a lograr viajar, por ejemplo.

00:24:33

Y ustedes pueden hacer esta cosa de cómo se llama esto,

00:24:37

la ley de la tracción, influenciar y hacer tal.

00:24:40

Y que si yo no dudo que eso funcione, obviamente, si funciona,

00:24:43

conozcamos mucha gente que trabaja con ello y...

00:24:47

y si un buenísimo le va a supermier,

00:24:50

reír una cosa, ¿no?

00:24:53

que para mí es importante también es como hay una parte de manifestar y trabajar nuestra energía que me preste

00:24:59

formidable, pero también una parte de acción, ¿vale? Y si nosotros estamos en este plano físico,

00:25:04

necesitamos ciertas acciones concretas, ¿vale? Es como, por ejemplo, vamos a ver, yo quiero ser

00:25:10

redeconocido, ¿quién es? Le manda a mi la mano aquí, ¿quién es? ¿Qué quieres? ¿Quién quiere ser una autoridad en su sector?

00:25:16

Vamos a ver. Le manda a mi la mano aquí, ya que todos aprendieron, voy a poner a practicar, ¿qué quiere ser una autoridad en su sector?

00:25:27

¿Y en qué eres ser una autoridad de su sector, vamos a ver aquí a varios?

00:25:34

Ya regresa a ver todos levantar la mano, genial, ya practicaba para que se

00:25:37

saber levantar la mano todos. ¿Y en qué eres ser una autoridad de su sector?

00:25:41

Vale aquí, ¿quién más, qué más? ¿Y en qué eres ser una autoridad de su sector o tener

00:25:46

cierta influencia en su sector? ¿Es sector inés, julie, damani?

00:25:51

si sabes no quieren, no hay que saber también quiero, que más, y no quieren y yulía ni de

00:25:59

maris, no quieren ser autoridos del su sector, en ella me suena, que bueno, si yo creo ser

00:26:05

autoridad de mi sector que estoy haciendo yo para ser autoridad de mi sector, por ejemplo,

00:26:13

estoy haciendo videos, me estoy mostrando, estoy mostrando, me para ganar autoridad para

00:26:18

hacer un líder en un área. ¿Ah? ¿Cuánto de eso estoy haciendo? ¿Cuántos

00:26:25

videos estoy realizando? ¿Cuántos hago diariamente? ¿Me muestro en YouTube? ¿Me muestro en

00:26:31

redes o salgo blando? O simplemente digo allá aquí, allá en algún momento lo haré.

00:26:41

Si yo quiero ser autoridad en un área, sea la que sea, yo tengo que empezar a mostrar.

00:26:47

¿vale? Aertar a la gente de que me vea, ¿por qué? Porque al final de tanto verme verme yo me

00:26:53

posiciono, si yo estoy hablando siempre de un tema, pues obviamente eso es más fácil de posicionarme

00:26:58

como un referente en un área, ¿vale? Entonces, tengo que mostrarme, no es que ya, bueno, por

00:27:03

obrir gracias a les produciendo manifestación, vamos a ver, se me va a dar, bueno, venir los clientes,

00:27:09

no, tengo que hacer mi parte, entonces estamos en un material es importante, no sé, no hay las

00:27:16

cosas que ustedes tienen que saber desde ya. Si ustedes quieren hacer un referéndum en su área

00:27:21

tienen que pasar a mostrarse, ¿vale? No quiere decir que se han mostrado en todos lados,

00:27:25

no, por lo menos es un área. Así sea de la cosa más inverusible hoy día hay gente hablando

00:27:29

de todo. Afortunadamente tenemos las redes sociales y en las redes sociales no podemos mostrar,

00:27:35

no quiero que las cojan todo por lo menos una, ¿vale? ¿Donde yo voy a hablar de lo que sé? Y bueno,

00:27:41

hay una metodología para hablar de lo que yo sé y voy mostrando de lo que yo sé, vale.

00:27:46

Hay diferentes maneras de hacerlo, puedo hacerlo viendo la cámara directamente, puedo ser

00:27:51

viendo en el lado, puede ser de repente, gestionando entre videos y frase, lo que sea, vale.

00:27:58

Antiguamente, cuando yo empecé en órdenes del amor, la frase funcionaba muy bien. Ya

00:28:02

las frases ha dejado de funcionar hace bastante tiempo y hoy día lo que funciona es la gente

00:28:08

de mostrarnos. Entonces, como le estoy diciendo, sin acción no hay resultados. Entonces,

00:28:15

es importante que yo tengo claro de que tengo que dar las acciones correspondientes.

00:28:20

Cien, parez. Hay días que de repente lo mejor donde provo que mostrar, te no quiere decir

00:28:27

que te vas a mostrar todos los días, ni te vas a mostrar dos veces al día, no, te pueden

00:28:30

mostrar, no sé, depende de la rápida es que tú quieras lograr todo objetivo, porque si

00:28:36

si tú quieres lograr todos los éticos rápido,

00:28:38

ya es que mostrarte muy seguido, ¿no?

00:28:40

Si tú quieres mostrarte un poquito, por supuesto,

00:28:44

como una estrategia, no mostrarte tampoco lo loco.

00:28:47

Hay que ir una estrategia detrás de ese mostrarte, ¿vale?

00:28:50

Pero es importante que lo haga, ¿vale?

00:28:54

Entonces, ¿por qué les digo esto?

00:28:56

Porque cuando nosotros vamos a hacer algo en este plano,

00:29:00

tenemos que tener claro que es lo que nosotros queremos.

00:29:03

entonces para eso no sé si ya fueron al apartado ese que le estaba contando

00:29:07

allá lo que se llama el método grosso, voy a hacerlo aquí lo conocen bueno yo creo que sí porque

00:29:20

aquí hay muchos coach y a mí estas cosas siempre me pasan los errores que comento siempre por

00:29:33

hacer esto copiar y pegar y pegar y pegar y duplicar duplicar duplicar por esto por ahorrar no

00:29:48

es el eso es un acaránimo en inglés, ¿vale? Pero me facilito recordar.

00:29:59

Entonces, el acaránimo gol se habla de metas de la realidad, de las opciones y este

00:30:07

de la voluntad o de las acciones que tengo que hacer. En todos los cominés, yo me

00:30:12

voy a poner aquí ahora y le voy a ir preguntando, ustedes allí se observen,

00:30:17

directamente vayan a ese apartado del curso, si ya lo tienen, tienen el apartado del

00:30:22

curso se lo opuesto en el grupo de telegram, ¿vale? El apartado del curso que es en la semana dos,

00:30:31

el aparte de metas, ¿no? Si todos están allí, si están todos allí chicos, genial, ¿vale?

00:30:46

Entonces, inés, empezamos, vamos a ver, empezamos, ustedes van a ver lo que yo voy haciendo

00:30:50

que venés porque luego lo van a hacer entre ustedes, ¿vale? Inés, cuéntame. En tu plan, en tu proyecto,

00:30:57

todo este tipo de cosas, lo que tú desees, lo que añoras,

00:31:00

qué es lo que más te gustaría lograr.

00:31:04

Fíjense una cosa que cuando yo se hace en esas preguntas,

00:31:08

la hago en preguntas simple.

00:31:10

A veces nosotros queremos ojo cuidado,

00:31:12

porque lo te apéuta, tendemos a adornar palabras y

00:31:16

parecer más culto, entonces anhelar,

00:31:18

anhelar, tal que se llora, me pasa, que uso muchas palabras así.

00:31:22

No, entonces que te gustaría lograr así de simple.

00:31:25

vamos a un palabra simple, sencilla y directa.

00:31:28

¿Qué te gustaría lograr a ti, Inés?

00:31:34

¿Será influenciar?

00:31:35

¿Cuál es?

00:31:42

¿Cuál es el de la teámana?

00:31:44

¿Por qué me cuesta?

00:31:45

O, ¿qué es el L, N, E, C, C?

00:31:47

Ya va, L, L, L, L, U, L, ¿así?

00:31:51

A, E, A, E, C, C.

00:31:53

¿Vas?

00:31:54

¿Será influenciar?

00:31:55

¿Cuál es? ¿Estás mostrando?

00:31:58

Sí.

00:31:58

y vale, se está mostrando, te parece en tus videos, sales hablando, dando consejos,

00:32:04

recomendaciones, inspirando. A gente ve las redes sociales por tres cosas, por diversión,

00:32:09

por inspiración o este, porque quieren aprender, vale, entonces van a ser, sin influencer

00:32:17

vuelos.

00:32:18

También, el proceso de remodelación con esto del curso me está sirviendo para mejorar

00:32:23

en muchos procesos, en mi cuenta holística, de hecho le acabo de cambiar el nombre,

00:32:30

también por recomendación de mis ángeles, ahora nos se llama Rollora Nación,

00:32:34

que no inés angioluda. Y sí, esa parte del Guernes.

00:32:41

Hay una parte que tú puedes, no sé, yo creo que lo tienen en el curso, pero ya está la semana,

00:32:48

en la semana finales, ¿vale?

00:32:51

En la semana...

00:32:52

No, en la semana final hay una parte también donde les saca una fotografía a tu Instagram

00:32:58

y directamente te hace un análisis de tu Instagram y te dice tal cosa yo.

00:33:03

Bueno, bueno, bueno.

00:33:04

Pero creo que esta la semana por ahí 11 días.

00:33:07

No me acuerdo en que semana está, por ahí le jito, está servito.

00:33:11

Estaba por ejemplo.

00:33:12

No de los arquitectos porque justamente lo estoy trabajando con mis clientes lógicos

00:33:16

y quería aplicarlo a mí, pero necesitaba mis arquitectos para eso.

00:33:21

Bueno, genial. Y este vale, quieres ser un influencer, ¿cómo vas a saber tú?

00:33:30

Y qué significa hacer una influencia vuelta, ¿no? Porque al final también ser una influencia

00:33:34

puede ser una influencia de cómo sabría tú que ha logrado ese ser esa influencia.

00:33:43

Primero por los mensajes que recibo de las personas que me siguen y de algunos clientes de la

00:33:48

parte política.

00:33:50

Y tú lo vas a esperar, vamos a organizarnos.

00:33:54

¿Tú vas a saber que eres ya una influencer de este tipo cuando recibas mensajes?

00:34:01

No.

00:34:02

El Guam es mí que lo ve con una filosofía de vida, donde tú las cosas que tú haces desde el punto

00:34:09

de vista social emocional, profesión general están alineado con tu propósito y aparte de eso

00:34:16

está alineado con el bienestar, con el bienestar físico emocional y mental, es algo en lo de lo

00:34:24

tener, vale, sí lo tengo claro, pero ¿cómo vas a ver tú? Yo lo vengo practicando de hace tiempo,

00:34:30

sí, lo vamos practicando. Mi pregunta es ¿cómo vas a saber tú que has logrado ser a ser influencer

00:34:37

huelas. Bueno, yo siento que lo estoy logrando en lo que te estoy comentando por las manifestaciones.

00:34:44

Escucha mi pregunta. Esa es tu meta. ¿Cómo sé yo? Vamos a suponer mi meta es ir a Japón.

00:34:56

¿Cómo voy a saber yo? Este que estoy logrando mi meta porque ya compro el pasaje, porque tengo

00:35:01

el vuelo, porque tengo tal cosa y cuando estoy allí ya sé que lo logro.

00:35:06

Ok, vale, cuando yo me bajé del suelo y me viajé de la mía, yo se me viajé a un Japón,

00:35:12

aquí estoy, el logrado. Eso, tu sé, yo quiero saber exactamente cómo, tú vas a saber

00:35:18

qué logras hacer ese influencer web. Y tú me estás hablando del viaje de Japón y me

00:35:25

dices que yo sé que lo que le voy a hacer es Japón, porque llegué, entonces yo estoy

00:35:29

comunicando, que sé que lo estoy logrando, porque no solamente lo estoy viviendo, y estoy

00:35:35

sintiendo lo que es huernitas sino porque también a través de lo que estoy haciendo mis

00:35:40

las personas que me siguen lo están haciendo de alguna manera.

00:35:46

Voy a poner un ejemplo a ver si no podemos entender mejor.

00:35:52

vamos a ver yo este no se me lo invento este a ver a ver a ver mi invento vale yo quiero

00:36:08

crear conciencia sistémica en la propiedad o ni quiero crear conciencia de extender la

00:36:14

propiedad vale cómo voy a saber yo que he logrado esto cuando veas los cambios de las personas

00:36:22

cundo tenga cinco mil personas,

00:36:24

inquietan mis cursos.

00:36:28

¿Cuánta la diferencia?

00:36:29

Una meta clara concreta.

00:36:31

No, es que yo tengo que saber

00:36:34

algo medible.

00:36:35

Tiene que ser algo tan gible.

00:36:37

Si no es algo tan gible, es bueno,

00:36:40

y ese es nuestro principal problema

00:36:42

en la hora de nosotros establecer meta.

