

Transcripción

Dinámicas del éxito y del dinero

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

00:00:00

Ahora sí, entonces yo me pongo hablar con la gente para ver realmente cuáles son sus problemas,

00:00:06

cuáles son los problemas que tienen esas personas en un momento dado, que quieren que no quieren

00:00:11

que les está pasando, que no les está pasando y veo digo a, o me pongo a ver vídeos en YouTube,

00:00:16

tengo tiempo suficientes, me pongo a ver vídeos en YouTube, que causa la gente está buscando,

00:00:20

que temas de llama la atención, oye mira esto tiene mucha videlidad, de su gusta, vamos a ver

00:00:25

lo que comente a la gente, me pongo a ver libros como yo son técnicas que

00:00:29

han visto, no?

00:00:30

A ver cosas en Amazon, a ver qué libro la gente está buscando,

00:00:34

cuáles son los ventas en el área de mi interesa que es el desarrollo personal,

00:00:38

violas redes sociales, qué cosa la gente está a buscar?

00:00:41

Primero, y veo, a ver, y a punto, bueno, cuáles son las características que

00:00:45

yo tengo, qué cosas realmente puedo aportar, bueno, yo soy buena,

00:00:49

escribo, yo soy buena hablando como loca genial, pues mira,

00:00:53

algo que pueda hablar. Este ademas que siguen, mira si

00:00:57

bueno enseñando cosas minuciosamente, mira de repente

00:00:59

puedo enseñar a la persona, o no mira si bueno

00:01:02

generándome la dinámica de las personas rápidamente,

00:01:04

pues mira, eso es un don que tengo. Entonces, yo tengo que

00:01:07

saber y reconocer cuáles son esos dones que yo tengo,

00:01:10

esos talentos y ver cuál es el problema.

00:01:12

Que el problema porque a veces nos tardamos y nos tardamos,

00:01:15

yo los he visto con muchísimo estudiante, que se

00:01:20

es que no estamos, no es el tiempo para perderlo y voy a tardar a definir un

00:01:26

hillo al final se va definiendo con el tiempo.

00:01:30

Yo al principio escojo mira, resulta que yo me he dado cuenta que las personas tienen

00:01:36

problemas, no sé, las personas quedan, voy a hablar de otro tema que no sé, pues siempre

00:01:45

hablar del mismo entonces no tiene sentido hablar siempre.

00:01:49

Mira, me da cuenta que hay un problema gravísimo en diabetes.

00:01:55

Este es un problema de diabetes.

00:01:57

Es mala.

00:01:57

Problemas de diabetes resulta que yo tengo experiencia con diabetes.

00:02:00

Yo personalmente no, pero resulta que mi mamá era diabetes.

00:02:06

En la familia llegué más con diabetes.

00:02:08

Bueno, mi abuelo empezó a hacer diabético,

00:02:10

pero cuando tenía como 80 años, ¿vale?

00:02:13

Y hay alguien más con diabetes.

00:02:14

No hay nadie más con diabetes.

00:02:15

me interesa. Vale, ¿qué características tenía mi mamá que la hacía sufrir de diabetes? Bueno,

00:02:22

este pregumijo, pero a que da le dio mi mamá diabetes a los 55 años. ¿Qué pasó en la

00:02:29

data de mi mamá los 55 años? Pues bueno, no voy a dar la vida que mi mamá. Pero bueno,

00:02:34

entonces ¿qué cuales pueden ser las causas de la diabetes? Busco, no, me leo los libros,

00:02:38

esto que se ve de codificación, pues nada, lo que dice de la vida de codificación, busco a un

00:02:43

no me quedó con un solo porque a veces vamos con maestro y este es lo que dice es la ley no busco

00:02:49

diferente fuente, mira Fulanito, perdito, perdito, perdiste esto, Juancito, perdiste el otro y así

00:02:55

cada uno dice una cosa diferente, mira, ¿cuál es mi opinión? A acercar esa, mira qué bien,

00:03:00

hay un canal de fejo de diabéticos, me meto la canal de diabéticos, un pido a un Irma

00:03:06

el Grupo, a ver qué opinan la gente del diabético y qué dice, ni qué no dice ni qué habla en acercar

00:03:11

el diávedes, no es la diávedes, porque bueno, el resulta que yo estudia de

00:03:14

biodecodificación y yo me para mí la salió muy importante porque bueno en la

00:03:18

de Nomerica la salud es fatal y la gente estaría dispuesto a pagar lo que sea

00:03:22

por asuntos del salud mal. Yo me quiero especializar en diabéticos.

00:03:26

Genial, entonces yo me meto en ese canal de

00:03:29

de Facebook un grupo donde son diabéticos, no sé, diabéticos, unidos, como se

00:03:38

a que se llame el grupo que está en por lo que seguramente se busco de un Facebook seguramente

00:03:41

hablar el soporte o cientos, entonces bueno me meto en un momento en otro y veo que

00:03:45

comenta la gente que dice cuál es su mayor problema, mira el mayor problema es que

00:03:49

no consigo a las heringillas para inyectarme la no me acuerdo que es lo que se enlea, la insulina

00:03:55

no encuentro medidor para medirme la azúcar, mira que comer cuando me dan bajones, mira

00:04:01

quizás por allí pudiera ver que comer cuando me dan bajones a punto, que comer cuando me

00:04:06

de ambas cosas. Ah, otra cosa es que bueno que veo y veo agua y no se me quita con nada, pues si

00:04:11

estúbense una experta de diabetes, entonces yo que saber cuál es el no-sinto, o no. Ah, pues este

00:04:16

y ojo que todavía no soy experta, simplemente que yo estudia el video de codificación y estoy de

00:04:21

instalaciones, me gusta el tema, quiero, luego me está dando el trancazo de que tengo que hacer un

00:04:26

nicho, pues bueno, me parece que el diabe es muy buen tema, me gusta. Pues mira, tienen problemas de

00:04:32

no saben con qué se hacer la sea, no saben les da muchísimo a sea, pero no pueden tomar sumos, no pueden tomar eso, entonces, ¿qué cosa?

00:04:39

A mí la de repente bebidas con limón, a mí la de repente puede hacer bebidas con limón, bebidas con tononja,

00:04:49

bebidas con no sé qué, que nos te va a subir de además de eso, tal que aliniza el cuadro de la madre.

00:04:55

Entonces, me voy a cuenta, mira, un punto importante bebidas para calmar la sea, porque me de cuenta que el problema,

00:05:01

que en los diabéticos tiene realmente un problema de ser.

00:05:04

Esto se los está inventando, ojo.

00:05:06

Asumiendo, porque bueno, me tuvo una madre diabética.

00:05:08

Vale, tiene un problema de ser.

00:05:09

Otro problema de tener los diabéticos es que no pueden comer

00:05:14

grandes cantidades, porque tal cosa.

00:05:16

Ah, mira, ¿cómo?

00:05:17

Me diga la cantidad.

00:05:18

Otro punto.

00:05:19

¿Cómo me diga la cantidad comida exacta que comer para que no

00:05:22

se resube a los niveles de azúcar?

00:05:24

Ah, otra cosa que tienen que hacer es yo no tiene que comer

00:05:26

grandes cantidades de comida, sino que tienen que comer.

00:05:28

eso me lo estoy inventando, ojo que aquí seguramente habrá muchas personas que se

00:05:33

pama que yo que diario, finalmente lo estoy dando los puntos.

00:05:36

A mí lo también me decuenta que las gente tiene que comer

00:05:39

comidas varias comidas al día, entonces tienes que hacer cinco comidas al día.

00:05:45

Uáles son las combinaciones de esas comidas del día, entonces

00:05:49

cual son esas combinaciones que yo debo tener, tal que debe mezclar esto con

00:05:52

esto, cual debe ser las combinaciones de esas. Fíjense como estoy haciendo

00:05:56

todo es en un tema, quiere decir que ya es el nicho definitivo, no, es un nicho que yo

00:06:02

escogí, entonces yo selecciono tecnologías, mira, de repente el nicho a la diabetes me llaman

00:06:08

la atención, pues o de repente el nicho de lasma, hay mucha gente que sufre de lasmas, pues

00:06:13

me llaman la atención, sigamos en la área del salud del sitio de lasmas, hago lo mismo, veo que canales

00:06:19

de lasmas, por allí me meto, entrepite o averqueas en cuáles son los problemas que tienen, porque

00:06:24

que yo se supone que no se nada de esto, pero bueno resulta que tu

00:06:27

buena mamá y abética, tu buena familia mática, toda mi familia

00:06:29

mática, entonces veo que dice la bebé de codificación, que dice hasta

00:06:33

el tor, que dice el otro, que dice el otro, que dice el otro.

00:06:35

Vale, entonces aquí estoy ya en mi tanende lo que sea.

00:06:40

Entonces yo he decidido que voy a empezar a trabajar con diave, que es

00:06:43

nicho definitivo, no es el nicho definitivo.

00:06:47

Porque bueno, porque yo tengo que ver si realmente soy capaz de sacar un

00:06:51

producto que va de la pena y además de eso que la gente se puede interesar en este

00:06:56

tema porque lo mejor nos interesa. Entonces yo voy directamente y ya yo tengo más o menos

00:07:03

mi idea de lo que es, no tengo claro más o menos, mira esto es lo que yo quiero trabajar,

00:07:09

estos son los puntos, son las recomendaciones, yo siempre se me olvidaba como se dice,

00:07:14

si lluvia, tormenta idea, bueno, lo que sea como se llama. Entonces yo saco mi lluvia,

00:07:19

la idea, estarla escribí papel, me encanta escribir, y todo ese tipo de cosas, me voy a vender,

00:07:23

se cuenta aquí. Entonces estoy ahí escribiendo, sacó todo mis puntitos, no sé qué,

00:07:28

lo divido, fracciones, esto es lo que vale. Luego con esto, yo voy a similar, sí,

00:07:34

yo me voy a sacar un servicio para la diave. Entonces yo ven aquí a mi chuletario

00:07:40

que tengo el curso. Entonces, yo tengo que definir una estrategia de lanzamiento, qué es lo que voy a vender.

00:07:46

a pues yo voy a vender, va a haber, pueden vender sesiones, puedo vender este,

00:07:53

puedo vender este fíjense toda la opción o ahí la escribiendo, ¿vale?

00:07:58

Entonces mira yo puedo vender, se me ocurre así como cosa a mí, ¿eh?

00:08:02

se me ocurre vender sesiones, mira, después voy a analizar, primero la lluvia y

00:08:07

ahí después de escrito me pongo su mejor negro y de escrito, ven de sesiones,

00:08:11

a no vendo conferencia, una conferencia online, oye mira, no, vendo un curso de cómo sobrevivir

00:08:21

con la diabetes. Este vendo coaching rural, mal, entonces tengo uno, dos, tres, cuatro.

00:08:33

No es que yo voy a hacer todo esto, no. Yo he decidido, vamos a ver si yo ven en susiones,

00:08:37

¿Cuáles son la ventaja de vendedes?

00:08:39

Se opciones, bueno, vendedes opciones no significaría gran,

00:08:42

gran problema porque se pueden enseñar a vendedes opciones.

00:08:47

Yo tengo la plataforma gratuita ahora, tengo micrófono,

00:08:51

tengo cámara, bueno, mira, vendedes opciones, vale.

00:08:54

Sí, eso puede hacer.

00:08:55

Pero las opciones es suficiente para vivir quizás no,

00:08:59

porque quizás como la gente no me conoce suficiente,

00:09:01

a lo mejor no venga tanta gente para mis opciones.

00:09:05

Entonces, de repente,

00:09:07

yo necesito algo para que venga gente, entonces qué cosa pudiera ser?

00:09:10

Mira, yo puedo hacer una conferencia online, gratuita para que veniera, la gente.

00:09:18

Y para que se encribieran las sesiones, pero no solamente va a que se

00:09:21

lleguen a las sesiones, sino mira, se me ocurre que si yo hago esa reunión gratuita,

00:09:27

esa conferencia gratuita, yo a finalizar la conferencia gratuita ofrezco dos cosas.

