

Transcripción

Definir nicho, avatar y mensaje terapéutico

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

00:00:01

Tenemos que tener claro, vamos a ver cómo se construye este producto digital. No quiero aturullarlos porque ya yo tengo y me tienen que frenar siempre. Yo tengo la desventaja de siempre aturullar a las personas con demasiado contenido. Entonces hago un ejercicio como de retraerme para ir justo con lo que ustedes necesitan a cada paso.

00:00:27

¿Vale? Entonces, este es mi reto. Y bueno, si sienten que voy muy rápido, simplemente vamos a hablar hoy acerca del primer paso. No le voy a nombrar ni siquiera cuáles son el resto de pasos. Le voy a nombrar el primer paso. El paso uno es investigar tu avatar. ¿Vale? Voy a compartir pantalla aquí, disculpen.

00:00:50

investigar tu avatar, ¿vale?

00:00:52

¿Qué significa investigar tu avatar?

00:00:55

Bueno, saber, conocerlo.

00:00:57

Porque la mayoría de las veces, vale,

00:00:59

yo vendo programas de pareja,

00:01:01

pero ¿y quiénes son tus clientes?

00:01:02

Bueno, personas que tengan problemas de pareja.

00:01:06

Ya, pero ¿y quiénes son esos?

00:01:09

Bueno, no, lo sé, no.

00:01:13

Entonces aquí le vamos a ver

00:01:14

qué es lo que necesito yo

00:01:16

para conocer ese avatar.

00:01:18

No le voy a hacer evaluación aquí a cada quien si lo tiene o no. Quiero que lo vayan haciendo sobre la marcha y entonces luego que yo termine de darle los puntos, entonces vamos a hablar en la misma medida que yo vaya hablando y vaya explicándolo, vamos a hacerlo práctico.

00:01:33

la misma medida que yo vaya hablando

00:01:35

solamente vamos a hablar hoy acerca de

00:01:37

investigar el avatar, no le voy a hablar de

00:01:39

todos los pasos para construir

00:01:40

el producto digital, ¿vale? no, en ese momento

00:01:43

no se lo va a ir dando y cada una de las clases

00:01:45

le voy dando un paso

00:01:46

y así para que tengan tiempo

00:01:49

de irlos construyendo, lo que ya

00:01:51

lo tengan realizado para que

00:01:53

lo hagan, lo mejoren, lo construyan

00:01:55

porque siempre se aprende algo nuevo

00:01:57

yo cada día aprendo algo nuevo

00:01:59

entonces, ¿qué es lo que vamos a hacer

00:02:02

aquí. Ustedes, lo primero que hacemos es tener claro cuál es el nicho al cual tú te diriges, ¿vale?

00:02:08

Porque, por ejemplo, si tú quieres trabajar con diseño de modas, ¿a quién? ¿Quién es esas personas

00:02:19

que están interesadas en el diseño de moda? Pueden ser artistas, pueden ser personas que le interesa

00:02:27

dibujar

00:02:28

¿quiénes son esas personas?

00:02:30

entonces yo tengo que investigarlo

00:02:32

entonces tengo que tener claro

00:02:34

quiénes son las personas a las que me estoy

00:02:36

dirigiendo, me estoy dirigiendo a

00:02:37

si tengo problemas de, si voy a

00:02:40

trabajar con los problemas de pareja, bueno me voy a

00:02:42

dirigir a mujeres

00:02:44

divorciadas, o no, me voy a dirigir

00:02:46

a hombres divorciados, también puede ser

00:02:49

mujeres divorciadas

00:02:50

de tal a tal edad, pues es un

00:02:52

nicho, o no, mira, resulta que yo

00:02:54

me voy a dirigir a las

00:02:56

profesionales exitosas, porque las profesionales exitosas

00:03:00

les cuesta conseguir pareja porque

00:03:04

tienen muchas especificaciones y todas estas cosas, entonces bueno, yo me voy a dirigir

00:03:07

a un público de alto standing, hace poco estaba viendo una chica

00:03:11

que hace productos de limpieza

00:03:16

y ella no hace productos de limpieza, sino que vende

00:03:21

está en Miami y ella vende

00:03:27

servicios de limpieza, ¿no?

00:03:28

Yo sé los servicios de limpieza y ahí dice

00:03:30

mi cliente, mi nicho son los millonarios, ¿vale?

00:03:34

Sus contratos son de 20 mil dólares, ¿vale?

00:03:37

Entonces, obviamente es un nicho y está clarísimo,

00:03:40

son los millonarios.

00:03:41

Entonces, ¿quiénes son sus clientes?

00:03:42

Porque, vale, yo digo, ah, mujeres que son divorciadas,

00:03:44

pero claro, mujeres que son divorciadas

00:03:46

a veces tienen esto.