00:36:44

Que decimos, bueno, sí,

00:36:45

yo quiero lograr esto, pero a ver,

00:36:47

y como sería eso, cuando vas a saber tú,

00:36:49

vale, pues lo mejor para llegar a los cinco mil

00:36:51

estudiantes de expandir, pues simplemente tengo que llegar primero a los mil y luego a los

00:36:57

dos mil a los dos mil para llegar a la meta a los cinco mil pero yo sé que es así cuando ya

00:37:03

de ellos diga, mira, lo he logrado porque he logrado este que cinco mil personas se apunden

00:37:09

a programas, ¿vale? Ok, pero entonces estamos hablando de una meta tan gif, en el programa metan gif,

00:37:15

también es un importante. En este caso nosotros estamos hablando del método gros y el método gros

00:37:20

tiene que ser una meta que sea tanquible, una meta que sea medible, específica y al

00:37:26

cansable. Entonces ¿cuál es tú? ¿Cómo sabes tú que lo has conseguido?

00:37:35

A mí sí me arrepaste porque no te he dado una respuesta con respecto a esto, tan

00:37:39

mi meta era incantible. Claro, entonces fíjense como sabemos no fíjense porque nosotros no

00:37:46

lo ganamos las cosas y esto es bien importante. Al arguen el tiempo, claro, si yo tengo, yo, yo estoy aquí con mi

00:37:54

mapa, yo digo, yo quiero llegar en una parte y si está bien yo creo llegar en una parte, pero si no me pongo en

00:37:59

marza y no sé a dónde quiero llegar es como yo cojo el coche, quiero llegar a Venezuela y como

00:38:06

vas llegar en eso en coche, ¿no? Sí, seguramente de verdad, pero tienen que saber más o menos cuál es la

00:38:11

ruta para llegar. Entonces, pero ya yo sé, donde quiero llegar, quiero saber ver eso,

00:38:17

y cómo va a saber que estoy en Venezuela, pero cuando ya sonando líneas nacionales,

00:38:22

etcétera, etcétera, que no era venderas, de bien hacerlo, por como hay que tía, o no

00:38:25

sé, o van, o lo que sea. Pero ahí yo sé cómo se logró, no sé, la mayoría de los

00:38:31

personas que pudieran hacer mi meta en este caso, cómo pudieras ayudar a hacer.

00:38:34

yo no puedo decirte a ti exactamente como que meta exactamente ni como

00:38:46

haría, vale, pero vamos a imaginar si tú lograra hacer esa influencia en

00:38:54

tu vida que estaría pasando en tu vida cuando sea eso, qué es lo que estaría

00:38:58

pasando. No hay narte que ya tú eres ese influencia genial. Qué es lo que está pasando en tu vida

00:39:09

jugando? Está pasando eso? No sé, me sentiría mejor, estatiffecha, no sé. Estuve aprendiendo

00:39:20

método grojo contigo. Vale, vale, vale. Mira, una de las cosas, hacer una influencia vuelve, bueno,

00:39:38

porque si tiene fluencer estoy influyendo en esa área, vale?

00:39:41

Y para eso no estoy tu tener, si en mis seguidores en mis redes sociales, por ejemplo, vale.

00:39:47

De eso que vas a tener clientes para...

00:39:52

de mar que te inclientes de que tipo que cosa vas a tener.

00:39:57

Tiene la partonística, pero hay un pequeño detalle y me gustaría, si es posible, que escuches,

00:40:05

algo que pienso por respecto a los seguidores desde el punto de vista de comienzo y

00:40:10

tinmán.

00:40:11

Sí, ciertamente por lo menos para mí que tengo que impito en este sigo aprendiendo,

00:40:19

aunque me he ido aprendiendo de alguna manera y me he ido más hacia la parte

00:40:22

límita.

00:40:23

El tema de los seguidores para mí no es tan relevante como el tema de los clientes que no

00:40:29

siempre es representativo del nombre de seguidores que tú tienes, porque por los

00:40:33

de las mujeres el 10% de número de seguidores que tú tienes.

00:40:37

Entonces, ese aparte de los seguidores ahorita choca conmigo,

00:40:42

porque digamos que lo de otra manera, desde que estoy en esta área,

00:40:48

en términos de número y estadística que me imagino.

00:40:51

Imaginemos que no sé el seguidor,

00:40:52

entonces, ¿qué es el 9? ¿Tú te adhides que tener?

00:40:56

No, no sé. Aquí me diéndolo desde el punto de vista en vez de todo.

00:41:00

No lo sé, porque me está hablando de eso.

00:41:01

¿Cómo tú vas a saber que lo... cómo tú vas a saber que ya probaste el momento? ¿Cómo vamos a saber tú que has logrado ser el influencia?

00:41:10

Mira, yo siento que cuando tienes influencias sobre las personas,

00:41:16

es cuando te manifiestas en cosas o ves que lo aplican en el caso tuyo, tú eres influencia

00:41:21

porque tú estás influenciando mi vida, a través de un curso, no solamente a través del curso, sino a través de tus puentes, yo he dado todos tus videos

00:41:27

y a veces estoy de acuerdo o en la mayoría de las cosas que te maniquitas ahí. Entonces,

00:41:33

¿cómo sabes tú que eso está incluyendo en mí? Porque primero yo te lo digo y

00:41:38

segundo lo estoy aplicando, eso sería influencer para mí.

00:41:40

Ya pero en cuanto es que una persona me lo diga, que dos personas me lo digan, que tres personas

00:41:45

O...

00:41:46

Ya me entade mucha persona, pero no tengo límbito, no quiero poner un número, no quiero

00:41:50

poner mil, diez, veinte, treinta, ni...

00:41:52

importante vale para nosotros lograr nuestras metas importante y colocando esas

00:41:57

nómulas, es importante.

00:41:59

Es importante que te aprende a no.

00:42:01

¿E importante si no?

00:42:02

¿Cuales se llama?

00:42:03

¿Eso es un número de dinero que vas a ganar, un número de todo esto?

00:42:06

Eso sí, eso sí, eso sí lo tengo claro, ¿cuánto quiero ganar?

00:42:11

En esto sí, claro.

00:42:13

Ya.

00:42:14

Vale.

00:42:15

Bueno vamos a imaginar que entonces quieres ganar por cierto.

00:42:19

Yo quiero ganar 10 mil dólares mensual.

00:42:29

es que cuando alcance la mente de 10 mil dólares mensuales, es decir, está

00:42:33

decir y lo gran no se le explota ese vuelo, no se relaciona a una cosa mucho con la

00:42:37

buena. No se relaciona con el vuelo, obviamente.

00:42:41

No, vale, pero sí, pero fíjate tú, que se, pero fíjate tú la, y esto, yo quiero que se

00:42:49

den cuenta todos cómo están la incongruencia para nosotros hermanos, cómo lo vamos a

00:42:55

lograr esto, omitivos si no saben, un directamente lo que habla en mesa y eso es lo que yo quiero,

00:42:58

y una es que te tengo claro aquí, ser una influencia al final, yo de verdad, a mí me estoy ahora en curso

00:43:11

de experiencia ante contenido, me gusta mucho crear contenidos, estoy en curso de experiencia al

00:43:25

cosas, entonces, siempre doy recomendaciones acerca de todo lo influencia, más que

00:43:35

influencer y señores, y esto calen solo en la mente, más que influyentes ustedes tienen

00:43:40

que ser líderes, es más importante ser un líder que ser un influencio, así es simple,

00:43:45

pero una cosa no es incluyente de la otra, cuando tú eres un líder es más fácil convertir

00:43:51

de una flor de así de simple, ¿vale?

00:43:57

Realmente como tú dijiste, no necesariamente tiene que ver con números seguidores, ¿vale?

00:44:01

Si no, ¿qué tiene que ver una comunidad?

00:44:03

Tiene que ver una comunidad, que esa comunidad pues sin que simplemente, fíjense una cosa.

00:44:08

Hay personas que son seguidores y personas que son fans de alguien, ¿vale?

00:44:13

Que si a ti te es funcional o que una persona te ha dado es fan de esa persona que que

00:44:18

que la encanta es fan fanático y siempre importante de como tener nuestros referentes,

00:44:22

un aeros ejercicio que estamos haciendo por allí, uno de los cursos de expandir también

00:44:26

en otro, es justamente ver cuáles son nuestros referentes, ¿vale?

00:44:30

¿Por qué? Bueno, porque eso es como que es lo que me gusta de esa persona, ¿vale?

00:44:36

Que es lo que yo veo de esa persona, que es lo que me gusta, que es lo que me apasiona

00:44:39

de esa persona y cómo está influenciando esa persona en mi vida, ¿vale? Entonces, los fans

00:44:44

son esas personas que van que, mire, yo tengo aquí estudiantes, se los juro,

00:44:50

es estudiantes que yo le dije mira, tengo un curso que se llama expandir la

00:44:54

prosperidad y me dicen simplemente, no saben de qué va el curso, bueno no,

00:44:59

es el nombre, y se va a poner, ya cuanto está, le que si yo me va a apuntar, sin saber

00:45:05

eso son fa, son fa, de que hagan lo que tú hagan, van allí de cabeza porque son

00:45:11

son personas que están allí incondicionales contigo. Entonces eso se logra a través de liderazgo.

00:45:18

Y de liderazgo son, bueno, tienen bastante material en el curso de cual son las características de un líder.

00:45:25

Entonces, un líder, obviamente no está tratando un poco tan pendiente de lo número, pero sabe que mientras más llegue a mayor número de personas,

00:45:33

pues simplemente más va a poder hacerse liderazgo, pero no pretendamos ir y ser el influencia primero y luego desarrollar el liderazgo.

00:45:41

no desarrolló ese liderazgo y ese liderazgo tiene que ver en todas las áreas de mi vida,

00:45:45

en mi vida personal, en mi entorno, cuando estoy allá, ya fuera, tiene que ver como una

00:45:51

conveniencia a lo que nos somos, a lo que mostramos entre los demás. Entonces, tienes que tener

00:45:57

assertividad, hay una serie característica en patías, etcétera, etcétera que tenemos que tener

00:46:02

como líderes. Entonces, yo creo que es más importante hoy día ser un líder y para eso tengo que

00:46:08

desarrollar mi propio auto liderazgo, tengo que desarrollar mi propia voluntad, mi propia

00:46:13

disciplina, establecer mi propia valores, etcétera, etcétera. Y claro, si yo desarrollo

00:46:18

si liderazgo y no lo muestro allá fuera, supone las cosas que yo sé, me las guardo para mí,

00:46:24

no me atrevo porque ya porque van a decir mira tengo, ahora estaba viendo el video, tengo que ir a la

00:46:29

peluquería para yo estoy a la peluquería. Y entonces si voy dos veces al año y tengo que ir a la peluquería

00:46:38

porque las canitas de esta que sale en mezcla aquí como el tipo de la bolita de los

00:46:41

mosa y mezcla justamente aquí y no solo primero que sale a saludar a la cámara, ¿no?

00:46:46

Ok, este, pero no por eso es hacer videos ya vieron un gollón de videos por aquí, yo aquí

00:46:53

hablando lo que más otras cosas que hago también, videos, todo el que, vale, está igual.

00:46:59

No hay excusa de que se me ven las canas, de que no se me ven las canas, de que si estoy más

00:47:02

que se no se fea, que se hace calor, que se hace frito, me da igual.

00:47:06

¿Por qué?

00:47:07

Bueno, porque mi responsabilidad, estoy comprometida con mi comiso a la

00:47:12

no mensaje, de inspirar a los demás, de esto es una habilidad que nosotros

00:47:18

tenemos y esa habilidad no nos podemos desperdiciar en todos.

00:47:21

¿Será una influencia de bueno, es como tú dices?

00:47:24

Bueno, tengo que saber cuando lo he logrado, bueno, cuando esto puede ser

00:47:30

una consecuencia me parece bien, puede ser una consecuencia de esto, pero una consecuencia

00:47:35

de esto puede ser como voy a saber que lo estoy logrando.

00:47:38

Pues mira, todos los días tengo mi bandeja de entrada, 100 mensajes de petición.

00:47:54

Recibo este comentario, a mi voz, recibo en cada post por lo menos 100 comentarios.

00:48:07

es decir, yo estoy produciendo en el enlace, estoy ayudando a los demás, la gente ya empieza

00:48:14

a verme con un referente, yo fresco algo y la gente se apunta y viene a mí, la gente pide

00:48:19

con sus teorías conmigo, vale, entonces son maneras claras de saber, voy a tener 100 peticiones

00:48:25

de 100 mesas de petición diarios, eso es importante colocarlo, 100 comentarios en cada publicación,

00:48:35

con corromenos. Estoy poniendo ideas. Tú aquí, es lo que tú quieras, pero son ideas.