00:09:33

yo no tengo material para montarme como luz que es esos cursos que no se que hay que montes

00:09:38

ese poco material que ni siquiera me veo y entonces no, eso no es mi no me interesa, pues es muy

00:09:42

enrollado, yo no tengo informático ser que no sé cómo hacer, tener eso significaría mucho tiempo,

00:09:47

no voy a hacer eso. Yo realmente lo que voy a hacer es esa conferencia en la que yo voy a dar,

00:09:52

yo voy a dedicarme a avisar que voy a dar sesiones individuales, las sesiones individuales van

00:10:00

a tener esta y esta característica que ya le desarrollaré,

00:10:03

van a tener esta característica y que lo que van a lograr en esas

00:10:06

asociaciones y además eso, voy a dar un coaching grupal, ese coaching

00:10:09

grupal, bueno, la coaching grupal tiene la ventaja de que tiene a

00:10:12

varias personas en el mismo tiempo, resulta que este puedo dar más

00:10:18

pauta, me pueden dar más fijitas genial. Entonces mira, yo

00:10:21

resulta que voy a dar sesiones voy a dar coaching grupal, pero para

00:10:25

al lanzar eso primero voy a hacer una conferencia online y gran width, una conferencia online donde yo voy a

00:10:32

hablar a darle algo de contenido no solamente voy a vender mi producto, sino que les voy a dar

00:10:39

algo de contenido a la gente y encima entonces al finalizar les voy a decir que estudiando sesiones

00:10:46

que tienen un precio X las sesiones individuales, en el momento de tener un poquito más que el precio

00:10:51

grupo pal, dos sesiones individuales van a ser, no sé, de cual,

00:10:56

en cinco euros y el coaching grupo pal bueno, coaching grupo pal,

00:10:59

el coaching grupo pal yo puedo decidir que van a ser, no es que me lo

00:11:02

va a pensar el día que voy a ir a darse lo no, sino que yo el coaching

00:11:06

grupo pal voy a dar en cuando tiempo la gente puede enseñar todo

00:11:10

lo que sea la gente, bueno, resulta que yo voy a hacer un

00:11:14

coaching grupo pal de ocho sesiones, ocho sesiones, unas semanas,

00:11:18

es decir, son dos meses que van a estar conmigo, ocho sesiones y va a tener un costo de si está

00:11:24

cuarenta y cinco, vendo una, esta pues nada, mira el costo, vamos a empezar el barato,

00:11:30

160 euros, o 150 euros, vamos para el 160, porque yo pongo el 160, porque yo cuando lance el producto

00:11:39

yo tengo que tener una oferta, después que la gente te mira, mira, pero los que se apunten en

00:11:44

las primeras 40 y ocho horas le va a quedar no sé, 120 euros para que se apunten

00:11:50

a esa gente. Oye, esa es ocho sesión es que yo voy a dar, sí, ya yo sé que es barato,

00:11:55

pero como nadie me conoce y yo quiero saber, sé realmente la gente está dispuesta a pagar

00:11:59

por esto, entonces yo la eso, eso, entonces mira, en mi propuesta cuando yo voy a ser

00:12:04

me charla, yo los voy a hablar a la gente de los pros, por supuesto, yo me hechapado todo

00:12:09

lo que recuerden, la primera parte mechapado todos los problemas que tienen los

00:12:13

los estos, pero no solamente esos sino que la gente que se vaya a escribir en mi conferencia online

00:12:18

la que si quieren escribir y quieren participar a esas si les hago una encuesta para saber cuál es

00:12:23

el problema que tiene a mil atueles diabéticos no tienes algún familiar diabético cuáles son

00:12:27

los problemas principales que tienes a gente diabética y eso es el problema principal es lo que

00:12:31

yo voy a hablar en mi conferencia o el sirlo para que vean que yo sé del tema y estoy

00:12:37

se lo que se identificaba conmigo porque yo les voy a estar respondiendo esas

00:12:42

preguntas que ellos tienen por respecto a la diabetes.

00:12:46

Bueno, mis sesiones consisten, eso luego me doy mi conferencia,

00:12:49

hablo de los problemas que tienen habitualmente, que le da muchísimo a ser,

00:12:53

que tienen que comer muchas veces, muchas comidas al día y no saben cómo

00:12:58

este hacer todo el paso a paso y el día a día de qué es lo que tienen que comer.

00:13:04

Bueno, todo eso lo hablo, mi conferencia que te tuite, que me la voy a comer y me lo

00:13:07

preparar súper bien. ¿Qué pasa? Que yo voy a desarrollar esas 8 opciones, los

00:13:13

propios 8 opciones, como yo voy a hacer, tengo que desarrollar todo eso,

00:13:18

tengo que saber que va a decir, no, ustedes no tienen que desarrollar nada.

00:13:24

¿Por qué no tienen que desarrollar nada?

00:13:26

Hasta que la gente le compra. Cuando la gente le compra,

00:13:29

y se empiecen a preocupar qué es lo que van a desarrollar.

00:13:31

¿Cómo ustedes van a saber qué es lo que van a desarrollar?

00:13:34

¿Por qué ustedes van a hablar y van a entrevistar si es posible,

00:13:36

entrevistas a que las indelen cantas,

00:13:38

son entrevistas, no sonan.

00:13:39

Entrevistas directamente a esa persona

00:13:41

y le preguntan cuál son sus problemas a uno, a dos, a tres,

00:13:45

es lo que se le incribuye, o la segunda encuesta,

00:13:47

a ver cuál es un documento.

00:13:49

Si yo envase esos problemas que esa gente me dijo que tenía,

00:13:52

los que ya se han apuntado no los de la conferencia,

00:13:54

porque la conferencia yo era para organizar mi conferencia.

00:13:57

Ahora a estos que se han apuntado que estuvieron dispuestos,

00:14:00

o sea, apuntaron, y bueno, por ciento veinte euros,

00:14:03

pero no es mucho, pues yo me apunto esta taller, son 8 sesiones, genial, 8 sesiones de una hora

00:14:07

semana, pues mira, está buenísimo, pues ya me apuntará esas sesiones cuantas chicas o simplemente

00:14:12

por guasa directamente, bueno por guasa, si es por guasa nada más que nada más son textos

00:14:17

por telena, tiene que ser más guara, pero vamos a suponerse, son 120 euros por los 8 sesiones

00:14:23

en vivo, o si nada más yo quiero que se manden en texto y dar la información, también es

00:14:27

entonces pues nada, esa grupo de personas que se inscribieron, yo voy ahora y le hago mis, me dicen,

00:14:39

bueno, esas personas que pagan 120 euros, pues simplemente ahora yo voy a preparar el contenido

00:14:47

de acuerdo a las necesidades que tienen y allí es cuando prepara el contenido, cuando yo sé que es lo

00:14:53

lo que voy a vender es miren, es perder el tiempo diciendo yo voy a elaborar un proyecto

00:14:59

para lanzar esto y lo que yo voy a hacer ustedes están creando un producto para ustedes

00:15:05

cuando hacen eso. Cuando yo quiero realmente lanzar un producto para la gente en el

00:15:10

calle, yo lanzo este producto para la gente en el agarre, pero lo lanzo ya, no me pongo

00:15:14

a preparar porque imagínense si yo cualquiera de mis formaciones, si yo hubiera preparado,

00:15:18

me hubiera ya obviamente tengo tiempo trabajando en esto, pero siempre estoy mejorando.

00:15:22

si me hubiera puesto preparar y a vender

00:15:26

este es lo que yo hago. Después de haberlo hecho,

00:15:29

le puedo garantizar que todavía estuviera

00:15:32

pasando a la verdad, les digo sencillamente,

00:15:35

porque no hubiera vendido nada,

00:15:37

porque las formaciones ni las simple son

00:15:39

más todónicas, ¿no?

00:15:42

Entonces, no hubiera vendido nada.

00:15:44

Entonces, yo todo eso que hay en los cursos

00:15:45

y de acuerdo en necesidades que va trayendo la gente,

00:15:48

y siempre sigo elaborando cosas,

00:15:50

de acuerdo en necesidades que trae la gente.

00:15:52

entonces fíjense cuál es ese proceso para crear. No tengo que esperar a terminar. Yo simplemente voy a

00:16:01

mira, yo la verdad que este es el nicho definitivo que yo voy a trabajar en las diabetes me di cuenta que hay

00:16:07

o a otro tipo de personas que tienen diabetes, entonces creo mi avatar, mi avatar uno va a ser María Pérez,

00:16:14

María Pérez resulta que va a ser, ese es una avatar que me estoy imaginando. María Pérez es una

00:16:19

más de casa que tiene niños que está darta de su trabajo, de esta darta de

00:16:24

estar trabajando que nadie la considera tal, esa es la batar uno. La batar uno,

00:16:28

entonces la publicidad, todas las cosas que yo haga, las imágenes que yo colocan

00:16:32

mis redes sociales van a ser dirigidos para ese batar amarilla.

00:16:36

Pero además de eso hay un batar que se llama Pederitos Pérez y Pederitos Pérez

00:16:40

resulta que es un hombre de 50 años que está todo el día trabajando, que nos

00:16:45

que llegan a su casa, que tiene un barrigón asimmenso, que no quieres saber nada que

00:16:51

estar todo de María Pérez, que también está allí todo el tiempo a madecácia,

00:16:55

si tienen que trabajar y todo el tiempo le está reclamando, ese es mi segundo avatar.

00:16:59

Entonces yo sé, quienes son las personas a las cuales voy a dirigir, porque mi

00:17:03

información, lo que yo me estoy dirigiendo, van dirigidos a ellos.

00:17:08

por ejemplo yo no voy a colocar, yo me dirijo a adolescente, no me voy a poner una

00:17:15

un imagen de una señora mayor porque obviamente me estoy dirigiendo a adolescente,

00:17:19

si me estoy dirigiendo a una amada de casa no voy a dirigir así tu a immaculada, a peinar

00:17:22

y tal y que si yo porque obviamente no es ese público yo me estoy dirigiendo, porque eso me

00:17:27

da un contenido de cómo voy yo a dirigirme a esta persona, si yo voy creando esos

00:17:32

los abatares, este es el tipo 1 que hemos dirigido, el tipo 2 normalmente tenemos diferentes

00:17:36

abatares. Yo tengo, por ejemplo, en las formaciones, tengo una persona que llama de casa, tengo

00:17:43

el inmigrante, tengo a las profesionales, entonces hay diferentes abatares y la comunicación

00:17:49

que hacemos es diferente a cada uno, por eso tiene que haber variedad en la información

00:17:55

que estoy transmitiendo, porque va dirigida a diferentes abatares, entonces cómo se comunican

00:18:01

Eso no es todo eso. Entonces, aquí seguimos, ¿no? El paso del lanzamiento, qué es lo que voy a vender?

00:18:08

Le que ya he decidido vender sesiones y voy a vender sesiones individuales, voy a vender coaching para el trabajo de la diabetes.

00:18:18

Ah, luz, porque claro, si yo soy consoladora familiar, subió de consigar el camino, me interesa.

00:18:23

no me interesa dedicarme solamente la diave.

00:18:29

Respiramos otra vez y decimos, bueno, miramos, vamos a hacer esto simplemente por

00:18:33

de ver nada más como por de sí, no perdí mi dinero. Voy a ver a ver si esta loca tiene razón

00:18:39

y voy a vender realmente diave. Te has a ver si es verdad que la gente me va a contratar

00:18:43

otro servicio. A ver qué tal, porque lo mejor puede tener razón, porque lo que yo he

00:18:46

hecho esta hora, no me ha dado resultado. Vamos a ver si ésta, lo que dice, pues quizás me

00:18:51

de resulta mal. Supongamos que ya ustedes decidieron por obligación dedicarse nada más a la

00:18:57

diabetes. Entonces ahora ustedes dicen, mira, yo decir que voy a vender, lo primero, yo decir que

00:19:03

voy a vender este, ya vimos el, voy a vender sesiones individuales y sesiones grupales, ¿vale?

00:19:12

Cual será lo oferta porque si me moto vender cursos, se no lo ocurra porque tengo que desarrollar

00:19:16

y armaterías, no sé qué, yo no tengo que comprar esto ni ganas ni cenada, bueno, se van a ir al camas, me pierdo, equiso.

00:19:22

¿Cuál será la oferta? Bueno, ya dije, no, si la oferta va a ser 160 las sesiones que se lo que dijimos,

00:19:28

a mira, yo voy a dar sesiones de cuarenta y cinco euros individuales y voy a dar ocho sesiones grupales de 160,

00:19:35

pero si la compra en las cuarenta y ocho horas, porque yo de mi charla va a costar 120 euros, porque yo creo que quiero meter gente.

00:19:43

y esto es muy interesante, ¿cuál va a ser el bono en la acción rápido?

00:19:46

Bueno, ya dijimos, ¿no? El bono a exón rápido va a ser 40 euros se des cuenta, ¿no?

00:19:51

Ah, pero resulta cual será el bono de las últimas 40 euros.

00:19:54

En las últimas 40 euros, yo me dedico en que la gente no puede pagarme 160 de un solo

00:20:00

vea, pero mira, te tengo una feta ahora puedes pagar en dos partes, ahora puedes pagar en tres

00:20:05

partes, ¿no? Entonces, la primera parte tal, la primera parte, ah, y la gente que no podía

00:20:09

para que se nos centra dice, a mí me aprecio, yo pago este cinco, cinco, diez, pago una,

00:20:17

cinco, 60 euros inicios, 50 euros después, 50 euros, a mí me apunto. Yo sé yo tengo

00:20:25

mi oferta de las últimas cuarenta y cuatro horas, está claro. Hasta allí, y de fin y

00:20:29

mi estrategia del lanzamiento, yo decidí todo este proceso en este momento que lo acabamos

00:20:33

de él, cuantrarlo oferta, cuantrar al mono, tal y casellón.

00:20:37

Ah, ahora yo ven, igual paso dos el lanzamiento y el paso dos

00:20:41

del lanzamiento que me dice, bueno, yo voy a definir la idea

00:20:43

de la creativa de la samía. Bueno, mira, la idea creativa del

00:20:48

lanzamiento va a ser como es la diabetes, de repente yo voy a

00:20:51

colocar, no tengo aquí en corazón sitio. Pues, mira, me gusta

00:20:54

la idea creativa de un corazóncito llorando y inyectarnos

00:20:59

es una cosa insulina. Ah, ese es mi concepto. Bueno, yo que soy un poquito así,

00:21:04

disculpa. Entonces, bueno, mi idea creativa del lanzamiento es un corazóncito,

00:21:07

llorando con un anyectón de insulina. Entonces, deja de sufrir una cosa así, no sé,

00:21:15

deja de sufrir una religión que existía a mi país, que se aparece sufrir, ¿no? Pero bueno,

00:21:21

entonces, deja de sufrir, va a ser mi lemando. Si yo escribo, ah, mira cuál es el concepto,

00:21:24

bueno, el concepto va a ser ese color sucito con la

00:21:27

inyectora tal, que si yo no me le encargué, si yo se

00:21:30

cuenen diseño me le encargo eso, o si no me tengo esa idea

00:21:32

conceptual en la cabeza y busco imágenes sin mito,

00:21:36

vale, mira, ese va a ser concepto, el concepto es y voy a decir

00:21:40

pues la frase concepto para de sufrir, se me ocurre,

00:21:45

¿no? Entonces, la sociedad que fía para de sufrir con la

00:21:48

diabetes, porque ya está teniendo el concepto de la diabetes,

00:21:52

¿no? Entonces para de sufrir con la diabetes un color

00:21:54

sonciitos con el inyectora y gotiando el color sonciito, no?

00:21:57

El estilo gráfico, bueno, yo va a decidir que voy a hacer

00:22:01

este tipo de leerla para todas mis comunicaciones y tal.

00:22:03

El color, este lanzamiento va a ser el color, no sé, se me ocurre que el

00:22:08

color son, puede ser rojo, el inyectora puede ser rastul, no sé,

00:22:14

entonces voy a utilizar rojo, el azul, el blanco y el negro, no?

00:22:18

Entonces puede ser, oh, mi dano un color muy contraste,

00:22:21

lo contraste como les vieron, no que funcionó muy bien.

00:22:24

Entonces, bueno, blanco con rojo,

00:22:27

mire, me gusta el blanco con rojo y letras negra.

00:22:31

Genial, pues mira suficientemente controlado,

00:22:33

se va a hacer el estilo gráfico con tal tipo de letra,

00:22:35

ya lo defino mi cama, no sé qué, y ahí va a ser todas las

00:22:38

publicaciones, luego se emparré de las publicaciones para

00:22:41

todo.

00:22:41

Vale, aquí está listo.

00:22:43

A adaptación del contenido a diferentes formatos,

00:22:45

es decir, yo he preparo mi cama,

00:22:48

sino sin el cambio de diseño, a mí la este va a ser el para las historias de Instagram,

00:22:54

lo colocó los colores que yo voy a hacer para ese lanzamiento, esta va a ser para las historias

00:22:58

de Facebook y de Instagram, le colocó los colores, entonces hubo diseñado diferentes plantillas

00:23:03

con diferentes nombres, esto es para Instagram, esto es para no se que el lanzamiento uno de diabetes,

00:23:09

Instagram el lanzamiento uno de diabetes tal con los mismos colores, Instagram es muy bien porque

00:23:14

después copia de este formato y luego cambiarle el formato de intro, vale?

00:23:18

Se los muestra aquí para que vea. Hay una duda con el bueno,

00:23:22

me va a terminar esto después, me hace la...

00:23:25

Adelto el contenido de los diferentes formatos en directamente en

00:23:30

en canvas, esto directamente y bueno, voy a ver, ah, después que ya yo tengo

00:23:35

esto, voy a hacer... va a haber un contenido pagado y va a haber un contenido orgánico,

00:23:39

pues sí, yo quiero hacer redes sociales y entonces voy a ver,

00:23:42

cuanto de contenido va a ser pagado, mira, vamos una vez, el 50% de lo que haga va a ser pagado y el otro 50%

00:23:53

va a ser orgánico, supongo, no, no, no, mira, resulta que estoy empezando y no, el 80% va a ser pagado y un 30%

00:24:01

va a ser orgánico, porque no tengo mucha llegada, porque no tengo mucha gente, vale, voy a pagar, a principios voy a invertir,

00:24:06

de mí, es decir, si yo vale, aquí lo tengo, tal, el concepto ha definido adaptación de

00:24:12

condunidades diferentes, formantes, ahorita lo vemos y voy a definir mi presupuesto porque

00:24:18

esto lo tengo que hacer antes de hacer absolutamente nada y tengo que sentarme, por eso lo tienen

00:24:24

aquí y tienen el PDF incluso porque se lo bajan. Entonces todo eso lo tengo que hacer justamente

00:24:29

antes de empezar a planificar esto y no esperar a bueno ya va a ver a qué va a ser hoy

00:24:36

bueno ya los medios de la sublicía bueno hace una policía no todo tiene que ser de trazo en la

00:24:43

estructura esto es una estrategia entonces voy a definir el presupuesto y las proyecciones

00:24:49

de lanzamiento a mira voy a hacer tres proyecciones de lanzamiento no tan bueno uno bueno y un excelente

00:24:55

lo puedo dividir en parte. El notamueno es bueno, el notamueno puede ser que yo venda una sola persona

00:25:04

y venda solamente 120 euros o venden a más una sesión de diabetes. Se va a ser el escenario

00:25:14

no tan bueno, el escenario bueno va a ser que vendan cinco sesiones individuales y venda

00:25:25

dos sesiones grupadas, a mirad genial y el escenario excelente es que yo venda diez sesiones

00:25:36

individuales y diecesiones de coche y grupas. Mira, este es el excelente.

00:25:41

Genial. Yo tengo. Entonces, yo voy a decir, ¿cuál es el presupuesto que yo voy a aplicar?

00:25:47

Y yo he hecho todo mi escenario, entonces, vale. Porque es importante hacer todos los escenarios,

00:25:52

porque cuando yo describo el nota bueno, el bueno y el excelente, que va a pasar que yo,

00:25:57

a donde voy a tirar para el presupuesto al escenario, no tan bueno. Es decir, lo

00:26:02

el poder que pudiera pasar es que una sola persona me contrate una sesión de 45 euros,

00:26:09

vale, es el peor de los escenarios. Entonces, que va a ser yo, yo voy a ajustarme el presupuesto

00:26:14

al peor de los escenarios, aunque sea una sola persona me compre una sesión por lo tanto

00:26:19

cuanto voy a invertir yo 45 euros, lo comido por lo servir, es el escenario no tan bueno,

00:26:25

no gusta decir malo porque no, porque es bueno, al final estoy vendiendo, vamos a decir que

00:26:31

no tan bueno, entonces les cenar no tan bueno son 45 euros por eso es bueno tener esos

00:26:36

traje escenario, a mí de si yo no vengo nada que es lo peor que puedo pasar y eso es lo que yo

00:26:40

voy a invertir, entonces yo normalmente el presupuesto que hago siempre de lanzamiento es el siguiente,

00:26:45

no, pienso que nada más una persona, pero yo soy un poquito abada y retenida para él eso, siempre

00:26:52

dice siempre pienso, si invirtiera más en publicidad y si era más,

00:26:57

era más, pero realmente no invierto tanto en publicidad.

00:27:01

Es una cosa malísima que tengo porque yo estoy seguro que cualquier persona,

00:27:05

cualquier mentor, mentor de marketing y toda esta cosa me diría,

00:27:09

pero por Dios invierte en publicidad si tú tienes un buen servicio,

00:27:12

no sé qué invierte en publicidad, pero invierto poco.

00:27:15

El acervento que acabo de hacer invertir, se inventiera ninguna,

00:27:19

uno, creo que 200 altos. Y claro, se apuntaron, no sé, no me acuerdo, se apuntaron, no sé como

00:27:32

12 personas o algo así, no? 12 personas y solamente invertidos 200 euros, no? Siempre

00:27:40

sí, soy un poquito vara para eso, tengo que reconocer lo que, de repente, ven, ven, invertido

00:27:44

y si se apunta este 20, entonces eso es bueno, pero yo les digo la próxima vez lo

00:27:51

va a hacer mejor pero olvidense que siempre, para alta caña para invertir. Pero bueno,

00:27:57

no os comedan ese error que miran que yo lo cometo, pero nos ponemos en el servicio no tan bueno

00:28:02

entonces el servicio no tan bueno, me voy a vender una sola sesión de 45 euros, por lo tanto

00:28:06

eso es lo que yo voy a invertir en ese es mi presupuesto, entonces ese presupuesto yo lo

00:28:11

que dividir entre partes primero en captación, para que la gente se apunte a mi evento gratuito es

00:28:17

donde más invierte dinero, es decir, entonces yo voy a invertir allí 25 euros en la captación de

00:28:24

lita, ¿vale? Ah, resulta que en la venta, cuando que pasa en la venta es en que yo voy a invertir,

00:28:32

ven y compro mi producto, tan, no sé qué, no sé qué, no sé qué, eso invierto un poquito más,

00:28:37

entonces aquí en Muerto 25 a quien vierto 15 porque dijimos que íbamos a invertir, vamos a ver 25, 15,

00:28:48

más y entonces aquí vamos a invertir 15 y en este último en Merte 5, aléreo, remarque

00:28:56

tinc como es un público definido chiquitito, es para ese público que ya entró a verlo, entonces es

00:29:01

menos la publicidad. Fíjense que hay tres partes de lanzamiento, la captación, la venta y el

00:29:07

remarquete. Aquí siempre se invierte menos porque es menos la cantidad, por ejemplo, si

00:29:11

a un evento indirecto y las estadísticas son esta le digo yo por experiencia, si nosotros

00:29:16

catamos mil personas o ojo con esto, en mi evento normalmente, porque invierto poquito,

00:29:23

la verdad, en mi evento se incidiven mil mil 300 personas que habéis que ir a un evento. Entonces

00:29:30

de esas personas que hacen el evento cuántas realmente asisten, asisten, no sé, el promedio

00:29:36

a mí me asisten como 160 más o menos en directo y luego la ven en postatado, no sé como

00:29:45

una cien más, ahora no tengo los nombres de saco, la ven en directo, bueno, 260 que realmente

00:29:51

le va a llevar la información, porque las gente está tan autosigada de cosas gratuitas que

00:29:55

solamente existe un porcentaje. Entonces, 260 personas se apuntaron de 260 personas que se apuntaron,

00:30:02

solamente se escriben en mi caso, 12. Es decir, yo ustedes vengo a más reducción, solo es

00:30:06

número por eso, hay que tener esto bien definido y bien claro para que pueda hacerse bien.

00:30:12

Bueno, entonces ya yo marco un check aquí y yo hice el proyecto de los tradicionales diferentes,

00:30:16

ya yo he decidido, ¿cuál es el presupuesto en cada tapa? Sin hacerlo, esto es antes, en papel,

00:30:23

el buen us ordenador donde ustedes quieran, 60 años organizan.

00:30:27

Esto lo tengo que hacer yo mañana porque organizó otro lanzamiento,

00:30:30

más o menos a final de mes, entonces ¿qué pasa?

00:30:32

Que solo tengo que organizar todo, hacer otra vez, todo mañana para otro evento.

00:30:37

Y así sucesivamente, es nuestro día a día.

00:30:40

Mal.

00:30:41

Entonces voy a definir los indicadores médicos importantes, número del

00:30:44

LID, que es el número de LID.