00:48:44

Bueno, voy a estar ganando, voy a poder de cada mira, de cada tres peticiones convertida

00:49:00

en clientes a dos, por ejemplo, de cada tres peticiones voy a convertir en cliente a dos.

00:49:09

eso, ambicioso, pero bueno, está bien, ¿vale? Entonces, si nos damos cuenta de cómo es algo tan

00:49:15

gible que ya yo sé, en qué tengo que estar funcionando. Entonces, mira, cuál es mi estrategia para

00:49:21

lograr eso mensaje, cómo, algo para que sean, comentar, o sea, en cuenta que yo entonces ya no es

00:49:28

ofrecerme a decir cualquier cosa cuando hago, publicar cualquier cosa, sino que ya sé qué es lo que estoy

00:49:33

buscando y cómo hago para lograr eso, ¿vale?

00:49:38

Que hay estrategia para lograr, ¿vale?

00:49:40

Y bueno, de todo, de cada transmite,

00:49:43

bueno, entender de 10 mil mensuales,

00:49:45

este me escriben, me llaman para dar conferencia,

00:49:55

si al mes, a la semana,

00:50:00

otros influencers, a la semana,

00:50:04

al menos cinco influencers,

00:50:09

quieren hacer directos conmigo o poca, o lo que sea, tienen alguna colaboración o algo así, vale, nos

00:50:23

damos cuenta, sí, si queda claro esto, vale, entonces vamos entonces ahora con la realidad,

00:50:47

aquí la realidad, la realidad, la realidad, la realidad, no que te harámos, se seramos fácil, vale,

00:50:51

La realidad cuenta me cual es tu en qué situación está a tu ahora y con respecto a

00:50:59

este objetivo tú quieres ser una influencer ¿vale? ¿Cuánto? Bueno y por qué no podemos

00:51:04

poner el número de esto ¿no? De cada tres peticiones y voy a poner una última que sería

00:51:22

30 nuevos variables al mes.

00:51:26

¿Vale? Por ejemplo, eso es una idea porque no se nos puede olvidar que las redes sociales

00:51:32

que en... vale. Y entonces ahora vamos a ver, en corre respecto a esta meta en donde te

00:51:38

encuentras tú ahora. Es decir, ahora cuánto sí, ¿de verdad no?

00:51:44

La realidad es, sí, exactamente. ¿Vale? Cuéntame una cosa, cuánto seguidores tienen?

00:51:51

En el cuenta elíptico, ¿no? Porque tengo dos puenta. En las puenta elípticas,

00:51:58

creo que tenemos dos milipicos. Vale, una de las cosas si tú quieres ser una

00:52:02

influencia es importante que canaliza todo a través de una cuenta, ¿vale?

00:52:07

Que no tengas dos cuenta porque es muy difícil mantener dos.

00:52:13

De hecho tenía cuatro. Vale.

00:52:19

La ser sin serión está para ser sin totalmente sin ser o porque si yo me

00:52:24

al balancia, aquí al vacío sabiendo lo que podía o no pasar para justamente aprender, ¿no?

00:52:35

La cuenta que utilizo para la parte delística, yo la tenía de cuidar,

00:52:39

vale, estaba parando hasta unos años para acá.

00:52:42

Vale, yo quiero saber lo siguiente.

00:52:45

¿Dónde está el solcito?

00:52:46

La Resumete.

00:52:47

¿Son dos mil 287 seguidores? ¿Lo que tengo ahí?

00:52:56

dos mil o seiscientos y ochenta y siete.

00:53:00

Donde. Dos mil o seis ochenta y siete.

00:53:07

Dos mil doscientos y siete.

00:53:09

Dos mil doscientos y siete.

00:53:09

Sí. Dos mil doscientos y siete.

00:53:13

Seguidores.

00:53:14

Vale. De esos seguidores, cuántos mensajes de petición

00:53:18

tienes diario?

00:53:21

uno, dos, diario, no diario, pero sí, de cuánto tiempo se mañana.

00:53:33

Es variable pero sí se manana.

00:53:35

Se manana, vale.

00:53:38

Es de una cuenta, ¿ok?

00:53:40

Porque tengo que votar.

00:53:41

Vale, mira, a mí yo creo que aquí es importante que te enfocas, ¿vale?

00:53:47

No me abre de otras cuentas.

00:53:48

solo habla de la cuenta con la cual tú vas a hacer tu negocio, es el único cuenta que realmente

00:53:55

importa, lo demás es, lo demás es, otras cosas que tú vas como tú quieras, adrenal o canalizar

00:54:04

tu energía o como tú quieras, pero la idea es que nos enfoquemos en una cosa, vale, porque cuando

00:54:09

mucho marcamos, poco apertamos, entonces es un área determinada, entonces uno o dos semanas,

00:54:16

¿Eso lo que te pasa?

00:54:20

¿Cuántos clientes estos son peticiones?

00:54:26

Peticiones de servicio.

00:54:30

Peticiones.

00:54:31

¿Te estás buscando?

00:54:31

Te estoy en mi cronjana abierto.

00:54:35

Peticiones de servicio.

00:54:36

Vale.

00:54:37

Este, a ver, cuéntame.

00:54:39

Y ya he intentado hasta ahora para que aumentar estas peticiones de servicio.

00:54:45

¿Por qué estoy cambiando toda la parte del fíjate, de la cuenta y estudiando el contenido?

00:54:52

¿Estoy creando el contenido nuevo?

00:54:54

Todavía no le he empezado a publicar para trabajar en él.

00:54:59

Haciendo el contenido, que se va a publicar por mes.

00:55:04

Vale.

00:55:06

La mejor manera de hacerlo es mucho funo, ¿no?

00:55:09

El siguiente, ¿no?

00:55:12

hacer algo, lanzarlo, ver la volatilidad que tiene, tal que se yo ir probando, no es como si yo

00:55:21

no sé su suficiente resen, no sé lo que funciona, no funciona el hecho de crear un contenido mensual

00:55:27

si yo no sé si ese contenido realmente me sol va a funcionar, entonces funciona mucho mejor que

00:55:33

que vayas haciendo prueba, por ejemplo, una prueba de lo que vayas haciendo hoy, vale, a

00:55:41

tu dices, mira, mira, resultado, mira la estadística, mira, esto me resulta, esto no,

00:55:46

esto no, entonces las publicaciones que no te resultan, pues no vas a ser más publicaciones

00:55:50

de esa por las publicaciones que te resultan sí, entonces ya hace como definiendo tres frentes,

00:55:56

más o menos que quieres, entonces, mira, esta funciona, esta no funciona, esta funciona

00:56:00

que es lo que funciona más, entonces ir probando en say or or al principio, vale, aunque hay

00:56:05

metodología para hacerlo, ella te digo, lo que me va a funcionar funciona hoy día,

00:56:10

teniendo experiencias ya de imágenes de todo, funciona hoy día, dos cosas y estos para todos

00:56:17

los que están en rera, funcionan muy bien, videos y funcionan muy bien hoy día, carruceles con

00:56:21

videos, es decir, que los carruceles tengan en lugar de imágenes y cosas así, sino que tengan audio y

00:56:30

en un video los carrosseles, es decir, se han de video, que se han también video, pero

00:56:36

carrosseles donde se inspire, donde se habla. Hay metodología para hacerlo, por ejemplo,

00:56:41

si tú quieres hacer una llamada la acción, la llamada la acción se hace viendo la cámara,

00:56:45

si tú quieres que las personas, como que se tuvieran como una ventana que las personas,

00:56:49

por ejemplo, se amas de como más que se tuvieran observando y como que si ellos fueron

00:56:57

observador y no se sintieran tan personalizado, habrás viendo en otra dirección a la cámara.

00:57:02

Entonces hay técnicas para que lo puedas hacer, siempre vestida del mismo color, el mismo

00:57:08

escenario, para hacer tu vida en día de marca, etcétera, etcétera.

00:57:12

Y más o menos el mismo estilo, el mismo estilo de leta, bueno, ya solo sabes tu mejor

00:57:16

que yo. ¿Vale? ¿Dónde puedes hacer?

00:57:20

entonces cambiando el feed y creando contenido nuevo.

00:57:23

Vale.

00:57:24

Y hasta ahora todo esto que es lo que te ha frenado hasta ahora.

00:57:32

Como así?

00:57:35

Vale.

00:57:36

No he logrado.

00:57:37

Como te dije, lo estoy empezando a hacer.

00:57:39

No lo he empezado público.

00:57:40

No lo he intentado.

00:57:41

No lo he intentado antes.

00:57:44

Eh, no, ahorita estoy trabajando poniendo la feria de la cuenta.

00:57:48

Vale, vale.

00:57:49

Vale.

00:57:49

Genial.

00:57:50

Vale.

00:57:50

y cuántos clientes más o menos tiene actualmente?

00:57:58

Olícticos tengo tres pero no son, a ver, son clientes como de acompañamiento mensual,

00:58:07

y hay uno que me tiene contratado hasta que se decida lo contrario, como asesores

00:58:23

ahorita tengo activo hay uno que es como asesor espiritual que no sabemos el tiempo ya tenemos casi un año y los otros son por men

00:58:34

o sea los trabajos por men

00:58:36

vale eso es el asesor espiritual y todo lo demás luego tendrás que definirlo en tu fíritu esas cosas porque no se

00:58:43

le tiene muy bien ya ya está en estructura como tendría y hay otros clientes que son puntuales son

00:58:50

Intermitentes que son los clientes de tarotas angelicas y esos son variables pueden haber uno diario o uno

00:59:00

de un semanal o ninguno, eso sí es variable totalmente. Bueno, pero por medio más o menos.

00:59:07

Al mes vendí en 100 o 4 o 5 al mes. Me invasas a los últimos meses.

00:59:15

Claro que aquí yo no estoy desatando cantidad de dinero, pero claro, 10 mil mensuales.

00:59:22

Entonces, eso sería actualmente ganando solo con ese proyecto, ¿cuándo sería?

00:59:29

Con lo que se da en andorita.

00:59:31

No, con esto con ese proyecto.

00:59:34

¿Cuánto podría ganar?

00:59:36

No, ¿cuánto está ganando, actualmente, en la realidad su momento, tuquilla ahora?

00:59:42

Lo que pasa es que como te dije, es variable, pero llegamos a ganarme.

00:59:47

Pero más, no, yo quiero un promedio. Un promedio de siempre es bueno,

00:59:51

no calcular el promedio en cada tres meses, todas estas cosas, vale, sonía un besito.

01:00:01

Están ganando totalmente en ese negocio.

01:00:05

¿Promedio?

01:00:06

Sí.

01:00:06

No, no quiero que hagan nada.

01:00:10

Porque a veces ganamos con un lanzamiento, porque si quiero saber un promedio más o menos,

01:00:15

estimado de cuánto sería.

01:00:17

en varios meses, cuando ha sido lo que ha aginado en el de promedio,

01:00:22

más o menos a veces había un día que cuatro.

01:00:25

Vamos a ponerse loco de cliente más grande, ¿sí?

01:00:29

15 mil dólares.

01:00:30

Con cliente más grande.

01:00:31

Es que no me sirve.

01:00:33

¿No?

01:00:33

No sé.

01:00:34

No sé.

01:00:35

Vale, mira, vamos a ver.

01:00:37

Si yo una semana este tengo cuatro clientes al mes,

01:00:41

de repente este mes, esto es un aproximado.

01:00:43

a dar repente en el mes de estamos en el mes de junio, bueno en el mes de enero

01:00:48

tuve dos clientes en el mes de este

01:00:55

febrero tuve tres clientes en el mes de marzo tuve cuatro clientes en el mes de mayo

01:01:00

tuve tres clientes en el mes de estos dos sumo

01:01:04

¿Cuánto cliente encurrando cuando cliente soko en total y lo divión tres seis?

01:01:08

y así de un promedio. Vamos a poner mayo en mayo en mayo. Me escuchaste lo que te dije a ver, me escuchaste lo que te dije a ver,

01:01:18

repite lo que yo te quedo a decir. Es variable para ir un cliente que es el hijo de. Vamos a ver, te lo voy a escribir aquí. Mira, a ver que no me escuchaste. Mira, sin el mes de mayo tu un cliente más, el mes de febrero tuve tres clientes más en el mes de marzo tuve cuatro clientes,

01:01:37

más sin el mes de mayo tuve dos clientes más en el mes de junio tuve cuatro clientes entonces

01:01:45

tenemos 8 2 10 14 clientes vale 14 entre entre 6 cuando sería aproximado

01:01:58

y el rastrador de la calculadora mental.

01:02:04

Están en este vídeo 5, 2, 3.

01:02:09

¿Vale?

01:02:09

Entonces mi promedio de clientes son dos clientes.

01:02:14

¿Ok?

01:02:15

Ya entendí.

01:02:15

¿Vale?

01:02:17

Sí, lo sí.

01:02:17

¿Vale?

01:02:19

Esa también.

01:02:20

En dinero mi promedio de clientes es eso.