00:30:46

¿Cuántas personas yo quiero que se apunten a mi taller?

00:30:49

Como aquí ya yo tenía meta, yo creo que se apunten.

00:30:51

siempre yo me tiro por los mil se apunta más pero yo digo mira lo que yo quiero el número

00:30:57

del que yo creo conseguir son mil y lo apunto cuando yo sé para yo saber que esto ha sido un éxito

00:31:02

que lo que estoy haciendo es un éxito mil personas yo creo que se apunta más número de personas que

00:31:07

asistieron a mil a y no a mi evento directo no al evento que yo hizo en directo mira asistieron

00:31:14

166 personas a evento en directo que fíjense que lo tengo clarísimo no cuantas personas asistieron

00:31:19

no me vieron, el último el acimiento que hice,

00:31:20

cuantas personas se hicieron a mí,

00:31:21

último, asistieron, 166.

00:31:25

El número de retención, cuantas personas se quedaron

00:31:28

hasta el final, bueno, más o menos como 140,

00:31:30

es decir, que lo que estaba dándoles era de valor para ellos.

00:31:34

Entonces sí, se quedaron suficientemente tiempos.

00:31:36

Cuanto el número de ventas que tuve,

00:31:38

creo que tuve dos, se por allí, va la cosa.

00:31:41

El número de ventas por afiliados, en caso que sea

00:31:43

otra persona, y que de hecho tengo que pasar

00:31:45

solo el cual ustedes, el número de afiliados,

00:31:47

los que quieren vender mi curso, o simplemente cuánto número de aficiados, cuántas personas

00:31:51

por aficiados fueron. No sé qué, entonces eso tengo que ver también cuando fueron

00:31:56

en mente. Eso lo tengo que es finir yo antes, esto no es que es después yo le estoy diciendo

00:32:01

cuántos familia, entonces el número del link que yo quiero conseguir, vamos a hacer con

00:32:04

lo que yo estoy empezando, yo quiero conseguir que se apunta en el evento 100 personas para

00:32:08

que asisten 10, vale, 100 personas para que asisten 10, genial. Que el número de eventas que

00:32:13

que yo quiero que personas que asistan al directo,

00:32:17

bueno, yo quiero que asistan 10, ya le dije,

00:32:19

quiero que se apunden cierta, pero que se asistan 10.

00:32:21

¿Cuál es el número de retención?

00:32:22

Yo quiero que sea el número de retención,

00:32:24

se dan 6, que se quieren hasta final,

00:32:25

a ver la oferta final.

00:32:27

Y el número de ventas que quiero conseguir aquí,

00:32:29

bueno, yo dijimos el peor de los casos,

00:32:32

uno que sea una excepción, genial,

00:32:34

ya solo tengo puntado.

00:32:36

El número de ventas, yo tengo otra persona que me va a ayudar.

00:32:38

Yo más ocibe con otra estudiante,

00:32:41

y otra estudiante me va a decir, me va a ayudar a vender genial.

00:32:44

Entonces, yo tengo que saber cuántos ventas me tengo que producir por

00:32:47

afiliado, yo creo producir, aunque sea una venta por número afiliado.

00:32:50

Genial, que es a provo en producto, le gusta, no sé qué.

00:32:54

Y luego, esta parte muy importante definir la estrategia de contenido

00:32:57

orgánico que yo voy a dar, bueno, cuál va a ser mi contenido

00:33:00

redes sociales, tengo que diseñarlo y todo, ya recuerden con

00:33:03

esto que hicimos aquí, con los colores y todo lo demás, y aquí el

00:33:08

concepto, adaptación de contenidos de diferentes formatos,

00:33:11

todo eso yo lo definí entonces ahora yo vengo a mirar,

00:33:14

llueva a preparar toda mi lista, el lanzamiento va a ser de 15 días en que

00:33:17

días voy a estar en todo este evento y entonces lo contenidos por las redes

00:33:20

sociales no es que me lo voy a poner todos los días y me voy a levantar a ver qué

00:33:22

es lo que va a hacer ese día no, eso tiene una coherencia completa,

00:33:25

eso se lo diseño con anticipación cuando me siento organizar yo mañana,

00:33:29

lanzó algún lanzamiento y mañana durante todo el día me dedico a organizar en

00:33:33

que va a consistir ese lanzamiento. Entonces, ok, contenido para redes sociales,

00:33:38

que es lo que yo voy a sacar, que es lo que voy a publicar, todo mira el primer día,

00:33:41

no hago como temas importantes, voy sacando todo eso y lo organizo primero para

00:33:46

luego a escuchar. Vale, supongamos que ya yo he definido, que es lo que yo voy a hacer,

00:33:50

esto sin hacer, pero simplemente para definir. Luego voy a hacer, ah mira, yo tengo un

00:33:54

boletín de noticias, la persona está ahí, yo tengo un montón de listas de contacto

00:33:58

de correo, bueno, yo lo voy a enviar, también, yo tengo que decidir qué cosas yo lo voy a enviar

00:34:02

de esa persona, cuál es el asunto, y si tengo web o blog,

00:34:06

también cuáles son los contenidos que lo que yo voy a publicar.

00:34:09

Ahora solamente escribo los títulos de lo que yo voy a hacer.

00:34:12

No me pongas de desarrollar los todavía,

00:34:14

porque después tiene un periodo de desarrollo.

00:34:17

Entonces, vale, eso.

00:34:20

Definiendo la estrategia de promoción en publicidad.

00:34:21

Ah, mira, yo necesito saber dónde me va a promocionar.

00:34:24

Entonces, yo me va a promocionar en dónde me va a promocionar en Facebook,

00:34:28

como por un funcionar en Google Ad, me va a proporcionar una revista que hay en la zona,

00:34:34

todo eso.

00:34:35

Yo sé, tengo que saber cuál es la inversión en policía.

00:34:37

La inversión en policía, y de los dijimos aquí, que en el peor de los casos,

00:34:40

dijimos que van a ser cuáles 5 a 0 euros.

00:34:43

Los copis y comunicación de acuerdo a la batalla.

00:34:45

¿Recuerdan en la batalla que él que yo le decía de María Pérez, que era una madecada,

00:34:49

se que estaba guarda, que no sé qué?

00:34:51

Vale, yo voy a escribir los copis como que se fuera para María Pérez.

00:34:54

También voy a escribir copis como que se fuera para Pedrito, el que está trabajando todo el

00:34:57

día y no queréis llegar a su casa y si llega a perder el fútbol a comer esa patata frita y a tomar coca

00:35:02

con el cerveza mientras que está comiendo. Y vale, entonces yo voy a hacer los copis de acuerdo a

00:35:07

eso. Y ese copi, que es un copi, es como los correos que yo lo enviaré, este cuando se apuntan las

00:35:13

gracias, lo que queda 40 de lora, todo eso yo hago todo eso siempre en un documento Google y

00:35:19

lo voy desarrollando de acuerdo a mi manera de hablar siempre, la manera que hablan ellos, todo

00:35:25

ese tipo de cosas, vale? Eso es porque eso tiene que ser una manera de escribir, vale?

00:35:30

Luego yo voy a definir la estrategia de atención al cliente, supongamos que venda,

00:35:34

yo soy yo tengo que saber cómo yo voy a tender a ese cliente, que documento como

00:35:39

ustedes cuando se incrementan uno de mis cursos, o sea, en cuenta que les llega un correo

00:35:42

de este bienvenida donde les dice, tienes que traer el escor, tienes que un norte al

00:35:48

grupo, aquí tienes el enlace al grupo de guasas, tienes el enlace al no sé qué,

00:35:51

tienes el asa no se que este en el sitio es de preparar un documento global de

00:35:56

soporto y global de cual eso nos paso a la gente para que no tenga problemas porque

00:36:00

imagínese si se apuntan siempre tienen mis problemas y de que nos solverles

00:36:04

son que estamos uno dos días resolviendo los problemas de esa persona que se

00:36:08

apunta nueva que si le llegó el correo que se no le llegó el correo que nos

00:36:11

agrega el guasat que no sea agrega el grupo que está perdido y no sabe cuál es la

00:36:14

hora todo ese tipo de cosas que ponerlo en el documento. Lo último que puse en la gente

00:36:19

de ese pierdo de la hora, a leer el que en este último asamiento,

00:36:22

un calendario horario mundial para que sepan,

00:36:25

cuál es la hora en cada parte, por favor,

00:36:27

para que no esté perdido con respecto al pratique.

00:36:30

Entonces, todo eso, yo lo tengo que diseñar, vale.

00:36:33

Supongamos que ya lo hice y todo eso no se ahora va a ver los can...

00:36:36

Voy a decir cuáles son los canales de comunicación,

00:36:38

como que yo se lo pongo también en curso,

00:36:40

cuáles son los canales de comunicación por Discord,

00:36:42

por WhatsApp, por correo directo,

00:36:44

aquí no, entonces tengo que decidirlo previamente,

00:36:47

cuáles son los correos que yo voy a enviar

00:36:49

de esas personas que le voy a decir que no si es por correo que me va a comunicar con las personas

00:36:54

te o que decirle que es por correo me va a escribir un correo a tal tal si es por un chat de

00:36:58

en vivo por guasas y un chat en vivo en redes sociales, si es un mensaje de dirección

00:37:04

de redes sociales, está acá, está acá, está acá, yo lo he decidido y veo por donde voy a hablar con

00:37:07

la gente y le se lo se explico en el luego tengo que definir mi estrategia de venta, bueno,

00:37:12

como voy a hacer voy a hacer un video, bueno, soy ya es otra cosa que voy a hacer un video de cuatro

00:37:18

aparte voy a ser este mi estrategia de venta va a ser el evento directo,

00:37:23

bueno, aunque yo lo definimos, lo definimos que era el momento directo,

00:37:26

bueno, esto es cuando ya tengo más experiencia,

00:37:29

no les meto rollo con esto porque esto ya es complejo, definir funer,

00:37:33

una serie de correos y todas esas cosas que ya...

00:37:37

si se meten en eso, ya se ofulsarían resto de las demás cosas,

00:37:40

entonces no están con gente, ustedes que ahora trabajan en eso,

00:37:44

y definir un plan de contingencia si es interesante,

00:37:46

porque se plantea contingencia, supongamos que yo, y era que se apunta en mi taller 100, pero esas personas no se han apuntado ni 10, ni el pleno, yo que tratar de hacer algo, te voy a cambiar el video de que estoy haciendo publicidad,

00:37:59

esa policía no está funcionando, veo que no incluye, veo que no hay nada, cuál es

00:38:03

esa plan de contingencia, bueno, la plan de contingencia, en caso que no funcione un video,

00:38:06

tengo una lista de video, en caso que no funcione un post, otra lista de post, todo eso,

00:38:10

tengo que definirlo con anterioridad, ¿vale? Como pueden ver, esto es una estrategia de lanzamiento.

00:38:17

Todo esto se hace antes de ponerme a ejecutar preguntas y comentarios. Disculpen qué les

00:38:24

de la casa. Luz es que realmente esos pasos están muy bonitos y de todo, pero por ejemplo,

00:38:36

yo no tenía ni idea de usar zoom, entonces aprendí a usar zoom. Yo no tenía, no sé, el

00:38:42

Facebook para aplicar para empresas, entonces esos pasos antes hay que ser los dominar un poco más

00:38:51

para poder hacer esa estrategia, porque yo ver tecnología pues no sabía mucho.

00:38:58

Vale. Sí, una de las características tenéis de un aprendedor que han

00:39:01

entendido yo es deseos de aprender porque siempre, ya que querías que lo sepas todo.

00:39:07

Por ejemplo, yo ahora tengo un problema con la cámara, yo tengo una cámara de lo

00:39:09

litter, soy un problema que normalmente yo he mito la cámara y ustedes han visto una

00:39:14

que me pongo yo con una esquina y la cámara le mito, pero esa cámara no me está

00:39:17

metiendo ahora, eso tiene un problema con esto.

00:39:20

Tengo que empezar a buscar qué es lo que tiene.

00:39:22

Ya no intenté, pero no pude estar haciendo un directo,

00:39:24

en empezar a la clase arteté, pues no lo pudo hacer.

00:39:26

Y bueno, pues simplemente apelluve con lo que tenía,

00:39:29

que es esta cámara en directo, que es la misma lollitez,

00:39:31

pero con otro diseño, vale, pasa si lo hice.

00:39:35

Que tengo que aprender qué fue lo que fue mal,

00:39:37

pues sí, te voy a aprender, te voy a buscar,

00:39:39

o enrique o yo ver qué es lo que hacen,

00:39:41

no sé qué, a ver qué es lo que está funcionando mal.