01:02:23

Entonces, yo tengo que lo mismo que hago con el porcentaje de el dinero.

01:02:28

Pero por ejemplo, vamos con el sinélogo y su cliente que me paga 10 mil,

01:02:32

pero los tres me paga los entre los tres cien, entonces es dividido.

01:02:37

Entonces, cualito, voy sumando el dinero y lo divido entre los seis meses.

01:02:41

Y yo ya si yo llevo un promedio de cuánto es.

01:02:43

Y eso tengo que llevarlo siempre con todo mi finanza.

01:02:46

Y cuando alguien me lo diga, me lo pregunté, yo tengo que saberlo el seguido.

01:02:51

Ok, entonces el moto ingreso es promediado entre el número de meses y el número de

01:02:56

que hay clientes políticos nada más. Claro.

01:03:01

Ok. Sí, porque es variable. Es variable y hay clientes que son fijo.

01:03:06

En medio de los cargos. Entonces, ¿cuánto sería más o menos la

01:03:10

ganancia? De, pues, sacándose promedio de seis meses, tal y que sé.

01:03:14

No, medio sería en este año. Me tiendo lo que me dejo o lo lo que no me dejo.

01:03:22

en el que me entiendo todo, cuánto sería.

01:03:28

Entiendo todo.

01:03:29

Uno aproximadamente.

01:03:32

Entre seis meses.

01:03:36

Vamos a poner una cantidad.

01:03:38

No sé, pongo una cantidad.

01:03:53

Oye, es que de verdad me estás llevando a llevar las finanzas

01:03:56

a la partilística, porque tengo todos juntos y revuelto.

01:03:59

Vale, pero eso, vale.

01:04:00

Pues esto es muy importante, el saliste es la perfecta.

01:04:02

Vale, vamos a poner una cantidad.

01:04:04

Yo no, eso tú, tengo regalas después de hacerlo.

01:04:06

Pero bueno, por una cantidad que son dos mil.

01:04:08

Eso es tu realidad.

01:04:09

Eso tienes que hacerlo en diferentes áreas, no solamente esto, sino detallado, detallado, detallado,

01:04:15

detallado, igual que esta meta que tienes, ¿vale? Luego, ¿cuáles son las opciones que tienes

01:04:21

tú para lograr estos objetivos? ¿Cuáles son las opciones? ¿Cómo vas a lograr que ideas se

01:04:32

ocurren que vas a hacer, por ejemplo, con el curso surgió un nuevo servicio, hasta

01:04:42

me dice una firmación y todo, un acompañamiento VIP que tiene un cocto de x cantidad de dólares

01:04:51

por nadoración.

01:04:53

Vale, un hot ticket, ¿no?

01:05:05

es llamar que no veo no veo lo que estás haciendo aquí lleva me fui para

01:05:09

otro lado o que de igual porque tú y yo estamos hablando lo demás son los que

01:05:13

tienen que estar viendo lo que tú y yo te va a ser rendido pero que esto

01:05:17

tiene que ponerlo tú después de lo conciencia vale uno servicio que más este

01:05:22

como te dije ahorita en el proceso de reestructuración y la creación de

01:05:26

contenidos salen a una nueva estructura donde puede asegurar con eso no te

01:05:34

Digiste ahorita lo de el acompañamiento bien haciendo como un proceso de coaching

01:05:38

angelical, bueno, no lo tengo a quiera mano, pero...

01:05:43

Vale, vale.

01:05:46

Imaginemos que tú pudieras hacer todo esto, no tuvieras ningún miedo, no tuvieras ningún

01:05:51

bloqueo, tuvieras todo lo que necesitas.

01:05:53

¿Qué sería?

01:05:55

Lo que harías, así que ya rápidamente para tu negocio, que opciones tendrías así que

01:06:00

fuera guá, súper importante.

01:06:02

opciones para regular tu meta, para acercarte, vale, todo lo que estamos haciendo es para acercarnos a esta meta.

01:06:16

Algo que pudiera hacer rápidamente con esa mente estructurar los servicios, este es los servicios y hacerles.

01:06:24

Esto es para acercarnos a esto, ¿vale? Eso es que hay que ser para acercarnos a esto.

01:06:33

definir los servicios que ya lo tienen la publicidad.

01:06:39

Ah, mira, hacer publicidad.

01:06:42

El contenido correspondiente de hacer todo lo que corresponde,

01:06:45

que publicidad, video y el contenido como tal, explicándolo que ha.

01:06:50

Porque en este momento está como a muy groso modo.

01:06:54

Y reconozco a esta parte, esto me ha ayudado y mis clientes me han ayudado,

01:06:59

los nuevos clientes holísticos me han ayudado a tener una nueva visión de eso.

01:07:04

Bueno, tenia. Entonces ya tus clientes están ayudados a tener una nueva visión de eso,

01:07:09

ya más o menos lo vas teniendo claro esta genial, vale. Esto en opciones,

01:07:14

tienes que imaginar en grandes, no cosas maravillosas ideas, los hubo ideas que te

01:07:19

puedo ocurrir, que te puedan venir, que te puedan llegar, que cosa más cosas puedes hacer.

01:07:23

Por ejemplo, puedes hacer directo, puedes hacer conexiones como otros influencer, puedes

01:07:28

este, en el pedido, puede despedir los contactos, puede despedir los contactos con las personas.

01:07:32

Sí, pero veo que desarrollan muchos productos. Mira, la idea del peronegoso que está empezando

01:07:36

es tener un solo servicio y ese servicio que sea de calidad excelente que la gente se

01:07:42

quede, wow, esto es la leche y entonces cuando ya tú tengas eso que esto es la leche, esto

01:07:48

es lo mejor de lo mejor de lo mejor, baja otro producto porque la mayoría de las veces

01:07:52

nos lo tenemos mil ideas de mil servicios que ninguno funciona. Entonces la idea es tener

01:07:56

uno, porque se uno funcione, mire yo, oí esta opción de una chica que se dedicamente,

01:08:04

por ejemplo, y todo es de ventas exclusivamente, ¿no? Y simplemente hace eso es venta, no hace

01:08:11

absolutamente más nada. Como otra que a otro curso que es de contenido es sólo exclusivamente

01:08:17

de contenido, no absolutamente manano, tiene ningún otro curso, ¿vale? ¿Por qué? Porque cuando nosotros

01:08:24

tenemos muchas cosas se dispersan yo misma eliminado un montón de cursos de mi

01:08:29

avericán no creo que los vuelva a dar para enfocarme en dos cosas que quiero

01:08:33

hacer punto vale porque es mucho más efectivo

01:08:37

honestamente en la parte holística lo que me ha servido de los ejemplos del

01:08:41

acompañamiento y lo de acompañamiento de la sensibilidad espiritual eso lo que

01:08:45

es por lo de alguna manera vale la idea es que yo tenga un servicio que puede ser

01:08:49

suficientemente rentable y pulir pulir pulir pulir pulir bien bien bien ese

01:08:54

servicio que empieza a generar inglés antes de meterme en otra cosa.

01:09:00

Bueno, mi trompito estrella lo tengo que es que ahora se llama caúxines

01:09:05

angelical, pero yo le estaba llamando acompañamiento y ese es el que realmente

01:09:10

desde el año postado está.

01:09:13

Primero truto.

01:09:14

¿Qué modelos qué cosas han funcionado para otras personas?

01:09:17

por ejemplo, alguien que te espere, alguien que te espere, que tú sigas, que te parezca,

01:09:24

que ha funcionado por esta persona.

01:09:29

Que me espere.

01:09:32

No pasa que la persona es que me espere, está muerto.

01:09:38

Bueno, la idea es tener una meta suficientemente alta para que te pasa toda la vida, lográndolo

01:09:44

y está bien, ¿no?

01:09:45

Sí, me gusta.

01:09:47

En otra inspiración en la parte de Louis Hays porque trabajó con las afirmaciones y la incorporó en el servicio.

01:09:54

Forman parte de mi servicio.

01:09:57

Las afirmaciones personalizadas.

01:10:00

Louis Hays, como se llama el doctor El Sisavivo, como se llama el que trabaja en la parte de neurociencia.

01:10:14

No me acuerdo, ¿qué le estaba haciendo?

01:10:16

Listo. No, no, el otro, el que tiene incluso tiene una empresa de de cuestiones holísticas.

01:10:23

Bueno, bueno, entonces bueno, tienes tu referentes, ¿qué es lo que han hecho? ¿Qué ha funcionado

01:10:29

para esas personas? Bueno, funcionando, entonces la frase ha funcionado. Bueno, a Luis

01:10:33

Ajay, yo tuve la oportunidad de conocer. Este le funcionó que escribió al libro.

01:10:38

pero no quedaba así, y quedaba seminarios,

01:10:43

que era una líder en todo el sentido de la palabra.

01:10:48

Y eso es un símbolo de la infancia.

01:10:50

Su experiencia de la infancia la usó para poder ayudar a mucha gente,

01:10:57

porque como ella, empatamos situaciones similar.

01:11:00

Y los grandes líderes hacen todo eso.

01:11:03

Yo de dispensa.

01:11:04

Yo de dispensa, ¿vale?

01:11:04

genial. Vale, Vanessa, que pena que te vaya porque es que ahora que vamos a

01:11:10

trabajar en grupos, ¿vale? Vamos a hacer esto en grupo. Vale, y ahora luego el último

01:11:14

punto este que me interesa, ¿cuáles son las acciones que tú vas a ir haciendo para lograr

01:11:20

esto? Que acciones. Bueno, realmente en primer lugar, tener más disciplina con mi

01:11:31

cuenta holística, porque no le he tenido que hacer sin ser comida.

01:11:35

disminuye que significa que no confide.

01:11:37

Vale, disminuye.

01:11:40

Mira, yo decidí tratarme como un cliente.

01:11:43

Yo soy muy responsable con los clientes, sobre todo con los clientes de Comunidad y Managía,

01:11:46

pero soy muy responsable conmigo en la cuenta de...

01:11:50

Vale, en liderazgo, entonces el liderazgo funciona de la siguiente manera.

01:11:54

Si yo no sé capaz de utilidadarme, difícilmente puede alirar a otras.

01:11:57

Entonces, si tú quieres que tu cliente se muestran en video,

01:12:01

hasta tu video, para tu propia cuenta.

01:12:03

y en aprende la metodología y lo que funcionen los que nos

01:12:06

usó, y le vas a poder asesorar mucho mejor. Vale, chicos,

01:12:08

todos los mundos se tienen que ir. Es lo que está interesante,

01:12:11

que bueno, cuando hablamos de meta, todo mundo os sale de

01:12:13

despreparar, es hasta genial. Disciplina, vale, genial. Vamos aquí,

01:12:18

aquí, ¿qué más? Disciplina. Disciplina, ¿qué es sentido?

01:12:24

A ver, soy disciplina, me parece muy, muy suterico, muy,

01:12:28

eterico, muy subjetivo. Digamos que, que tiene que ver con

01:12:31

una parte de de de publicar de crear contenido publicado porque yo sí que ahora que

01:12:37

crea contenido no es que es que es un poco más.

01:12:39

Male publicar y crear contenido cada.

01:12:42

Como de hacer.

01:12:43

Como si yo pues de una cliente, se me explico.

01:12:45

Ya van, pero yo quiero saber.

01:12:46

Ya van, pero es que no.

01:12:48

No, no, no, no.

01:12:49

Tienes razones.

01:12:50

Aún me de, hálame de cantidad, cantidad.

01:12:52

¿Qué significa disciplina?

01:12:54

Para ti de repente, pero una disciplina significa publicar un rol

01:12:57

Semanal para otro significa colocar un recarrucen mensual para ti que significa esa

01:13:02

disciplina. Para mí significa hacer contenido

01:13:04

semanal y hacer las publicaciones los días que yo decidí que le va a hacer que era

01:13:09

contenido. ¿Cuánto contenido? Vale, vale.

01:13:12

Es lo que pasa que yo hago contenido para leitorías diarias, ¿ok?

01:13:21

Ya, cuatro.

01:13:22

Tenido para cuatro semanas, para cuatro semanas. Con los sí, en general para cuatro semanas.

01:13:27

Yo te declaro la cantidad. Gustavo me está diciendo que tengo que hacer like. Yo estoy

01:13:34

bueno haciendo video, pero en los likes lo voy a hacer contigo. ¿Ustedes con maneras?

01:13:44

¿Verdad van a hacer?

01:13:45

Van a hacer que va ahí.

01:13:48

Entonces, disciplina ha sido condenado de cuatro semanas.

01:13:54

De cuatro semanas.

01:13:56

Vale. ¿Qué más?

01:14:04

Bueno, ciertamente entre el contenido, mostrarle información, que tiene que ver con lo

01:14:09

servicio, ¿no? Bueno, y eso supone que ahí eso tiene que ser primero que le ha recondenado,

01:14:15

esa incluido un al ser contenido ahí. ¿A qué más? En cuanto a invertir, invertir en publicidad,

01:14:27

es cuánto invertir publicidad, o sea, 20 dólares de maquilán, no sé, tendría que verlos al canto.