00:39:43

siempre, siempre, fejo.

00:39:46

Mi fejo va así, a veces, si, a veces no.

00:39:49

Se estoy tratando de ser un en campaña en fejo y no funciona.

00:39:53

No hay forma ni manera de que funciona, porque bueno, fejo está atiburrado, está

00:39:57

cambiando algo, lo que sea.

00:39:59

Cuando ya yo creo que sea algo de fejo, entonces, realmente, fejo, pacta y alguien lo

00:40:03

cambia, entonces ya resulta que no, que las rechanitas son aquí, no resulta que no se

00:40:07

que igual en Google Ad, igual en YouTube todo esto es un constant de aprendizaje, que le

00:40:13

gusta emprender online siempre tiene que ser aprendido, siempre, siempre. Actualmente

00:40:20

hoy día para trabajar en la red no es tan complejo, no? Hoy día tenemos mucha más ventaja

00:40:26

con el Yuinisierra, mucho la verdad, mucho más difícil, había uno, dos programas directamente

00:40:32

de nada más de aquí de charlas online, era encarísimos aparte de eso iban fatal porque se

00:40:40

colgaban a veces te quedabas colgado fatal con esas necesidades buenas como son ahora, bueno,

00:40:45

era horroroso hacerlo antiguamente hoy día es mucho más sencillo y día si tú quieres planificar

00:40:50

un directo de lo que vas a hacer por youtube y youtube privado puedes hacerlo por un grupo privado de

00:40:55

facebook puedes hacerlo por un guasa privado puedes hacerlo por un facebook online hoy día tenemos

00:41:00

muchísimo a ventadato, no te imaginas hoy, las ventadicas que tenemos ustedes de hacerlo hoy a

00:41:06

cómo cuando empecé yo, de verdad que son totalmente diferentes hoy día hay de todo, yo nada más quiero

00:41:13

una cosa, quiero ver cómo se pone subtítulos a los videos que me lo hago automáticos, me parece

00:41:19

un trancaso, tiene que escribirlo yo a mano, busco, y me aparece su potosientos programas para

00:41:26

crear su título, programas para crear diseños, programas de todo o ayer,

00:41:32

y cuando me empecé la más difícil, eso es que te enganas de aprenderlo y buscar,

00:41:37

eso es una vez que sepa y te guste una herramienta, aprendela de arriba abajo y trabaja con ella,

00:41:43

y no quiere decir que siempre lo vas a saber todo, siempre tienes que volver a aprender porque son

00:41:47

programas y al final los programadores van optimizando las cosas, hay cosas que se van quedando

00:41:52

soleta y entonces necesitan un prontio, igual con uno de los cursos homigos, siempre están cambiando

00:41:57

cosas, siempre que actualizarlo. Esto es un, sin vivir de que totalmente hay que aprender,

00:42:03

son las características de la prendedor, deseos de aprender. Enían, ¿qué más?

00:42:12

Buenos días, Luz, ¿cómo estás? Yo aquí Marcelo a la palabra.

00:42:18

Bueno, honestamente no he empezado básicamente porque digamos que yo, en el

00:42:26

ya hubiera el 42% del curso, yo empecé en el héroe y como que yo estaba haciendo hasta

00:42:33

este momento he hecho todo en orden porque mi cabeza es un poco, digamos, no sé si calificárselo

00:42:41

en mi así, pero es que tengo tanto que hacer durante el día, tengo un horario de trabajo y demás

00:42:48

y pues tengo el curso, entonces yo voy a seguirlo en orden, entonces digamos que yo no he empezado

00:42:53

es a parte estoy que llegó ahí por eso no ha empezado.

00:43:02

Digamos que me siento más tranquila haciendo esto de esta manera.

00:43:06

Es como que es, me es mi punto de vista, pero una cosa que yo,

00:43:13

que para mí si es muy clara el luz de acuerdo a lo que tú dices es que

00:43:18

de alguna manera nosotros pensamos que si no lo hacemos perfecto y sabiéndonos

00:43:23

todos absolutamente todo y entonces no hay posibilidad y creo que eso tiene que ver mucho con la

00:43:32

energía femenina, ¿no? La energía masculina es más bueno, tiene que ver no, cariño, terboga,

00:43:39

es decir, que no, yo no soy para nada, perfeccionizan, riqueza, perfeccionista atopa, no puede ser, no, de

00:43:46

hacer una cosa de hacer una cosa como a la vez, ¿no? Porque sí, efectivamente yo he hecho

00:43:54

varias cosas, no importa si está mal o mal, si no está perfecta, he tenido que aprender

00:44:03

a hacer eso porque yo verpreantera enrique y yo hacía tener que hacerlo todo perfecto, no

00:44:11

la ciudad, la verdad que eso es una ventaja para el emprendimiento, no puedes

00:44:16

profesurar por que no sabes hasta que yo tuve aquí cómo está.

00:44:20

Yo tuve que es barata, una idea que tenía muy fija, es una idea,

00:44:26

una idea, un pensamiento limitante, una creencia limitante y fue algo que

00:44:41

a mí me lo decía pero como yo soy rebelde, entonces si vamos a dar algo más mejor no lo hago, siempre me lo hago, yo soy rebelde sin causa.

00:44:53

Y no, yo pienso que pronto, de pronto, pues porque en mi momento cuando llegué allí, o sea, sé que lo voy a hacer y seguramente te ativurraré como dice esto, me preguntas,

00:45:06

pero esta es una información que

00:45:13

definitivamente no importa cómo se

00:45:16

inicia, es como el mensaje que me

00:45:20

dejas, la importa cómo inicia,

00:45:24

inicia, oportunidad para hacerlo mejor

00:45:26

siempre tenemos. Sí, claro,

00:45:29

mientras tanto ganamos plática.

00:45:32

Gracias. Gracias.

00:45:33

de. Disculpa que yo soy de trabajar en lo que me gusta tener lo como todo organizado.

00:45:41

Así que lo que yo me da un orden mental.

00:45:44

Yo tengo los teléfonos, todos igual, todos, yo estoy desarrollando algo, un poquito

00:45:50

regado porque estoy en lo que estoy desarrollando.

00:45:52

Luego me gusta como tener todos los bolis aquí, los marcadores, lo que tengo que hacer aquí

00:45:57

apuntado todo, apuntó cositas así de lo que tengo que hacer.

00:46:03

¿Alguien más?

00:46:07

Surtudo, si le queda alguna duda con respecto a eso que estoy diciendo, si tiene alguna pregunta, con respecto a lo que acabo de decirle, todos esas cosas, si lo han visto en el curso.

00:46:17

No sé, eso.

00:46:18

Y que me voy a hacer para que le haya servido el ejemplo diable.

00:46:22

Hola, Lucio, estoy quiero comentar la experiencia que estoy ahorita con las publicaciones

00:46:29

sobre el tema de inmigrantes.

00:46:33

Sí, algunas publicaciones no fueron aprobadas, entonces me metí, pregunte por qué,

00:46:41

ya por lo menos sé que no puedo colocar el tema o el título así, como tigo directo, tengo

00:46:49

¿Ale la vuelta, porque me interesa que este sistema,

00:46:51

es un sistema que se hizo lo tiene como...

00:46:54

Bueno, hoy día cada vez hay más, cada vez hay más.

00:46:57

Yo, por ejemplo, fíjate tú que publicué un...

00:47:00

Ya saben casi todos mis técnicas de fe,

00:47:02

que yo publico por los propios.

00:47:05

Este es raro cuando hago un poco,

00:47:06

porque ahora no tengo mucho tiempo hacerle.

00:47:08

Al algún momento lo anero.

00:47:10

Pero ¿qué pasa?

00:47:11

Que una de las cosas que tiene que ser...

00:47:13

Yo, por ejemplo, publicué uno de muerte

00:47:15

en esos días y me lo bloquearon.

00:47:17

pero esto que es y pero nunca me lo había bloqueado en honor a los muertos tal y que se

00:47:21

yo no pero bueno es constantemente la camina así que no te preocupas por eso, ¿eh?

00:47:26

¿Y qué pasó? No, nada que de eso me di cuenta ayer, de poder esperar respuesta y no tengo

00:47:35

que cambiar la imagen va a quedar clasiva tengo que buscar el comentísimo el copi pero no lo

00:47:43

plantar una como inmigrante que es pasada en ese plano, no sé cómo porque no

00:47:50

mucho porque tiene que ser un tema bloqueado, que algo como real.

00:47:55

No, pues no fejo lo hace, no fejo lo hace porque le pone un def, que y eres su

00:47:59

actibilidad, es probable, no sé que igual que tampoco puedes poder, por ejemplo,

00:48:04

antiguamente yo colocaba, así que las tuviera una imagen de el turismo, no no

00:48:09

pero también puede hacer eso y entonces ese tipo de cosas y esos abortos tampoco de un imagen muy explícita

00:48:15

ese tipo de cosas pero bueno más aprendí en el cual tiempo no me funcionan esto en seguida

00:48:19

papá en lo cambio y con otro.

00:48:22

No por eso es como el cada diciendo más de la esquina lo hago es realmente

00:48:27

y también como tu dijiste bueno me dices una idea de por en mi grande ahí lo estoy desarrollando

00:48:35

en este este como digo hay que probar.

00:48:38

De qué hacerlo para por eso.

00:48:40

Pero vale, y quiera ser todo te ha dado, que lo que has hecho.

00:48:43

Te has sentado, he hecho la estrategia,

00:48:45

ha visto que lo que has abendido es todo ese tipo de cosa.

00:48:47

Y eh voy más maldad como a ti me lo está diciendo.

00:48:50

Voy a hacer primera sesión.

00:48:53

Y ya pero si dé un evento en vivo,

00:48:55

vale.

00:48:56

Qué es si fue.

00:48:58

Vale, no, ni de verdad.

00:49:00

una vez más se lo digo y y les juro que les juro de corazón que no sé cómo decirse lo yo no

00:49:07

puedo levantarme muy decir bueno si yo va a publicar algo inmigrante me llamo

00:49:11

obligado no tenía que haber una estrategia porque yo estoy publicando esto es inmigrante porque

00:49:15

ya antes me he señalado me he sentado y hecho todo esto que les estoy diciendo ahora

00:49:21

de verdad que no funciona así por eso es que no resulta porque lo hago de cualquier manera

00:49:26

tengo que sentarme tú o eso te ocurre en Isarroán con anterioridad sentarme en

00:49:31

cada un día, dos días, tres días si es posible, pero ya cuando los saque ellas

00:49:35

fuera tengo que hacerlo porque sí tengo que hacerlo porque ya está el

00:49:41

mercado dentro de una frutegía para algo, no es que hoy lanzó esto o y digo esto

00:49:47

o voy a hacer esta post, no, eso no es lo realmente importante, lo es realmente

00:49:52

importante, esta serie de pasos que ustedes han dicho cuando vean verte en

00:49:55

publicidad que los que va a vender, que los que va a vender, que los que va a vender,

00:50:01

todo ese tipo de cosas, tienen que ser encaminado en sución a esto, pero si no,

00:50:06

pasa, pasa el tiempo y no están haciendo nada, no es, me levanto y hago una publicación

00:50:12

de internet, no, esta serie de pasos, señores, esto voy a vender eso, voy a vender, ya les dije,

00:50:17

voy a vender sesiones, voy a vender Ocean Group, para eso, para atraer gente, para que se

00:50:23

entender eso, que no sabe nadie, pues simplemente va a ser un evento en vivo y se

00:50:27

ven en vivo va a consistir tal y tal cosa. Este evento en vivo va a estar apoyado porque bueno,

00:50:32

todos los días voy a estar publicando cosas relacionados, este tema que va a trabajar

00:50:35

este día, pero llamar a gente de la atención a eso lo va a poner en publicidad porque se

00:50:38

apunte, le gustaría saber más de las diabetes, le gustaría saber este por ejemplo que

00:50:43

comer entre comidas, tarata, todo eso lo esté publicando. Infusión a eso que yo vaya a vender y

00:50:50

y tiene que eso tiene que desencadenar en un evento, en una serie de videos, en algo que yo quiero que se acronte,

00:50:56

que se agraturamente para que el juego se apunte a esto que yo voy a hacer.

00:51:02

Sí, eso lo has hecho.