01:14:44

20 dólares de maquilán, eso es como que pasos concretos exactamente va a hacer antes de

01:14:51

invertir en publicidad, tendrá que crear la publicidad, la publicidad que va a hacer, todas estas

01:14:56

cosas, por el objetivo de la publicidad de definir todo ese tipo de cosas.

01:15:00

para mi flore, de acuerdo al público que yo quiero, obviamente, obviamente.

01:15:05

Llava, Alba, antes que te va, ya va, disculpa, Inés, Alba antes de que te vaya, que te llevas.

01:15:19

Ya se fue?

01:15:20

No, estoy aquí.

01:15:22

Vale, algo que me quedé.

01:15:24

A ver, también te llevas.

01:15:25

Muchas gracias.

01:15:27

Bueno, son esas muchas cosas, cuéntame, que no te conozco, no me gustaría saber que te lleva.

01:15:33

Pues yo es que no estoy en ningún procesor a mí, me acabo de empezar con expandir y me siento

01:15:39

muy chiquitita viendo a todos que soy muy grande, que tenéis ya vuestros negocios y todo,

01:15:45

yo no tengo mi negocio. Bueno eso es mucho mejor porque lo puede definir de nada y eso de Machula.

01:15:51

Y estoy trabajando con Lucia, que ya me ha puesto muchos deberes y eso, me ha dado un poco de, bueno,

01:16:02

es muy madre mía, cuánto tengo que crecer aún.

01:16:06

Bueno, pero todo fue más mejorar simplemente.

01:16:11

Sí, sí, pero bueno, no me ha ido,

01:16:13

no me ha ido coger muchas frases de las que ha dicho,

01:16:18

y me ha gustado, me ha gustado.

01:16:21

Bueno, genial, pues ha sido un gusto, Alba.

01:16:23

Estoy a la orden para lo que necesites.

01:16:27

Y bueno, pues, nada, lo que seguir viendo te y que, bueno,

01:16:31

aunque siga trabajando bastante. Estamos a la orden, este para que pasen estar aquí.

01:16:38

Todas las veces que quieran y no importa, no te sentas al final.

01:16:43

Sí, al principio nos podemos sentir pírenos, pero la verdad es que aquí todos somos

01:16:49

equipos y la idea es que nos ayudamos a lo mismo al otro, al ir que estamos aquí para

01:16:53

crecer juntos. Entonces aquí nadie es como que nos vamos a adelantar o menos adelantar,

01:16:58

no, no de creada, hay mucho que a veces incluso empezar de cero es mucho mejor, es más

01:17:06

valioso eso porque no tienes nada y lo empiezan a hacer todo el cero súper bien, lo sé,

01:17:11

le soventa. Gracias a ti, alma por estar. Hasta luego, cuéntame, inés en entonces, ya lo

01:17:21

tiene más claro invertir en publicidad 20 dólares en vanales que más que más puedo ser

01:17:32

disciplina en ver que publicidad de tener este vanales hacer un video donde me presente diga que

01:17:37

eso yo ya que me dedico por ejemplo es una micro que lo hice lo hice hoy

01:17:42

genial pues mire lo publicaste y todo no lo publicado tengo que decir que pues genial vale pues

01:17:48

mira eso, vale eso un punto y así poner hablar con todos mis contactos de

01:17:54

guazar y decirla que me estoy dedicando a pasar ese video o pasar a una

01:17:58

corta presentación donde le diga que soy yo tal y que soy yo donde yo pueda

01:18:01

fijar entrevistas con las personas tal y que si yo hablarles de mis servicios

01:18:05

todo esto hay muchos microacciones allí que puedes dar ya salida el

01:18:18

me alegra mucho, ¿en qué te da todo esto, Inés?

01:18:22

Una nueva perspectiva, esa una nueva visión que confirma y

01:18:28

desmiente algunas cosas, ¿sí?

01:18:30

Porque es como dice en tuaves, en la falta de humildad,

01:18:33

a esta falta de mirar las cosas de una manera diferente y

01:18:37

tener la apertura para recibir información, porque sí, a veces

01:18:41

somos renuentes, a, o sea yo puedo poner maquina discotico

01:18:43

y digo, si te no, pero es que no es así, no, ya vas.

01:18:46

que me gusta. Yo quiero aprender nuevas cosas por tu perfección,

01:18:48

la diferencia de tu tienda más tiempo la vida loística que yo.

01:18:53

Ok? O sea, sí. Entonces, esto me es una nueva perfección y apertura

01:18:58

hacer las cosas diferentes y hacer precisas con las metas, porque sí,

01:19:02

como que lo pone a largo plazo y no se da cuenta.

01:19:08

Ok? Bueno, todo tiene un tiempo perfecto. Esto llega a un momento justo y que

01:19:11

yo dije, quiero cambiar, quiero avanzar, voy a aceptar lo que tengo que hacer.

01:19:15

y este es el método el propósito de mi vida y lo voy a hacer.

01:19:19

Y fue así como que cuando agarras la mezcla vacía,

01:19:22

esto fue lo que ocurrió.

01:19:23

Bacia la mesa y aquí vamos en huevo.

01:19:27

¿Ok? ¿Qué empezaste a ser? Pues tempe.

01:19:30

Normal.

01:19:31

Normal, genial.

01:19:33

Pues gracias.

01:19:34

Y esa es la idea.

01:19:35

Esto es solamente el inicio, porque aquí se trata de profundizar,

01:19:40

de ir, de tener como un plan más o menos claro,

01:19:43

para ir poquito a poco,

01:19:45

haciendo lo pero como le estoy diciendo, tiene que ser algo tan gilo, porque si no, yo digo,

01:19:50

voy a llegar a algún lugar, pero no sé qué lugar quiero llegar. Y la idea es que sepamos

01:19:54

exactamente que a dónde yo quiero llegar y como yo voy a saber que lo estoy logrando y cómo me voy

01:19:59

a sentir incluso, ahí se puede hacer visualizaciones, cómo me va a sentir haciéndolo, o sea,

01:20:03

pues sea algún bloqueo, si yo logré esto, que pesas miendos me suren, si yo soy una influencer que

01:20:08

incluye millones de personas, entonces qué es cómo me voy sintiendo con esto, vale como

01:20:14

plantea.

01:20:14

En la palabra, influencer me cuesta mucho por el tema que ahorita lo invade a los

01:20:20

influencers, ¿no?

01:20:21

Entonces yo como que choco un poquito, comience.

01:20:23

Bueno, dile que eres un líder de vuelnes y listo.

01:20:26

Entonces, de influencer no, yo no quiero ser ese tipo de influencer, está.

01:20:31

Si voy a tener influencer que se habe algo positivo, no?

01:20:33

De verdad.

01:20:36

Vale, gracias a ti. Vale, chicos, ahora quiero que haga esto mismo que acabo de hacer yo

01:20:40

comiendes entre ustedes en parejita, ¿vale? ¿Sí? ¿De acuerdo? En parejita. Voy a hacer

01:20:48

grupos, hay alguna pregunta antes de seguir, antes de que hagamos lo hace primero uno y lo

01:20:53

hace primero el otro, ¿vale? Yo voy pasando por cada una de las salitas, a ver cómo lo van

01:20:59

haciendo, qué pasa, ver si tienes su personal duda, ver si dar alguna recomendación o algo y entrar

01:21:05

y chismean un poquito de cómo va la cosa. Entonces, por favor, no es que una persona se va a consumir todo el tiempo.

01:21:13

La idea es que dividen el tiempo entre dos. ¿Cuándo tiempo necesitamos para esto? Bueno, vamos a poner 20,

01:21:18

son las 23, como ya lo he ido haciendo seguramente, pues vamos a darnos 25 minutos, les parece,

01:21:37

25 minutos lo que significa que son 12,5 y 12,5, pone el cronómetro, una habla 12,5 y el otro habla 12,5,

01:21:44

para que no sea y justo que uno se quede así que no he hablado y no he dicho nada, ¿vale?

01:21:51

voy a hacer las salitas a las arlas voy a hacer, cuando digo abrir las salitas, todo el mundo y lo que

01:22:09

van a hacer, voy a hacer una auto, mántica para que salgan a las arlas, vamos a ver, a ver, a ver, a ver,

01:23:06

algunos ya se han ido, vale. Voy a crearlas salas, 25 minutos para hacer, vale. Y voy pasando por

01:23:12

cada una para dudas y cualquier cosa que tenga. Vayan entrando todas las salas y neve la sala con brilla.

01:40:53

Ok, entonces ay Dios, nos llegó a espía. Esto no queda, no se preocupen, es porque es de por

01:41:03

pero aquí todo, ¿vale?

01:41:05

OK.

01:41:07

Entonces, si yo estoy estructurando, por ejemplo, la parte de

01:41:10

estilismo, entonces yo tengo que definir, bueno, si lo voy a

01:41:14

dar en dos meses, en la primera semana tengo que dar en dos

01:41:17

clases en unas semanas, yo puedo explicar todo lo que tiene que

01:41:20

ver con el tipo de cabello, en la primera clase explico,

01:41:23

¿cuáles son un tipo de cabello?

01:41:25

Y en la segunda clase explico, ¿cuáles son los tratamientos que

01:41:28

puedo explicar a ese tipo de cabello, ¿verdad?

01:41:31

OK.

01:41:31

¿Eh? Entonces la segunda semana voy a aplicar y a cima,

01:41:35

a modo que tienes que explicar qué curso también,

01:41:56

luz nos está espiando.

01:41:58

¿Pero?

01:42:03

Y a casi lo solucionamos todo, Luz.

01:42:10

Tranquilo, no se preocupe.

01:42:13

Se caro un callarito.

01:42:15

Sí.

01:42:16

¿Qué vamos a hacer?

01:42:19

Vamos practicando el curso.

01:42:26

y hemos todos los pasos.

01:42:30

Daniel, ¿y qué tal le grudo por ustedes?

01:42:36

Para mí, lo había escuchado, pero en realidad nunca lo había tomado el tiempo para realizarlo.

01:42:45

Te una de las cosas que veo es que para que funcione, tienes que ser muy honesto contigo mismo.

01:42:53

total porque a veces queremos de valer la realidad. Sí, lo vieron en el caso de que estaba trabajando

01:43:01

con la chica que no y estendemos a ir así y no a no hacer nada concreto, sino a decir en la

01:43:09

realidad. Y por ejemplo, tenemos un negocio lo que sea que querramos hacer es importante tener

01:43:14

pasos y metas concretadas de avar qué es lo que va a hacer con quien te va a hablar, con quien,

01:43:19

que es lo que tengo todo todo todo el principio porque si no, no llegamos a ninguna parte,

01:43:23

eso es todo para tener un negocio.

01:43:26

Y también yo vi la persona anterior, como que tenía un poquito de miedo a ser honesta,

01:43:32

no sé si era miedo o vergüenza de que el número...

01:43:35

Sí, bueno, puede ser exactamente así.

01:43:37

También el este está en público y todo lo demás, pues sí afecta, pero bueno, todos nos

01:43:42

pasan.

01:43:43

Sí, sí, por eso ya en cuando los realistas tuve, pues ya hay que ver honestos, si no somos

01:43:50

con estos con nosotros mismos, entonces ya ahí no, cuando funcionaron,

01:43:56

y a ti me hay que dar. Bien, yo este ejercicio lo había hecho

01:44:03

recientemente así, de poner como objetivos tan fibles y metas reales, pero sí que

01:44:10

siempre va bien repasarlo porque a menudo uno por el camino se pierde, es fácil de

01:44:17

de pérdida vale y estás dando esas microacciones que te propusiste en su momento

01:44:22

si lo que pasa que lentamente pero sí ahí voy

01:44:29

bueno pues salgo de aquí tomar mucho lo que hace en sus redes no no es mi línea

01:44:51

si hay otros referentes que no no es de la misma del mismo rubro pero que me gusta lo que hacen

01:44:59

Entonces, como que tomo de ahí.

01:45:03

Pero como por mi, perdoná, es que una cosa de las opciones, cuando hablábamos de las

01:45:10

opciones, por ejemplo, si tú tienes la oportunidad de poder hacer cualquier cosa a tu disposición,

01:45:18

que es lo que cambiaría en esas opciones, ya hay invertidas más de la impolicidad que

01:45:25

¿Qué podrías? Ahí cambiará los, sobre todo lo que me está dando a la hora de crear ese impacto.

01:45:35

Y creo que más videos de vídeos de tus míos hablando o compartiendo experiencias.

01:45:44

Ahora, por ejemplo, en mi realidad también creen un canal de estos de Instagram como para

01:45:52

para ir subiendo cosas ahí como para crear comunidad.

01:45:56

Sí, más que nada, creo que porque contenido de a poco estoy armando y probando.