00:51:04

Sí, pero,

00:51:06

te va a decir, de lo que hacemos como el cojando,

00:51:09

de que tienen varios grupos,

00:51:12

la nuestra gente manda una un cumulario que comenté

00:51:16

y ahí me di cuenta que la gente ni idea donde que se me acorde la gente,

00:51:20

todo man, ya he respondido que no está en la coste de la acción,

00:51:25

que se vive bien, el que se hace de hablar de migración,

00:51:27

que es informal y que no no hay coste de la acción,

00:51:30

porque si no, digo yo...

00:51:32

Yo me llamo, yo me llamo, no te voy a hacer nada,

00:51:35

porque ya de verdad...

00:51:35

Ah, ya lo dijiste, que eso.

00:51:37

Es que yo estoy cansada de decirle señores que manía,

00:51:40

a ustedes de vender...

00:51:41

Pero como hago, sí, es decir,

00:51:43

de otra respuesta,

00:51:44

o sea, dicen que no está en la coste de la acción,

00:51:46

entonces, yo me quedo pensando en lo sal,

00:51:48

no tengo una coste de la acción.

00:51:52

Pues, ahora hay humana de no sé qué decirte.

00:51:57

Señor Esque yo no sé por qué ustedes se quedan, si yo le pregunto a las

00:52:00

imaginas de sus, yo pago a vender qué tipo, me pregunto a las gente que es

00:52:03

arque tipo. ¿Qué quedas tu como ver respondido? ¿Qué crees tu que me

00:52:12

me respondió a las gente que me compro arque tipo? Si yo le pregunto a ellos,

00:52:17

¿sabes qué es arque tipo? Pero es que estoy lanzando a arque tipo, creo que los

00:52:22

cocas de más ateo, que es la arque tipo. ¿Y ella sabe lo que es arque tipo?

00:52:26

¿segura? A ver, hay alguna persona que se llama a mi taller, ¿der qué tipos a ver?

00:52:32

¿seguramente que sí?

00:52:35

A lo yo, no soy terapeuta, no conozco absolutamente nada y hasta ahorita estoy investigando

00:52:45

sobre eso. Y pues, y hasta ahorita me estoy lanzando a hablar porque tampoco me va a mucho

00:52:53

público y aprendió muchas cosas. Por ejemplo su Instagram y eso no lo tominaba y pues yo ya estoy haciendo

00:53:02

mirándome al espejo y todo eso. Por eso digo que es que me toca empezar desde totalmente.

00:53:07

O sea, sí toca piezas siempre. Tenía la Sandra. Fíjate, tu aquí está una chica que está

00:53:12

ponto que no está la pelota. Yo solamente me estoy dirigiendo a la pelota, no, es el trapeuta de

00:53:18

es un abatar mío, obviamente. Los costeladores de un abatar mío es diferente, un terapeuta,

00:53:24

un costelador, entonces son diferentes abatares, diferentes vocabularios que yo me muevo con

00:53:28

ellos, pero no necesariamente, y te apuesto que es la mayoría, por no decirte, el 80%

00:53:35

de lo que se acuntaron este curso no saben que son arquitectivos, cariño. Y por eso no

00:53:39

voy a decir, ah no, para yo poder vender el arquitectivo, tengo que enseñarle a ellos primero

00:53:43

pero que es el tipo. No, porque a mí no me interesa la técnica, ¿sabes? No me interesa.

00:53:49

Me interesa a Handima. A mí lo que me sirvió, si, a Jumara le sirve, yo realice los

00:53:56

protocolos y como un mapa conceptual de más o menos de los temas, pero nunca he nombrado

00:54:04

constelación en Inna, eso simplemente todavía estoy armando las cosas, pero el mapa conceptual

00:54:11

ayuda a un organizar la mente de tal forma que como lo puede uno vender?

00:54:19

Voy a venderte estas gafas, entonces yo te voy a decir a ti, oye mira no, yo te

00:54:24

te voy a vender esta gafa, oye mira con estas gafas simplemente mira sabes que el

00:54:30

contorno negro va a hacer que este resalte más tu color de cabello va a ser mucho más

00:54:38

llamativo vas a lograr que puedas ver las cosas con colores más nítidos con más claridad

00:54:44

este baja poder te ver más intelectual va a tener luz de psicóloga xxxxxxxx es

00:54:50

diferente que te diga compro a esta gafos yo no tengo que educar a la gente compro a

00:54:57

mi esta gafos yo creo que educar a la gente cuáles son los venezcios quizás te van a tener

00:55:02

de comprar la cafa cariño mío. Lo he dicho una y otra y otra y otra vez diferentes

00:55:09

maneras y ya les juro que no sé cómo decirse lo chicas.

00:55:13

De verdad.

00:55:15

Es justamente desolvídense de vender coselaciones, venden, soluciones, venden a lo que la gente

00:55:21

quiere lograr, venden cómo superar la diabetes, venden como salir de un duele o venden eso

00:55:28

eso es no vendan costelaciones. Primero, porque en el Nguérez Taralladísimo que mucha gente

00:55:35

está en contra de las costelaciones y todo, un montón de cosas más, entonces no vendan

00:55:39

costelaciones. Vendan soluciones, no vendan biodecodificación, vendan soluciones, no vendan

00:55:47

registros acácicos, vendan cómo puedes sanar tu vida, recobrando la información pasada,

00:55:53

no sé, hay muchas maneras, pero olvidense de la herramienta, de verdad, yo no voy a vender agua,

00:56:02

para que voy a vender agua, yo voy a venderte la puresa de la vida, yo voy a venderte la salud

00:56:12

existencial, yo voy a venderte, no sé un montón de cosas, aunque sea para agua,

00:56:16

¿vale? Olvídense, piensen en lo que quiera, lo que anire la persona, lo que sueñen la persona, lo que desce, la persona.

00:56:26

Fien ser que tipo, ¿cómo yo vendí a que tipo? Traspás a la barrera, familiares, quieres que tus clientes estén fascinados con su consulta.

00:56:37

Es simple, el archetipo, lo que están conmigo, el archetipo saben que le fascina. Cuando lo conocen, se que han enganchado y el cliente también.

00:56:46

Entonces, eso es lo que yo quiero vender, es lo que van a conseguir así de así

00:56:50

me le convence curso, no es la técnica del que tibra, que tiene que dar que tipo

00:56:53

ya de proceso enamorrida, pero me llamo la atención en el hecho de que mis

00:56:57

clientes van a estar fascinados, con mi consulta y no van a saber ni siquiera que

00:57:01

los cochanos coño le van a resultar.

00:57:03

Eso es lo que yo quiero vender, eso tengo que enfocarme, lo que realmente van a lograr

00:57:09

con mi solución de verdad, de verdad crea que funciona así, no funciona la técnica, no sé cómo

00:57:17

decir eso. Bueno, chicas, que se llama, yumara, de verdad que te lo dí yo ya de varias formas y no sé

00:57:24

te lo juro, que si quieres con persona. No me estaba vendiendo las técnicas, solamente que me llevaba

00:57:31

la atención que la cuesta a nadie con el yaco. Ya, pero me dijí, pero la con, no, porque me llegaste,

00:57:37

no me engañen porque eso está grabado que me dijiste porque entonces me

00:57:42

di cuenta que tengo que educar a esta gente ya pero que tengo que educar porque me

00:57:49

paguen si quieres realmente decir que cosa el asoció en espagame ver quizás

00:57:53

esa conclusión es diferente ahora si te das cuenta la diferencia yo puedo a mi

00:57:59

la sepa suntar de mi o no a gente que no sabe que son costelecciones entonces

00:58:03

un abatar pues a esa gente yo lo voy a vender costelecciones y lo voy a educar que

00:58:08

son muchas acciones, pero al otro que le voy a educar que es inmigración o como sobrevivir

00:58:14

este inmigración o como salir adelante a través de una inmigración. Es la diferencia en

00:58:21

el vocabulario es que yo escucho más allá las palabras.

00:58:27

Gracias, que se llevan, vamos a empezar con cosas acciones que nos estamos robando el tiempo

00:58:32

y ya los costellaciones están que me orquen, que se llevan del encuentro de hoy de espera.

00:58:39

es, es, discurpe un momentito, discurpe que yo pongo el teléfono silencio, está llamando el

00:58:59

padre de Enrique, entonces cuénteme, me escucha, yo me llevo, yo me llevo estructura orden y

00:59:12

mucha gana estructura orden en muchas ganas, quien me dijo Daniela, Daniela vale, que bueno,

00:59:20

no, vanilla, alguien más, yo me llevo a recordar una frase que me fascina y es mantelos

00:59:31

simple, mantelos, yo perseverar, genial, alguien más, vale, alguien más que se llevo, perseverar,

00:59:52

perseverar, mal, ¿qué más? chicas, la verdad que a veces pareciera que yo me paro aquí, como

01:00:08

como la pesada y esto otra vez que se van a hablar, por la verdad lo que quisiera es que lo

01:00:12

sean de verdad bien las cosas se hacen organizándoles con tiempo. Yo les he dado paso a paso

01:00:19

en discorre, miren vean cuando se dan lanzando el arquitectivo, miren vean lo que usted ha

01:00:24

cien, todo eso mañana llevo todo el documento completo, de este lanzamiento siguiente que voy

01:00:29

a hacer, todo completo, todo completo, diseñó los correos todo, no me venia en el tarde

01:00:34

de alguna dos días ya tengo experiencia lo hago unos días, pero cuando ustedes

01:00:38

ingorganizar todo un lanzamiento se tardan una semana pues pero ahora no de verdad

01:00:42

paso a paso que funciona muy bien pero obviamente tienen que atravesar, ¿vale?

01:00:49

esa es mi y de verdad que les digo este crean que funciona porque si funciona entonces

01:00:55

ponganlo en práctica, en la misma medida que lo pongan en práctica no que no sea el

01:01:04

entonces este mal enociendo, mal euro en el héroe, alima más, más genial, aquí dice

01:01:13

victoria muy bien, mende lados y no vendas la receta, es exactamente, mire, te lo han

01:01:18

dicho por aquí muy bien, muy llumada, mende lados y no la receta, muy bien, genial,

01:01:25

vale, bueno señores, bienvenidos a cosas lesiones familiares, nos tardamos un

01:01:30

un poquito, pero bueno, preguntas, comentarios de cosas en familiares antes de iniciar.

01:01:40

Por la luz, a mí me gustaría que hablarla un poco de la pregunta que nos dijiste en

01:01:46

discorre de cómo veíamos el tema de los secretos, como nosotros lo buscábamos o cuando aparecían.

01:01:55

Lo aclaré en la clase pasada, pero bueno, la clase pasada o el jueves pasada le de ellos.

01:02:02

¿Lo voy a pasar?

01:02:04

Sí, pues entonces la revisaré la clase.

01:02:07

Bueno, todas maneras lo vuelvo a decir ahora.

01:02:10

¿Alguna otra pregunta?

01:02:13

¿Y qué pasa con Luis?

01:02:15

Perdón.

01:02:17

A la gente.

01:02:18

Te dan a ustedes.

01:02:20

¿Y qué pasa cuando el cliente participe altera peuta de su secreto?

01:02:26

y su secreto también, y parte de ese secreto es parte pativo entre varios clientes, o sea,

01:02:38

un clí, por ejemplo un cliente, una mamá te cuenta un secreto y a la misma vez también trata

01:02:43

a al hijo por otra parte y también está involucrado en ese secreto. El terapéutas sé que se

01:02:49

mantiene imparcial y demás, pero esa es energía al hacerte complijé de ese secreto,

01:02:57

como como como como como se gestan.

01:03:00

Nada, simplemente hay que quedarte calladita como muerte. Yo tengo, yo tengo clientes,

01:03:05

por ejemplo, tenía clientes a lo largo de mi vida. Yo vi una chica que era mi estudiante,

01:03:09

por cierto, es alguien que era muchísimo, una chica que era mi estudiante también atendía

01:03:13

su mamá. Yo con su mamá sabía cómo fue un asimiento que pasó, que no pasó y toda esta

01:03:20

es cosa y mucho de las cosas que ya le sucede tienen que ver relacionado con los

01:03:24

consumicimientos y imagínate tanto era así que cuando ella nace su padre se va a otra

01:03:32

ciudad antes de nacer, no ella. Y la madre está embarazada y luego esta chica tomó la decisión

01:03:37

y yo por favor por favor que no se vaya se puede va a esa ciudad donde la madre también

01:03:42

me salio buscando el padre y se yo quiero irme a su edad porque yo creo que por allí me va a ir bien yo por Dios no te vayas no te vayas no te vayas no te vayas pero claro yo tenía base para decir no te vayas porque sabía la historia de la madre

01:03:55

pero obviamente yo estará lo que no lo podía decir y luego estuvimos tenemos una buena relación de amistad y luego pues nada al final se fue para el lugar y le fue mal por supuesto no estuvo ahí dos años, dos o más años a tranca y barranca esterribuyen ese lugar

01:04:11

pero claro está siguiendo en implicación sistémica que te toca ser yo, morir y callar,

01:04:16

y no puedo hacer absolutamente nada.