01:46:02

Creo que es más esto de hacer vídeo yo, o sea por YouTube, el otón que define,

01:46:08

o por Instagram, pero creo que va más por ahí.

01:46:13

Puedir que es demonio, que lo suelo recibir, pero en privado y no los publico.

01:46:20

Entonces, a lo mejor es pedir permiso o pedir que cuando termine una sesoría me haga en una devolución para yo después poder compartirla, como que las opciones y las oportunidades que tengo son esas y todavía no no.

01:50:08

¿Qué tal, Merce, cómo estás?

01:50:15

Bien, bien, el super.

01:50:17

¿Cómo estás, todo? ¿Cómo jugo el curso por cierto antes que llegué a nadie?

01:50:20

pues bien estoy ya terminando, bueno, empezando la semana 3, suerte bien.

01:50:27

Ah mira, sí se los haré tipo.

01:50:30

Sí.

01:50:32

¿Qué tal?

01:50:34

Bien, curioso.

01:50:36

Muy genial.

01:50:37

Vale chicos, a ver cómo le fue.

01:50:42

¿Cómo le fue?

01:50:44

Bien, nosotros nos fue muy bien.

01:50:47

Vale, hay una parte donde está la misma lección, donde dice

01:50:52

este, mi meta clara es mi microacción esta semana será si mi bloqueo recordad de que lo

01:50:59

compartiré con y esto importa por qué, ¿vale? está justamente allí en la parte en el misma

01:51:06

lección que le he dí en la segunda de positiva, ¿vale? Entonces me gustaría que cada uno

01:51:12

sería y era mi meta clara es merced, nos estamos por ti, mi meta clara es mi microacción esta

01:51:20

semana se le comparto lo que voy a decir, solo comparto por aquí para que, pero

01:51:26

a lo compartido de nuevo, pero un mentito, un comparto aquí y así lo van diciendo, lo

01:51:32

venderte a pisar, pero van diciendo, un momentito aquí, un momentito aquí, mal, aquí

01:51:47

lo vemos, si no, genial, vale, pues mira, empiezas tú, entonces mi meta clara es

01:51:57

Mi meta clara para ver es subir los honorarios de los clientes o subir, sí, puede hacer así.

01:52:06

Subir tu servicio, vale.

01:52:08

Sí.

01:52:10

En ideal, subir tu servicio, subir de precio, un cuanto por ciento.

01:52:17

Por lo poco un treinta.

01:52:19

Vale, subir los honorarios un treinta por ciento.

01:52:23

En ideal, mi microacción esta semana, ¿cuál va a ser?

01:52:32

Bueno, tengo pendiente de hacer unos presupuestos y ya voy a valorarlos con esta subida.

01:52:41

Hay un libro que te recomiendo, Superchulo, que se llama...

01:52:46

Bueno, yo creo que tengo un GPLO trabajo, creo que los llené el curso.

01:52:51

Este para ser de este oferta ser resistible, Alex Ormosi, el que trabaja con las ofertas de humildo,

01:53:02

y es bien chulo de como una serie de pasitos, este acerca para ser ofertas que sean potentes.

01:53:10

Entonces, pues, es chulo centrarse un poquito porque te ayudó bastante a hacer como ese plan,

01:53:17

directamente cuando hacer un propósito, una propósito resistible, que un cliente no

01:53:22

te pueda rechazar. Y en que se va a hacer esa oferta, que un cliente no pueda rechazar,

01:53:27

es como cuando hablamos nosotros del precio, a veces queremos que el precio es, vale,

01:53:33

por ejemplo, vamos a una oferta, imaginemos que tu, por cierto, que ve a coraguar un piso,

01:53:37

tal que soy yo nuevo, ¿vale? Pero bueno, está en Madrid. Entonces, este piso, vamos a imaginar,

01:53:44

tú me vas a decir el precio y que dice después de expresión ver cuenta, el precio, invéntate,

01:53:51

lo da igual. La propuesta de trabajo, o sea, no hago la propuesta de trabajo, qué es lo que le digo,

01:53:58

al cliente, en ese momento. No, no, no, imaginemos que yo te, ya tú me has hecho presupuesto, tal

01:54:02

y que sé yo, no sé qué, y tenemos una cita para que tú me digas en personas que ya me lo viaste,

01:54:07

lo que sea, entonces no me dice hoy en mi más, imaginemos que tu más dicho bueno,

01:54:13

luce, son no sé, diez mil euros por este de corarte, sí exactamente, diez mil euros,

01:54:22

vamos a poner una cantidad, vale, vale, ásmela la propuesta, dime, luce, son diez mil euros,

01:54:28

tal. Más luce presento la propuesta de trabajo, a cien de a diez mil euros y nada,

01:54:38

pues qué lo después que dice, ¿Ah? Que cuando cuando usted

01:54:45

oye tu tiempo, si quieres, si quieres pensarlo o

01:54:49

cuando nos podemos trabajar de una vez dependiendo de tu prisa.

01:54:52

Vale, esto te va a ser cliente que no.

01:54:55

Me va a ser importante. Claro, cuando nosotros decimos el precio

01:54:59

tienen que ser importante. A ver, primero yo voy a tener esa entrevista

01:55:02

como el cliente de Dalí que se yo muy, muy bien estructurada

01:55:05

de esa entrevista de qué es lo que lo va a preguntar, qué es lo que va a decir,

01:55:08

que es lo que por ellos sabes un necesidad de cuál es su deseo profundo, vale, luego que ya

01:55:12

yo sepa, cuál es su deseo profundo, entonces yo lo voy a decir, vale, con estos 10 mil euros,

01:55:19

tú vas a poder tener la casa de tus sueños, tú vas a tener una casa irresistible para que

01:55:23

puedas actuar, por ejemplo, en mi caso, en mi caso, para que es una casa que pequeña que tenemos

01:55:31

y entonces pues nada, simplemente vamos a ver esa casa pequeña, entonces que sucede, esa casa,

01:55:36

a pues mira una vez que tú inviertas estos 10 mil euros poquito de paso que una vez que invierta

01:55:43

10 mil euros pues simplemente estos 10 mil euros van a representar una casa que se va a vender

01:55:48

va a ser resultando muy atractiva para muchos compradores mucha gente va a tener esta

01:55:53

linteresa y va a querer quitar de la de las manos nos dan cuenta la diferencia la gente hay gente

01:55:59

que hace esto a mira 10 mil euros y bueno y vas a tener esto vas a tener esto todo va a hacer la foto

01:56:05

todo con el esto, todo con el que yo te voy a renovarnos,

01:56:09

sé qué, te voy a renovarnos, sé qué, no, eso no quiere el cliente.

01:56:11

¿Qué te quiere saber?

01:56:12

¿Qué es lo que desea y qué es lo que representan?

01:56:14

Si yo te lo casociar el precio con el deseo del cliente y no precio con las cosas,

01:56:21

eso está la propuesta hasta el que sigo solo estipulado.

01:56:24

Lo que es el cliente de los intereses, es que si tú escuchaste,

01:56:27

¿cuál es su verdadero de eso?

01:56:28

¿Te voy a tener que llegar a ese verdadero deseo del cliente?

01:56:32

Entonces una vez que llego a este verdadero de lo de soldas,

01:56:34

clientes, yo directamente cuando la propuesta, esto es lo que cuesta.

01:56:38

Este es el valor de tu casa de los sueños, la casa,

01:56:41

que a todo el mundo lo va a resultar atractiva, que a todo el mundo lo va a encantar,

01:56:45

que te muérganse de las manos, tal, y que si yo entiende, si me explico,

01:56:50

si, asociar el precio con el deseo del cliente, no con una especificación.

01:56:57

En, por ejemplo, a veces hay cliente, bueno, pues sí, yo te va a venir

01:57:01

en una formación de cosas, la acción de la formación de costellación,

01:57:03

va a tener,

01:57:07

supo 200 horas de contenido,

01:57:09

va a tener clases virtuales,

01:57:11

no, no, no,

01:57:12

yo tengo que saber realmente qué es lo que sea esto,

01:57:13

con esta,

01:57:14

bueno, son,

01:57:16

este,

01:57:16

2000 euros,

01:57:17

2000 euros te va,

01:57:18

este va a costar,

01:57:20

lograr tener herramientas para que logres,

01:57:24

ayudar mejor a tus clientes,

01:57:25

así es lo que quiere el cliente,

01:57:27

sí,

01:57:28

entonces siempre asociar el precio,

01:57:30

no con la especificación ni nada, directamente, vale. Otra de las cosas que es importante,

01:57:39

decirle a la persona, bueno, esto no está importante para ti para que la persona te explique

01:57:43

que cosas son importantes para ella, ¿no? Y entonces ahí tú vas sacando para ir conociendo bien ese,

01:57:49

o sea, o sea, o tiene que tenerlo tu clarísimo y la propuesta la hace en base a ese deseo,

01:57:55

a eso que añora y que quiere esa persona. Entonces, claro, eso son unas propuestas irresistible.

01:58:02

Es decir, ¿de hecho antes de poner un precio a los honorarios, siempre hacemos como poco de análisis de cuál es la necesidad real?

01:58:12

Pero más que necesidad, ¿vale? ¿Por qué es diferente necesidad a deseo?

01:58:18

necesidad, por ejemplo, más o menos yo busco una casa, una necesidad, pues sí que escribu

01:58:22

una casa, pues bueno, que tenga dos baños, que tenga trans habitaciones, pero el deseo

01:58:25

es que y desearía que tuviera ya CUSI, que fuera grande, que fuera dos plantas, no sé

01:58:31

qué necesidad, cuéntela diferencial de ceo y la necesidad.

01:58:35

Sí, yo tengo que profundizar por esos que tengo que dejar que hablen el otro, cuando se intenta

01:58:41

explicarse, él voy a profundizar en ese deseo, lo que realmente añora, la vez de los clientes

01:58:47

si querían estar en que desean, o sea, pues mira yo quiero, pues remodelaré esto, tal

01:58:51

y que si yo, pero no sé realmente qué es lo que quiero, ¿vale? Entonces allí, bueno,

01:58:56

que te gustaría hacer en este espacio, como te imaginas este espacio, imagina que ahora

01:59:00

tienes todo el dinero del mundo, que está, este espacio es el espacio ideal que te imaginas

01:59:04

hacia donde este espacio ideal, es lo que sea, ah, pues mira, yo quiero, pero no va a no

01:59:10

restaurantes y el restaurantes pues simplemente este restaurantes tiene que tener, como se llama,

01:59:18

ese restaurantes creo que vea mucha gente, quiero que vea mucha gente a valer que gente, bueno,

01:59:22

porque quiero que vea mucha gente joven, este que ven a la noche, no sé qué, voy a venir a la

01:59:28

mañana, este que consuman aquí cosa, no sé, entiendes, entonces claro, de acuerdo a ese SEO,

01:59:35

¿No? Yo sabes que, pues mira, este es el precio que te va a salir, que vengan muchas

01:59:39

gente joven aquí, tal que se yo, no sé qué, saben como siempre, para respuesta a lo que

01:59:44

el deseo que él tiene, ¿vale? Es más que la necesidad, porque lo decía bueno, que creo

01:59:47

que se abarato, que quiero que se haga rápido, ese deseo en necesidades son esas. Quiero que

01:59:53

se abarato, quiero que se haga rápido, quiero que no me salga casi nada, quiero que no

01:59:57

tengan, no salgan cosas extra, etcétera, ¿no? Que sea un bollo de cosas que siempre quieren, ¿vale?

02:00:04

de manera de dar un vistazo a seguramente por ahí en YouTube hay

02:00:09

algún vídeo, yo era usted pero no sé si tu lo tienes ya abierto, es la propuesta

02:00:12

de Alijo Ormosi que es muy bien de cómo se hace una propuesta y para presentar

02:00:18

propuestas de valor son impresionadas, vale genial, tu sea la micro opción, una micro opción también es ver eso de Alijo

02:00:25

un morse. Si me bloqueo, recordaré que cuando se prepara. Si me bloquea cuando

02:00:36

está haciendo exactamente con esta microacción o con esta terria que va a ser esta semana,

02:00:43

si me bloqueo, recordaré que te pueden empezar con algo más pequeño. Y recuerda siempre

02:00:50

y una cosa que vender es un servicio de más vender es una habilidad, una habilidad que

02:00:55

ayudar para diferentes áreas de tu vida.

02:00:57

Entonces, la chula.

02:00:59

No.

02:00:59

No.

02:01:00

Lo compartiré con que persona compartiré,

02:01:03

esto es avance que va a lograr.

02:01:06

Mi con mi hermano soció.

02:01:09

No.

02:01:09

Y eso importa por qué.

02:01:16

Y eso importa el que compartirlo.

02:01:18

O el.

02:01:19

Esto, esta meta, esta microcción.

02:01:22

Es una situación.

02:01:22

No importa por qué.