01:04:18

Bueno, gracias.

01:04:21

¿Quién era la otra persona que iba a preguntar?

01:04:26

Yo, Marcela, es referente, es una pregunta referente al material que se encuentra en el protocolo 3 del

01:04:35

movimiento interrumpido que dice anclar en alguna parte del cuerpo del cliente o con una frase

01:04:47

suposicionante la vida y también cuando estás junto a su madre.

01:04:54

Exactamente por ejemplo imagínate de tu que yo estoy visualizando el consultante imagínate

01:04:59

que estás este cerca de tu madre imagínate en sus brazos tal y que se yo y yo exervo corporalmente

01:05:06

que ese consultante está bien, está tranquilo, porque ya yo antes he visto como

01:05:13

su respiración cuando está calmado, cuando es un poco lo que íbamos a ver,

01:05:19

un poco su respiración de cómo está calmado, de cuando está tranquilo, de cuando está bien,

01:05:24

entonces yo simplemente cuando la persona logre este estado que se sienta seguro delante de mamá,

01:05:29

entonces simplemente poto a car su hombro y anclo ahí ese estado de excelencia,

01:05:34

que ha afectado a estar bien allí o a un clave.

01:05:38

Ah, no, no, no.

01:05:39

OK, es una clase.

01:05:40

OK, gracias, gracias a la luz.

01:05:44

Vale.

01:05:45

Alguien más?

01:05:46

Sí, yo tenía otra pregunta.

01:05:48

Uno le puede hacer la meditación de enasimiento a los hijos

01:05:51

de uno, así es cuando estén pequeños.

01:05:54

Como le pone una música de bebés,

01:06:02

lo llevó a uno con la mamá o los hijos no se pueden hacer esa tipo de meditación.

01:06:09

Bueno, lo más importante es hacerla contigo mismo y tu mamá. Y una vez que lo ha contigo

01:06:13

mismo y tu mamá es mucho más sencillo con tus hijos a tus hijos. Sí, eso ya lo hice.

01:06:18

Ajá, pero tus hijos están grandes, están pequeños. Hay uno que tiene 16 y el otro tiene 13.

01:06:27

yo no creo que tu dos hijos adolescentes, ninguno se sienta cómodo, tú haciéndoles.

01:06:35

¿Mal?

01:06:36

Sí, realmente es un bebé, tú puedes acunar a tu bebé, tenerlo a tu hijos simplemente

01:06:40

de amor, ven, aponte aquí mi pecho, 20 quiero abrazar, pero los hijos adolescentes no

01:06:45

andan mucho por este rollo y no quieren nada de eso.

01:06:47

Vale, te digo que yo soy ocio, lo de recuerdo comando yo soy adolescente que mi mamá e y yo,

01:06:52

y tú allá y yo aquí que corre la ir. Entonces no necesariamente eso, mi mamá era muy una madre muy, era muy cariño, seria, braçada y de a pretujar y de estar encima y yo cocorra la ir.

01:07:08

Entonces como quizás de este es que ver cómo está aquí. Entonces si tú quieres abrosar a sus hijos y acostumbrarte a tus hijos, siempre ser cariño, soy yo también su cariño, soy contigo.

01:07:18

estas genialabrasas los apachúgalos y a muy guay, pero situcidos son un poquito más distante,

01:07:25

pues es como respetándose espacio para abrazar del virus, no soy así tan apachichona,

01:07:32

entonces por eso preguntaba. No, con nuestros hijos, nada de estas técnicas, creo que es bueno,

01:07:40

porque primero que no les va a gustar mucho y si está mejor mantener contacto físico con ellos,

01:07:45

abrazarlo cercaníño, sí siempre ha sido así.

01:07:49

Si no, pues, mantener a distancia, nos logramos tres hermanos.

01:07:53

Mi madre con mis hermanos era súper apapachul,

01:07:55

bueno, ella era así, era así.

01:07:57

Y muy abrazadora, muy de acercarinho y todas esas cosas.

01:08:02

Mis dos hermanos, era muy cariñoso,

01:08:03

era muy bombada, siempre están apachudados con ellos abrazados

01:08:06

y yo siempre he sido más distante.

01:08:10

Entonces, depende de también de los hijos, ¿vale?

01:08:12

que todos los hijos son iguales y no le pongas a hacer ninguna técnica ni nada por

01:08:16

la estilo, es la técnica para ti y si quieres tu hacer alguna técnica con ellos, que

01:08:20

sea la técnica del amor y de la aceptación y de respeto hacia tu sí, o sea, la

01:08:25

técnica que nunca fue desde mi punto de vista. Porque a gente que haces la obra,

01:08:32

es una gracia de estos sectores, pensaba era la medita si han solamente, pero bueno, listo,

01:08:37

cada una en su lugar, cada una en su lugar, exactamente. Porque a final lo que están

01:08:42

decir, no usar estas sesiones, eres tú, entonces quizás eres tú le que más no necesite que ellos,

01:08:48

ellos más adelante buscarán también su propio proceso. Por ahora lo nuevo lo puede dar es

01:08:52

muchísimo amor, aceptación respecto eso, no hay nada que pueda contra eso.

01:08:59

Al y más alguna pregunta. En una constelación de un familiar puede estar

01:09:06

no como observador? Sí. En la delijo o la mamá no? Sí, pues está. Ah sí, puede estar como observador

01:09:18

única. Puede estar como observador, bueno, casi siempre terminas interviniendo, este

01:09:23

puede estar como observadora, como participante, representantes de misma, todo eso puede hacer

01:09:28

como eso. No, que yo, veces van una cosa el acción, todo una familia y toda la familia

01:09:32

y la terminada de trabajar.

01:09:34

¿Troceso, sí?

01:09:35

¿Qué?

01:09:36

Gracias.

01:09:38

¿Alguna otra pregunta?

01:09:39

Comentario?

01:09:41

Genial.

01:09:42

Vale.

01:09:44

Si es lo que vamos a hablar en las costelaciones,

01:09:48

en la plataforma acerca de los anclajes, ¿no?

01:09:52

Bueno, ¿cómo consenso con el claje?

01:09:54

A veces hay anclajes de palabras.

01:09:56

A veces hay anclajes de gestos.

01:10:00

¿Cómo yo doy un anclaje a mis clientes?

01:10:03

Y la manera adecuada.

01:10:04

La manera de cuadro yo tengo que saber, le cuento,

01:10:06

pregunto mis clientes, por ejemplo, ustedes aquí y ahora.

01:10:10

Piense en una imagen que sea para ustedes muy bonita.

01:10:14

Así que sea en una, por un ser lo que le gusta la playa,

01:10:17

la playa, lo que le gusta en el parque, en un parque,

01:10:22

donde ustedes estén, así que están felices y dichosas.

01:10:25

Imaginas en esas son, imagínense cómo se sienten,

01:10:28

imaginas en su cuerpo, cómo están sus hombros,

01:10:31

observen cómo respidan en este lugar, cómo respidan, cómo están, cómo somos de su cabeza, cómo se pone su cuerpo, se pone derecho, se se tumba,

01:10:46

¿qué pasa con su cuerpo? Acumando, ustedes están allí, en esa sensación, observen eso. Y ahora anclen esos con un movimiento, puede ser un movimiento de la mano, puede ser un movimiento en el dedo, algo en el cabello.

01:11:08

es como esto vamos a suponer, supongamos que sea,

01:11:13

toca la mano, el dedo, vamos a ver, entonces el dedo me voy a imaginar allí,

01:11:18

entonces en ese dedo me voy a imaginar con la espalda de lechita,

01:11:23

respirando, imaginando mi playa favorita, viendo una tarde ser maravilloso,

01:11:29

ahí me va, suelto, señor, ahí está enclaro, puedo enclarlo con ese movimiento,

01:11:35

puedo enclarlo con una frase. La frase que me viene a mí en particular es paz, entonces sentir aquí en el pecho

01:11:42

paz, eso puedo enclarlo de dos maneras, puedo enclarlo aquí así o puedo enclarlo aquí, diciendo me pasa.

01:11:53

Ahora despeñen profundamente, mueve un poquito el cuerpo, estiren, mueve un poquito el cuerpo,

01:12:01

porque mueve el cuerpo para salir del estado.

01:12:05

Y ahora quiero que piensen en la muerte un senquerido,

01:12:11

la muerte de una mascota, la muerte de una persona,

01:12:15

de alguien que haya sido muy importante para ustedes.

01:12:19

Y observen las sensaciones corporales,

01:12:21

observen como respiran, observen como se vienen abajo,

01:12:24

bueno, yo lo siento todo mi cuerpo, como que me voy a ese abajo.

01:12:29

Y observes el estado completamente, que viene bajo la cabeza,

01:12:33

mi casa, su bajo la cabeza y entonces voy a volver a utilizar el anclaje que utilicé, el anclaje aquí y

01:12:43

observes cuando tengo ese anclaje es como otra vez mi cuerpo vuelve a la respiración profunda de paz o

01:12:51

equipaz me saco del estado del estado donde estaba imaginada la muerte de mi madre que me llevó así

01:12:57

hacia abajo, le acaba pasar, aquí estoy allí, imaginando ese momento y aquí estoy respirando

01:13:09

profundo y lleno la paz a usar el miopla, ya favorita.

01:13:18

¿De este era clara? Me he explicado bien.

01:13:28

Sí, los gracias.

01:13:31

Cuando yo estoy haciendo eso con mi cliente en una inducción, pues simplemente entonces utilizo

01:13:38

esto, utilizar frases, frases que tengo que hacer, imaginar una situación a, no va a hacer

01:13:47

ningún ejercicio, la situación, situación a, situación b, en la situación a, yo este voy

01:13:55

a ver que problema tiene mi cliente, vamos a sacar cámara, ¿vale? que problema tiene mi cliente,

01:14:03

cuál es el problema que tiene en este momento, ¿vale? esa es la situación a, voy a observar

01:14:08

su corporalidad observar cómo se mueve, cómo se pone, cómo lo está contando, cómo respida y voy

01:14:15

a puntar. Ese es en su estado. Luego es ser una inducción con ese consultante, una inducción para

01:14:22

que se sienta mejor, para que superé esto, puedo aplicar principio sistémico, lo que ustedes quieran,

01:14:28

para que se sienta mejor y entonces allí voy a dar un anclaje. Vale, un anclaje. Este anclaje va a tener

01:14:38

algo para que esa persona cuando esté en este problema, una clase donde esa persona va a sentirse,

01:14:46

vamos a suponer cuando él, personalmente la razón problema, yo lo tengo que preguntar cómo

01:14:49

quieres sentirte, bueno yo creo sentir paz, quiero sentir calma, quiero sentir que bueno que todo

01:14:55

esto va a pasar. Entonces, bueno imagínate, ¿no es situación donde tú hayas estado, donde este

01:15:02

te hayas sentido en paz, hayas sentido bien? Entonces bueno, el piso no me dice, yo mira, no, cuando yo me

01:15:07

haciendo un pas de estudiante en la playa, y su invierno a tardecir, no sé qué ella,

01:15:11

yo se aprueba la inducción. Cuando se en la playa, estoy a tardecir y ustedes cuando

01:15:18

el este contando eso van a observar cómo, qué es lo que hace cuando hace eso, ¿no? Si yo

01:15:25

conciende a playa, lo refiero profundamente, bien, a tardecir, yo observan su cuando el

01:15:32

está contando eso como es y entonces empiecen primero por ese estado antes del problema. Primero

01:15:39

con la experiencia agradable, una experiencia agradable que le guste mucho o algo así, no vamos

01:15:44

a empezar hoy por el problema más potente. Por el problema primero y luego con la experiencia

01:15:48

agradable, entonces en el problema se van a observar qué es lo que hace con su cuerpo y entonces

01:15:53

o se van haciendo en la inducción van a llevarlo más o menos a eso y van a aclar con la palabra

01:16:00

ahora que dijo que es lo que quisiera sentir o este el movimiento en su cuerpo,

01:16:06

puede decir toca te la mano, sientes a paz y lleva a tu pecho que sea así,

01:16:12

entonces ahora cada vez que sientas paz vas a llevar tus manos en el pecho y vas a sentir

01:16:16

esta paz.

01:16:19

Quedo claro no.

01:16:23

Primero paso.

01:16:25

Primero paso.