02:01:24

Porque nos dará aire para poder también

02:01:29

en administrar mejor el tiempo.

02:01:31

Vale, empezaste a pagar la publicidad de Google?

02:01:33

No todavía.

02:01:35

Vale, interesante.

02:01:36

Vale, es importante hacer eso que aparezca por allí cuando la gente está buscando,

02:01:41

que parezca tu negocio más si a no todos les digo yo que pongan publicidad, pero en tu caso

02:01:47

es imprescindible, porque para que llegue gente que se buscan, que te haya a hacer propuesta.

02:01:54

Y la propuesta es irresistible cuando tú la vas en el deseo de esa persona.

02:01:59

Eso te puedo ver a dizer que no te van a decir que si incluso ponéis una imagen donde ya

02:02:04

esa persona está realizando ese deseo, no sé qué, si es un local que sea mucha gente

02:02:10

joven, si es un espacio de relajación, porque es un espacio de relajación, no sé qué,

02:02:15

eso tiene que ya, que ya se visualiza allí y te puedo ver a dizer que sea un carcaz de

02:02:20

la balanceta. ¿Qué pasa? Que si es suerte es como número, como característica que tiene,

02:02:26

tal y que soy yo que va a pasar y entonces vas a decir, bueno, me lo voy a pensar, que está

02:02:31

haciendo comparar un té con otros, ¿vale? Entonces esa propuesta ya directamente va, tu

02:02:36

tuviste la entrevista con la persona y ya directamente va a satisfacer esos deseos que tienes

02:02:41

a persona, es una propuesta que es que no está viendo nada porque tú se sienden entendidas

02:02:47

y comprendidas de lo que quieres, ¿vale? Y entonces eso es bien interesante, ¿vale?

02:02:54

Gracias, gracias.

02:02:57

Genial, vamos a ver qué otro personal le digo que comparta.

02:03:00

Y sí que comparte un poquito, esta tu meta clara es tu microacción.

02:03:03

Esta semana será que lo compartiera.

02:03:07

Hola, qué tal, a todos.

02:03:09

Y vale, duda, mi meta clara es el objetivo que tenemos en general o de esta semana.

02:03:18

Después de esta semana, los de tu general, lo que tú quieras compartir.

02:03:21

pero bueno vamos a ver a Andy me lo con tu quieras.

02:03:25

Vale, no, es bueno yo por mi meta clara es el área del

02:03:31

usad yo quiero realizar acompañamiento o tiene ornocionar

02:03:35

a través del arte realizar talleres, ¿vale?

02:03:38

No sería mi meta de objetivo que vengo a que trabajar.

02:03:43

Mi microafión de esta semana, yo los estas en

02:03:48

lo que hemos estado hablando es que querrían hacer más visualización en contenido de redes.

02:03:54

Vale, ¿tiene una marca ya establecida o no?

02:03:59

Yo invito a de cero también.

02:04:01

Vale, tu marca, tu nombre, tu nombre como quieres, no sé qué,

02:04:09

áreas, por ejemplo, artilleros, no sé, mentoría o cobuse,

02:04:14

la idea es que ya pero como te llamarías tú

02:04:20

tengo yo ya creé un Instagram profesional para la pintura cuando yo me

02:04:25

sé porque es lo que se llama el nombre se adapta lo que tú tienes pues bueno y

02:04:30

tienes ya una imagen de marca allí esta recida o no muy de

02:04:38

vale una imagen de marca ahí es por cierto se caja de son imágenes de marca te hace lo siguiente vale te

02:04:44

te ayuda a definir tu diente de marca, tu colores, tu tono de marca, todo ese tipo de cosas para

02:04:51

que sea como más o menos todo estable la gente ya cuando lo vea empieza a hacer luego o en

02:04:56

nuestra arte haciendo eso que tú quieres mostrar sobre todo inspirando a las personas, ¿vale?

02:05:00

Sí, sí, sí, yo se ha empezado un poco,

02:05:06

y cuando hice lo de Instagram fue para hacerlo profesional con el tema de la pintura para separar el privado,

02:05:12

porque quería mostrar toda esa parte.

02:05:14

Así que es verdad que como marca no, sí que tiene un nombre, vale, que conecta con lo que yo quería trabajar,

02:05:20

y a medida que he ido haciendo todo este curso, he ido definiendo realmente cuál es ese propósito, esa meta y esa tabla.

02:05:26

Y ahora les tramos consolidando esa formación para ello.

02:05:29

genial, tu microacción, ¿cuál sería para esta semana?

02:05:33

Pues esa es mi migración para esta semana, sería focar, aparte de

02:05:39

contrar a formación, sería lo de las redes sociales, empezar a

02:05:43

mostrar más lo que va a suceder, pues como la pintura puede

02:05:49

a través de la, de la, pues expresar que a través de las

02:05:54

emociones, entonces sería poco contenido de inspiración y también

02:05:59

aprendizaje para ir creando esa comunidad y que me valía visualizarlo y yo irme visualizarlo.

02:06:06

Exactamente bien, el arte pues simplemente viéndote, yo estoy en un sitio de contenido por cierto

02:06:13

que son puros artistas, yo simplemente, en esas envoladas de artistas, entonces me encanta pintar,

02:06:18

fotografo, esto de esas cosas y siempre no me tienen cursos de ese tipo. Y soy una de puros artistas,

02:06:26

y es muy bonito el trabajo que ha hecho a los artistas,

02:06:28

sobre todo que maneja mucho la artística lógica,

02:06:31

y una chica que trabaja, por ejemplo,

02:06:32

con el pesadilla y entonces es dibujada,

02:06:35

como se llama todos sus presentaciones y todos son

02:06:38

el pesadilla y todo luda, muy artístico,

02:06:42

pero bueno, no manera de expresar,

02:06:43

entonces ya lo que hace con su propia fotografía,

02:06:46

se maquilla y entonces es como plasma en su cara o en su cuerpo,

02:06:50

este es la pesadilla que ha tenido,

02:06:52

entonces es bien interesante.

02:06:53

o sea, como quizás es como se van a te tú expresando lo que lo demás puede sentir

02:07:00

este trabajando contigo, pero lo cual es cierto.

02:07:05

Perdón, no, otra de las cosas que comentaba antes con la compañera antes es también ir

02:07:09

probando qué contenido está llamando más la atención, o sea, yo puedo creer que

02:07:14

puede llamar la atención que habla y tal y también pues es una manera de yo también

02:07:18

en el probándome y viendo que contenido a la hora de poder expresar esto,

02:07:23

hacer el taller y error también un poco, no, si no me atrevo a hacerlo,

02:07:27

nunca ver el resultado, o sea, nunca...

02:07:30

Exactamente.

02:07:31

Un poco a lo mejor.

02:07:31

Empezar a hacerlo, y empezar a hacerlo,

02:07:33

puedes hacer un contenido, porque a que no te funciona,

02:07:36

cambios otro contenido y así vas viendo, vas probando.

02:07:38

Sí, sí.

02:07:40

Sí, ya que tengo alguna cosa, ya he visto alguna presentación,

02:07:42

pero ahora que tengo más claro el objetivo,

02:07:44

ya lo quiero enfocar más a ese futuro de los talleres y de las emociones.

02:07:48

Vale, si te bloquearás que?

02:07:53

Esas bien, si lo que yo recordaré que...

02:08:03

Perdona, ¿eh? ¿Qué puedo acabar y contestarla?

02:08:05

Pues si me bloqueo, recordaré que siento que estoy en el camino,

02:08:14

que de los errores también se aprenden.

02:08:17

Enía.

02:08:19

Creo que sí, que sería un poco de...

02:08:21

Si no me atrevo, no sabré como...

02:08:25

que es exactamente algo así a través de.

02:08:30

Claro, es como si no me muestro como vango, no sé.

02:08:33

Esa, sería como algo así, no?

02:08:35

Que yo me cuesta mucho mostrarme,

02:08:37

así que también es un desafío realmente y creo que sería algo así.

02:08:42

Si no pasan las cosas.

02:08:43

Pues mira, yo tuviera tu edad, tu cara y todo tuviera todos los días metidas en la red.

02:08:48

No, dejará, tendría que pagar la cámara porque no saliera ya.

02:08:52

que ya voy haciendo cosícal, ya voy haciendo cosícal, pero sí, pero sí, pero sí,

02:08:57

sería algo más bien de no tener miedo a fracasso, no tener miedo porque se aprende.

02:09:03

Vale, y lo compartirás con la gente cercana o incluso.

02:09:13

Con la gente cercana, pero compártelo también es pandir en el grupo de teléneas de sus logros,

02:09:18

lo que vayas agurando, lo que vayas haciendo, lo que vayas a hacer, lo que vayas a hacer,

02:09:20

y yo no hacía una cosa.

02:09:22

Tenía pensado en compartir el mi estará por si queréis

02:09:24

avisear que siempre.

02:09:26

genial pues sí.

02:09:27

y hay un fríquicas constructivas de hoy en

02:09:29

pues ya sí que no.

02:09:30

compártela.

02:09:31

o es de tal.

02:09:32

la había pensado.

02:09:33

la había pensado.

02:09:33

genial.

02:09:34

compártelo.

02:09:35

vale y eso te importa por qué.

02:09:39

esto es importante para mí porque quiero como compártelo.

02:09:46

sí es compartir lo que he ido aprendiendo y lo que la pintura

02:09:49

es capaz de hacer y creo que es algo muy bonito. Creo que hay muchas personas que nos

02:09:53

cuesta expresarnos, hay mucha gente que tiene mucha habla que puede expresarse, etcétera.

02:09:58

Y creo que la pintura es una buena herramienta para poder expresar y creo que todos necesitamos

02:10:08

de alguna manera otra sacar emociones, expresarlas y compartirlas.

02:10:13

Pero además de eso que a través de la pintura es una muestra de emociones sin resistencia.

02:10:19

Sí, y a veces inconsciente, que a mí me ha pasado de dibujar.

02:10:22

No sé, siempre y conciente.

02:10:25

Y eso es lo que me gusta a mí, ¿no?

02:10:28

Y es que se puede enseñar esto que me está mostrando con las pronunciaciones que estoy aprendiendo

02:10:32

por poder a las personas facilitaria acompañar a veces en procesos incluso de duelos,

02:10:38

que es como un fcello y que bien evidentemente no les había descalpe de poder expresar sin pensar

02:10:44

tan menta.

02:10:45

Bueno, gracias.

02:10:47

Y así que a que te llevas, por cierto, gracias por compartir que te llevas.

02:10:52

Pues la verdad que ha aprendido, sí pidió la misma, aprende mucho, pero es que real,

02:10:55

o sea, cada clase que hacemos me llevo siempre una aprendidad que es una que es también

02:11:04

en un sentimiento de acompañamiento entre nosotros y en la vez de sentir como

02:11:10

os trasola en este caso, que también a la vez tengo mucha ilusión de vivir.

02:11:14

Así que me llevó todo eso.

02:11:17

Gracias.

02:11:19

Venía.

02:11:20

¿Alguien más que se llevó?

02:11:26

Sí.

02:11:27

Yo me llevo claridad porque yo como Inés andaba por allá por las nubes en mi

02:11:33

mundo de terío de sin pensar ni en número ni en cantidades ni nada específico. Me había

02:11:42

puesto cuando me hiciste parejita y de ello quiero que me insabe el y plú me tocó esa

02:11:47

vela. Esa vela estaba en lo mismo pensando que quería hacerlo conmigo y de verdad que no

02:11:52

pusimos y fue oye cuantos hasta donde en qué tiempo y fue es algo que tú te planificas de verdad

02:12:02

que le ves como el sentido y deja de estar mariposando en las

02:12:08

universitas de ahí, si yo quiero ser la estrella número uno y si no

02:12:14

tomas acciones y no te pones una meta tan gible, no va a saber

02:12:21

me dice lo está logrando, no. Entonces fue algo como que muy

02:12:25

contundente para mí.

02:12:26

Y aunque no pongamos la meta, ya que lo tengamos claro,

02:12:30

aunque tengamos los objetivos y veamos nuestra realidad y todo lo tengamos bien definido

02:12:35

siempre va a haber fallos, ¿vale? y siempre eso significa que siempre podemos mejorar,

02:12:40

pero un negocio siempre se lleva de esa manera. Si yo quiero hacer esto que estoy haciendo

02:12:46

este proyecto, lo que sea verlo como un negocio, ese negocio tiene que ser como bien, es como

02:12:53

imagínense hacer previsiones de un año, no sé qué, un montón de cosas que sea,

02:12:58

que no les rellamos ustedes con eso ahora simplemente con metas claras y definidas tan

02:13:02

hible que se puedan lograr vale porque a las personas que están mucho en la

02:13:06

respeto al mucho en la área de ayuda y todas estas cosas les cuesta un poquito más que

02:13:11

a gente que ya obviamente tiene un negocio que físico y todo vale entonces la idea es que

02:13:17

vamos a definir esas metas claras y que podamos dar acciones, vayamos dando acciones en esa

02:13:22

dirección que siempre maneras de hacer vale final que yo creo que por lo que no lo que

02:13:28

no solo crees aquello que no se intena, ¿vale? Por lo menos vamos a hacerlo y hacer pequeñas

02:13:32

cosas, pero con algo tangible para saber que estamos en el camino de cuáco, porque si

02:13:37

no, es que no sabemos si vamos andando por el camino, nos quedamos ahí y queremos, pero

02:13:42

quedamos solo en el querer. Y en este plano no es solamente de funciones como al querer,

02:13:46

¿vale? Y una de las cosas es, tienes la intención y puedes tomar la acción, pero a esa acción

02:13:55

que tomaste le tienes que prestar atención también porque nada hace tú con

02:13:59

ay, yo quiero tener un árbolito de pera. Sí, hay tomaste la acción y sembraste

02:14:03

el árbolito de pera, pero si no regaste más nunca, el árbol se se canto,

02:14:07

entonces lo mismo con esto. Toma la acción y también tienes que ponerle ojo

02:14:11

porque el ojo de lamo en gorda de ganado, como dicen en Venezuela entonces.

02:14:17

No, y sobre todo más que ojo es estar midiendo constantemente.

02:14:21

y hacemos cosas en un red es haber miedo a ver cuántas personas llegaron que no llegó que si llegó cuando

02:14:28

es comentario estuvo que no tuvo todo y que me díganos para saber qué funcionen que no

02:14:34

agradecido por esa clase de hoy genial gracias a gustado a alguien más que se lleva

02:14:42

pues yo tampoco me gustaba más terrizar un poco todo y yo lo habíamos visto alguna vez pero quedó por ahí

02:14:48

volando entonces bueno ahora con él acabará de terrizarlo y poniendo por escrito y ahora empezará

02:14:54

medir y tomar a la canción.

02:14:56

Gracias.

02:14:58

Gracias.

02:15:01

Vale, además.

02:15:08

Yo ahí lo puse en un chat, pero lo digo por acá.

02:15:12

Sí, también.

02:15:13

Anclaje a la realidad.

02:15:14

Tenemos de muchas ideas y cosas.

02:15:18

Esto es concreto.

02:15:20

Y suelo hacerlo para otras personas.

02:15:26

Y no para mí.

02:15:27

Así que me vino a revien para hacer un boceto ahora.

02:15:33

pero para después ponerme tranquila y decir bueno, ver,

02:15:36

es alta, digamos, no realista y y detallado para después también y

02:15:43

chequeando que es posible que no. Claro, si no son no las más más,

02:15:48

no sabemos que que que cuales son todas las posibilidades que tenemos.

02:15:52

Tal cual.

02:15:53

Así que muy agradecida.

02:15:55

Genial, así así.

02:15:57

Y en todo lo que logrado yo en mi vida, al largo del tiempo, siempre sigo como

02:16:02

sentarme, yo sé soy, yo sé muy estructural y entonces sentarme o realizar que quiero,

02:16:08

cuánto quiero, cómo lo va a medir y todas esas cosas, yo es la primera carrera de ingeniería,

02:16:14

entonces es como muy cuadrículadita para hacer todo ese tipo de cosas normalmente, lo tengo

02:16:18

como clarísimo definido exactamente, que si entonces eso te garantiza que vayas midiendo

02:16:26

resultados de no manera tan equible, vayan viendo, ah, realmente estoy ayer acercándome

02:16:31

no, porque si no, solo es a la destino, entonces no es difícil lograr algo así,

02:16:38

entonces lo vamos logrando en la misma medida que nos vamos a organizar. Y así, esto es

02:16:44

una parte de su proyecto, esto es una, su proyecto general, pero después su proyecto se

02:16:50

vivirá en diferentes áreas en su vida sociovacivo, en mentales dineros, por aquí, en

02:16:54

en un proyecto enfocada en un solo al principio.

02:16:59

Pues genial chicos, pues nada, le he quitado ya bastante tiempito.

02:17:04

En muchas, muchas gracias por estar aquí, por comentar, por estar,

02:17:09

recuerden que la idea es que esto lo definen bien,

02:17:14

que sean realistas como ustedes si necesitan alguna ayuda,

02:17:17

su mentor o un compañero de mí misma.

02:17:20

Es como para que ayudan a definir bien esto es súper importante.

02:17:24

Vale, una vez que lo definan, que lo tengan bien claro, voy cada día dando microacciones en esa dirección,

02:17:30

pues voy acercándome eso que yo quiero, ¿vale? Y voy probando a ver qué cosa funcionan, ¿sí?

02:17:36

¿Y qué cosa? No, vale. Pues una abrazo muy grande, ¿quién quiere decir algo?

02:17:41

Ya, yo. A mí, hoy, o la que tal. A mí hoy se me abrió un mundo.

02:17:48

que bueno me alegra porque yo he tenido le de las gracias también a Inés porque escuchándola

02:17:56

eh yo tengo un proyecto de años y pero no le he definido el cheno lo tenía definido no lo tenía

02:18:04

o sea no sabía cómo estructurarlo cómo hacerlo y bueno y via con la clase todo y y la salita que se

02:18:14

no sabrío me tocó INES y también ella me ayudó bastante y me diría muy

02:18:20

guayón idea ya sabiendo yo intento estar muy guayón idea sí sí sí porque yo o

02:18:25

sea yo fui yo quería que quiero abrir una academia de peluqueros

02:18:31

que chulo porque yo ya lo yo trabajé como peluquera en una academia y siempre me

02:18:38

gustado pero la primera cosa que hice fue abrir mi propio negocio para hacerme conocer,

02:18:46

etcétera, etcétera y debo decir que me va super bien, no me puedo lamentar porque me va super

02:18:52

bien pero a mí me encanta es enseñar a las otras personas que aprendan que tengan un trabajo y yo

02:19:01

también por eso me metí a hacer este taller porque o sea parte del

02:19:08

limpiarme de repulirme yo misma que si era también ayudar a otras

02:19:13

personas sobre todo y estar con chicos jóvenes y poder ayudarlos para

02:19:22

mí es algo súper bonito y aparte de esto yo quiero esta academia y yo no

02:19:29

no sabía cómo hacer, mi meta era trabajar duro, hacer dinero y ya después hacerla, pero

02:19:39

no había pensado en una cosa online porque aquí es súper difícil en Italia y bastante

02:19:45

burocracia para abrir algo.

02:19:49

¿Lo tienes su negocio ahora funcionando?

02:19:52

¿Y si está funcionando?

02:19:54

pero no puedes este como bueno yo estoy ayudando a la chica que me hace las uñas por

02:19:58

cierto este directamente con eso vale ya ya tienes un negocio este y qué base que yo les

02:20:06

mira ahora de aquí por ejemplo de aquí como siempre en los meses de agosto perdón cuando

02:20:14

vino tuño ya se le bajan la la los cliente no porque no se repletan toda suña ni los bien

02:20:19

en el que se venía las manos. Entonces le di un mirad, tú tienes que organizar, te haya con tiempo, que vas a hacer para allá, entonces lo ideal, pues,

02:20:26

de otras personas, curso, ya también vas a hacer trabajo de estética y todo ese tipo de cosas, le digo, pues, nada, la capacita, habla con compañías, por ejemplo, de los que te ven

02:20:35

en las pinturas de uñas, ¿vale?

02:20:36

hablar y decir que tú vas a crear un taller, también que se yo aquí en tu negocio, no sé qué, y

02:20:41

eso sí, vamos a tener que pagar publicidad, organizarlo, tal y que se yo sabrán lo que vas a dar,

02:20:46

enseñar, colocar las uñas, enseñar, y lo vas a asociar con una marca de malte que te ayude a hacer

02:20:54

eso y hacer lo posible traer un montón de cosas interesante donde puedas hacer esto, ayuden,

02:21:00

organizar eso y lo está haciendo en el espacio que ya tiene que en un negocio, menos grandes sitios,

02:21:05

entonces claro, tiene chicas que trabajan con ella y entonces tiene una parte donde te hace trabajo allí, no diré que

02:21:11

aquí puedes poner tantos estudiantes al principio, pues no, a lo mejor no me tenas mucho, pero bueno con publicidad de todo lo demás,

02:21:19

tienes que darlo a conocer desde el principio, pero ya organizándote desde ya.

02:21:23

No, no, no, sí, decía, sí.

02:21:27

Es que ella pensaba hacerlo ya del último mes cuando fuera cerca de no vivir con el último mes ya no puedes

02:21:32

a la nada y enriquecerlo ya con tiempo, organizarlo con tiempo y es

02:21:35

estructurarlo con tiempo y hablar con la marca que con la que vayas a

02:21:39

trabajar para ya porque claro esa marca la interesa porque vas a

02:21:43

atraer estudiantes que también van a comprar los malte entonces

02:21:46

es ganar ganar y vas a ganar también una convicción por la marca y la

02:21:49

marca te va a ayudar a querer amuntar el taller.

02:21:54

Claro. Lo mío es que yo físicamente no puede organizarlos porque aquí

02:21:59

hay demasiado control y tendría que sacar un montón de permisos.

02:22:06

Ahora, organizarlos son muy grandes.

02:22:07

Pero si tienen, pero sí, claro, lo puedes hacer a la de, pero también te digo, si tienes la

02:22:12

publicaría también puedes organizar, de yo creo que, y tal vez más o menos, como, como

02:22:16

Europa más o menos, y si puedes ver como aquí en España.

02:22:19

No, porque yo cuando me fui a España era mucho más fácil abrir un negocio, se necesitaba

02:22:27

casi, pero tú tienes un negocio, ¿no?

02:22:31

yo lo tengo el negocio, acto para solamente hacer lo que es peluquería, aquí no puedes dar

02:22:37

uña nada, sólo cortar tu hilo.

02:22:40

Vale, pero si tú vas a dar algo pero a ver y quien te dice a ti que estás cortando

02:22:43

cabello, está enseñando a otro, también estás cortando cabello, ¿no? ¿Están en el mismo

02:22:48

reglo? Bueno, sí, pero si me llegare a algún control, sería sancione.

02:22:56

¿Por qué piensas ya en lo negativo? ¿No? ¿Entú estás cortando cabello?

02:23:01

¿Este, ¿a cuenta que es el mismo reloj que no estás haciendo otra área?

02:23:05

¿Se estás cortando cabello? ¿Quién te va a decir absolutamente?

02:23:08

¿Quién te va a decir que no? ¿Realmente tú estás enseñando a cortar cabello a la persona?

02:23:11

Sí, es que, a ver, yo del martes al sábado, estoy abierta y no te puedo decir que me va super bien,

02:23:19

porque tengo bastante trabajo, la gente está super contenta y yo eso es ya los tengo todos

02:23:25

que no. El un sierra el domingo y el un es, o sea, el único día que podría ser es el un es

02:23:34

para hacer los cursos. Ocervo, pero mira, fijate tu una cosa. Imaginemos que este curso es de

02:23:42

una hora la semana o son dos días intensivos, vale, saca tu la cuenta y aquí se honesta, saca tu la

02:23:49

cuenta, no, no, las sacas ahora para mí, no, sé que la para ti. ¿Cuánto sería vamos a suponer que yo

02:23:54

lo hago el curso y el curso son tres horas y en esas tres horas puedo meter a, no

02:24:00

sea, cinco personas joblándole, no sea, 500 euros acá, uno, vale, cinco personas

02:24:06

joblándole 500 euros acá, uno, eso es dos mil quinientos, vale, y por lo menos que

02:24:11

son el taller tres horas, me lo invento, ¿no? Yo no sé, tu lo organizara. Entonces, yo

02:24:16

gano, entre tres horas, dos mil quinientos de mi trabajo normal. No, no, no, no. Claro,

02:24:21

Pero entonces lo que quiero que te des cuenta es que beneficio tienes de poder hacer lo que al final eso es el tiempo

02:24:28

te puedes quitar algún cliente, pasárselo a uno de tus compañeras o lo que sea y decir en ese tiempo mira voy a ganar mucho más dinero

02:24:34

este haciendo esto. Eso fue lo que yo les entendí a la chiquita que me regraba la soña, lo digo pero a ver

02:24:41

cobra 30 euros por hora para la soña, lo digo pero a ver cariño este 30 euros tu tiempo es nada en la magia de tu que

02:24:47

el tiempo lo puedes multiplicar no te ganes 30 euros por clientes y no te ganes 300 euros por

02:24:52

una hora, esa es la idea. Claro. Si me da un cambio, un cambio de perspectiva, pero bueno,

02:25:00

gracias Brille por compartir. Ok, gracias a ustedes.

02:25:04

Vale, chicos, no le quito más tiempo, muchísimas gracias, nos vemos en la siguiente, chau, chau,

02:25:11

un besito.