01:16:26

cuando un problema tiene, segundo paso, que diga una experiencia que, problema que tiene,

01:16:34

que es lo que quiero lograr. Yo quiero lograr sentirme, para quiero lograr sentir felicidad,

01:16:40

quiero sentirme alegre. Entonces, cuando una experiencia donde te haya sentido, tal,

01:16:45

tal, no sé qué hay, o que se lo su cuerpo, como se siente cuando está alegre, que es lo que

01:16:49

pasa, que se imagina, que se dice también, cuándo me quede 16 en esos momentos, que

01:16:55

sientes, que perciben en ese momento todos los sentidos.

01:16:59

Luego hago la inducción adaptada de lo que me ha dicho para solucionar el problema

01:17:03

una.

01:17:04

¿Puedo decir que los políticos no estén amigos, si tienen que ver a alguien mamá, papá,

01:17:08

ex, para que se mandan metodología bien para hacer la inducción?

01:17:12

¿Sí?

01:17:15

Claro.

01:17:16

Sí, claro.

01:17:18

genial, vamos para el go, divido los pequeños grupos, no puedo trabajar que voy manejando, vale pati chao chao, mal, pati sabemos que no voy a trabajar, entonces voy a dividir los grupos

01:17:41

ahi le voy a hacer grupos de, bueno, después veremos quien se queda y quien se va, voy a hacer 9 grupos, aunque alguno va a quedar fuera, pero lo que yo lo paso al grupo que es, ¿vale?

01:18:07

tiene este 15 minutos para 1 en 15 minutos para otra luego vamos a

01:18:13

comentar y a aclarar dudas, vayan entrando si alguna que 2 sola luego la

01:18:22

cambio porque hay unas que van a salir y necesito ver quiénes eran las que van a

01:18:26

salir, ahora vas a entrar, aurora silvia, silvia vas a entrar, aurora vas a entrar,

01:19:32

vale, chao silvia, voy a finalizar las aviones con las chicas, porque ya senta

01:47:39

que tengo que ir a cocinar. Hola chicas, ¿qué tal?

01:48:01

Hola, ¿qué tal? ¿Cómo le fue?

01:48:06

Mucho, ¿vale? A alguien que me hablé para ver si escucho bien.

01:48:10

Hola.

01:48:11

Hola. ¿Qué tal? ¿Cómo le fue?

01:48:13

Muy bien.

01:48:15

Cuénteme, ¿qué pasó?

01:48:17

O sea, ¿de no en cuenta de la enclájele?

01:48:18

¿El servío le funcionó?

01:48:20

Sí, nosotros con Marta trabajamos y...

01:48:26

Claro, nos habíamos dado cuenta que nos había faltado un poco

01:48:29

a un dar más en el problema y lo habíamos pasado con muy, muy ligeramente, pero usamos el

01:48:38

anclaje y con movimientos y no funcionó súper bien.

01:48:47

Y como se sintió ella con el anclaje se dio cuenta de la server.

01:48:54

Hay que, aquí diga Carmen.

01:48:57

Si yo me sentí bien muy bien con el anclaje, sentí o sea, pase de sentir la rabia, le

01:49:09

no sentí mucha paz, mucha tranquilidad, mucha seguridad, muy bien. Y luego a quien

01:49:20

¿Y si se estuvo karma?

01:49:22

A Karen trabajamos las dos juntas.

01:49:25

Y como la facil experiencia con ella, como te sientes ojases.

01:49:29

Sí, primero identificamos las emociones que sentía con el problema que tenía.

01:49:40

y de ahí nos sumo a la anclaje positivo y también reaccionó bien lo que yo percebió de Karen

01:49:53

es que cuando como que echaba la cabeza para atrás cuando respiraba y ahí si no supere que

01:50:02

interpretar que significaba o si yo le tenía que decir que estuviera su cuerpo en línea recta.

01:50:09

O sea, ella he hecho la cabeza para atrás tanto cuando tenía el problema como cuando se estaba relajando positivamente.

01:50:33

¿Y yo luz?

01:50:36

Márcela.

01:50:39

Primero, yo le hice la ejercicio a Victoria, donde identificamos la situación, lo que

01:50:49

lo que ya sentía y luego identificamos cuál era el recurso que le hace a faltan lo

01:50:55

ubicamos y bueno ya contaré el resto, ella me lo hizo mí igual y si hemos enviado

01:51:03

proceso la sensación en ansiedad encontré el recurso de la confianza y ella me lo ayudan

01:51:15

clara en la mano y es impresionante como hasta mi posición corporal cambio muy

01:51:24

comodida realmente muy comodida porque pues no pense que era tan fuerte y entonces

01:51:34

sí muy agradecida, agradecida muy lindo el ejercicio muy agradezco.

01:51:39

Con victoria.

01:51:40

Con victoria que bueno vale.

01:51:44

Gracias, alguien más.

01:51:49

Pues sí, hola, chicas, como está, quisiera complementar lo que dice Marcela y es también

01:51:56

para mi fue muy enriquecedor el ejercicio cuando identificamos lo que es la situación

01:52:03

y cuando identificamos el recurso interno.

01:52:06

y ya lo hizo con un anclaje después y cuando lo hice el anclaje, cuando establecimos el anclaje, sentí la fluidez, sentí que el peso, sentí que el peso se iba, entonces me parece muy maravilloso recurrir,

01:52:26

está este mismo recurso cada que esté en una situación similar.

01:52:30

Entonces sí, también.

01:52:31

No sé qué, a veces, a veces hacemos una cosa la acción coben cliente.

01:52:35

Tú sé, cliente, se quedamos vivido.

01:52:37

Y entonces simplemente finalmente estamos al trabajo con la instrucción para que ya quedan mejor.

01:52:43

Muchas gracias.

01:52:44

Gracias, salimos más.

01:52:47

Yo hoy saber luz, saber rojas.

01:52:51

Bueno, yo trabajé con Laura.

01:52:53

y en mi caso trabajé una situación que también no creía que fuera tan fuerte y mi corazón,

01:53:05

mi becho, sentía ahí, mi situación negativa por decirlo así, mi sufrimiento en ese momento de lo

01:53:16

que yo estaba contando y cuando volvía la parte de otra historia bonita que ella me

01:53:28

me canalizó esa historia bonita pues salí con una palabra, una frase, ya demás poder

01:53:41

para mí y la verdad que fue ha sido una experiencia muy novedosa.

01:53:49

Me sorprendió muchísimo y fue preciosa, preciosa.

01:53:54

Muchas gracias a Aurora. La verdad que fue muy emotiva y me tocó mucho, mucho.

01:54:01

No lo hubiese imaginado.

01:54:04

Ahora puede contar su parte.

01:54:07

Muchas gracias.

01:54:09

es, ¿cómo hay valido?

01:54:12

Alima.

01:54:13

Gracias.

01:54:15

Y pues, yo para complementar aquí lo que menciona

01:54:18

Isabel también, este, buscamos ese, ese sentimiento,

01:54:24

esa situación que, que hace a flora ese sentimiento,

01:54:27

lo identificare.

01:54:29

Y pudimos ubicarlo.

01:54:32

En mi caso, pues fue en el estómago.

01:54:35

pudimos ampliarlo, traiendo en clámosos, traiendo otra situación para encontrarles

01:54:42

a esta reto, algo donde me hiciera sentir que podía tener esa libertad y sentir esa vida

01:54:50

que no nos conectaba y fue maravilloso para mí porque pudés sentirme a lo mejor se va a ir

01:55:04

que lo tardaba, me hizo sentir muy feliz, muy contenta, muy plena, también que era una

01:55:12

palabra con la cual voy a conecte, pues muchísimas gracias por la pobre sabedra.

01:55:20

Muy bonito, muy emocionado.

01:55:24

El día más, como pueden ver, estos partes del método para que ustedes trabajen en las

01:55:49

las cosas, las cosas no es solamente el movimiento que realizan,

01:55:53

ver cuál es el el es orden, ver hacia dónde están mirándose,

01:55:58

sino que también es necesario que hagan ese proceso de y

01:56:04

acompañamiento para que esa esa enclaje de alguna manera

01:56:07

la persona tenga recursos buscar un recurso y ancrarlo.

01:56:11

No es dentro de la misma inducción que ustedes están realizando.

01:56:14

Pero sabes eso, decimos, una inducción como sea, no.

01:56:16

es inducción tiene que llevar un anclaje interno para hacer como una frase.

01:56:22

En la misma medida que lo vamos practicando, es mucho más sencillo y bueno se le hace más,

01:56:29

lo hace sin ni siquiera darse cuenta, vale, pero la idea es que sepan que siempre tienen que hacerlo

01:56:34

y a la hora de encar un recurso. ¿Alguna pregunta? Comentario. Yo uso una pregunta. El cliente, el

01:56:43

¿Conseultante puedes coger el lugar para la clase?

01:56:47

¿Puedes?

01:56:48

Sí, sí.

01:56:51

Perfecto.

01:56:52

Sí, a veces, pronto.

01:56:53

Y yo te va a tocar alguno parte del cuerpo, por ejemplo, si quieres.

01:56:57

O si estamos haciendo una distancia,

01:56:58

tú ves que parte te sentirías más cómodo para poner como un recurso ahí en esa

01:57:02

lugar.

01:57:03

Y cada vez que te toques en este lugar,

01:57:05

va a dispararse ese recurso.

01:57:07

No manera bonita.

01:57:09

¿Aguien otra pregunta?

01:57:10

Comentario.

01:57:11

yo. Yo luz, esto se hace al inicio como para finalizar con el

01:57:18

en la que normalmente se hace después que ya ha realizado la

01:57:22

constelación que más he hecho el trabajo se hace cuando el

01:57:26

cliente está muy movido se hace la inducción si tienes el

01:57:29

paso de el flybot flybot a observar que hay una parte donde

01:57:33

que está muy buido de movilización pusemente en ese momento

01:57:36

hay que ser la inducción para la gente.

01:57:39

¿Cómo que dices?

01:57:42

Al más, comentario, al más tiene algunos preguntas, con un comentario que se llevan de hoy.

01:58:01

Yo me llevo este recurso, este recurso que se me hace muy, muy funcional, maravilloso y para que de los clientes se vayan tranquilos.

01:58:11

Bueno, no le da.

01:58:16

Buen día, hola luz.

01:58:19

Yo lo hice también con Daniela y las dos nos fuimos a un momento en una playa,

01:58:26

las plallas son como esta cosa de que te dan tantos recursos.

01:58:34

Me encantó como el perrojista esos momentos donde nos sentimos plenos

01:58:40

y cómo cómo con esto podemos volver a vivir esas sensaciones, ¿no? Me encantó.

01:58:53

Si yo me llevo luz, un recurso más definitivamente para las, todo lo que estamos aprendiendo en este proceso.

01:59:03

Y bueno, es interesante. Esto se puede hacer luz en una situación de no

01:59:12

hacer ninguna constelación y hacerlo simplemente de una forma muy cortita o nada.

01:59:18

Exactamente, sí, no les acerame de necesitar una poselación.

01:59:24

Vale, muy bien. Muy bonita, la granida. Gracias.

01:59:28

Muy bien.

01:59:30

Bueno, nada, chicas.

01:59:33

Muchas gracias aquí por estar hoy.

01:59:36

El día jueves vamos a hacer este predicando, como ha visto inducciones, han visto

01:59:41

Los sonclajes, hemos visto en los pasos para reconocer la

01:59:49

inducción y todo lo demás, no se asusten las que viene llegando, que luego ustedes

01:59:52

se ingresarán con los nuevos que ingresan y donde se asusten.

01:59:56

Este y entonces vamos a ver toda la metodología, pasos, no?

02:00:04

Pasos de toda la metodología directamente y luego igual también para

02:00:09

y que en lo primero plico yo toda la metodología,

02:00:12

pasa a paso nuevo a un repaso general,

02:00:14

que es lo que hacemos,

02:00:16

pongo el los métodos frabe,

02:00:17

para que se lo descarguen todo el protocolo y lo sepan a ser bien.

02:00:20

Y luego, cuando ustedes no tienen a mano ese día,

02:00:22

para que vean en lo que vamos haciendo, pasa a paso, ¿verdad?

02:00:25

Entonces me he pedido ustedes,

02:00:27

son unas brazos muy grandes,

02:00:28

y a volar mal y poseí de felijín y se vea semana.

02:00:30

¡Oye, chao!

02:00:31

Gracias, luz.

02:00:32

Gracias.

02:00:33

Buenas tardes.

02:00:34

Gracias.

02:00:35

Y igual.

02:00:36

Gracias.