00:03:49

Son las que mantienen a los hijos,

00:03:51

los maridos no les pasa nada

00:03:55

y entonces

00:03:55

claro, obviamente si ellas son las que

00:03:57

tienen tres hijos, mantienen a los hijos

00:03:59

tienen que trabajar

00:04:02

sobreviven como pueden, entonces

00:04:03

¿qué pasa? no pueden pagar ni servicios

00:04:05

entonces ¿cómo va a pagar un servicio

00:04:08

para trabajar

00:04:09

en sí misma? pues no pueden

00:04:12

entonces aquí en este

00:04:13

caso yo tengo que

00:04:15

saber exactamente que esas personas

00:04:17

a las cuales yo me estoy dirigiendo que son mi nicho

00:04:20

sean personas que puedan pagar.

00:04:22

Entonces a veces se nos olvida

00:04:23

este pequeño detalle.

00:04:24

Entonces, oye, mira,

00:04:25

yo voy a trabajar con problemas de pareja,

00:04:27

pero mis problemas de pareja

00:04:28

son a mujeres profesionales exitosas

00:04:32

que les cuesta conseguir pareja.

00:04:34

Vemos la diferencia, chicos,

00:04:35

que hay una diferencia abismal

00:04:37

de cómo es uno y cómo es otro.

00:04:39

Ah, no, bueno,

00:04:40

yo quiero dirigirme a mujeres

00:04:41

con divorciadas,

00:04:45

pero divorciadas es muy cortante

00:04:47

y entonces es muy limitada.

00:04:48

Entonces, ¿qué pasa?

00:04:48

y cuando hago los anuncios, cuando hago mi mensaje,

00:04:51

no me estoy dirigiendo a ese público.

00:04:53

Entonces yo tengo que atraer a ese público

00:04:56

que realmente pueda pagar por mis servicios.

00:04:59

Entonces, yo tengo que definir esos perfiles,

00:05:02

que es la segunda.

00:05:04

Hay que estar al revés.

00:05:06

Después se los arreglaré en el video.

00:05:08

Les pondré bien.

00:05:10

Me acabo de dar cuenta ahora.

00:05:11

Tiene repetido lo de deseos, Luz.

00:05:16

¿Lo de qué?

00:05:17

El 2 y el 3 están repetidos, son el mismo.

00:05:19

mayores deseos

00:05:21

vale, vale, vale

00:05:23

¿mayores deseos y mayores miedos?

00:05:26

o mayores

00:05:26

no, mayores dolores

00:05:29

sí, este sería dolores, gracias

00:05:33

mayores dolores

00:05:37

genial

00:05:38

gracias

00:05:40

entonces, después les cambio el orden

00:05:42

que está mal el orden

00:05:45

vale

00:05:49

entonces, define los perfiles con mayor

00:05:52

probabilidad de comprar, es decir

00:05:53

si yo me voy a dirigir al nicho de problemas de pareja,

00:05:58

entonces aquí me voy a dirigir a mujeres exitosas y mujeres profesionales.

00:06:03

Entonces, si yo me voy a dirigir a mujeres exitosas y mujeres profesionales,

00:06:07

primero yo tengo que dar esa sensación.

00:06:09

Entonces, por ejemplo, si yo me dedicara a mujeres exitosas y profesionales,

00:06:13

pues simplemente a lo mejor tuviera que poner un blazer para hablar ante la cámara, ¿vale?

00:06:17

No saldría así mamarrachita como siempre sale, ¿vale?

00:06:20

entonces tengo que mantener porque yo me estoy dirigiendo a ese público

00:06:24

tengo que saber qué cosas quieren esas

00:06:26

qué cosas quieren esas personas, a lo mejor esa chica

00:06:29

que son profesionales y exitosas, tienen un look de vestirse

00:06:33

tal y qué sé yo, y se identifican con alguien que a lo mejor se viste

00:06:36

igual que ellas, entonces son cosas que debo tomar

00:06:39

en cuenta, ¿por qué? porque esas son la gente

00:06:41

que puede pagar mis servicios de mil, dos mil

00:06:45

tres mil euros, ¿vale? Entonces yo tengo

00:06:48

que saber qué es a ese público.

00:06:50

Mujeres profesionales,

00:06:53

exitosas, que tienen todo

00:06:54

lo que quieren en la vida a nivel material,

00:06:56

pero no tienen una relación de pareja.

00:06:58

¡Wow! Ese es mi público, porque ese es mi público

00:07:00

me puede comprar. Entonces, hay que

00:07:02

descartar a las mujeres divorciadas

00:07:04

que tienen tres hijos,

00:07:06

que tienen que mantener a sus hijos,

00:07:08

que tienen que mantener a su casa, que están sobreviviendo

00:07:10

todos los días porque esa gente no va a poder pagar

00:07:12

mi servicio. ¿No estamos claros en esto?

00:07:15

¿Sí?

00:07:18

Sí. Vale.

00:07:19

Luego, entonces, ¿qué tengo que ver?

00:07:21

Luego que ya yo tengo definido, vamos a suponer,

00:07:23

sigamos con el mismo ejemplo, se los voy a ir poniendo con el ejemplo

00:07:25

porque es más fácil, ¿vale?

00:07:26

Mientras que yo se los voy explicando, ustedes vayan haciéndolo, por favor.

00:07:30

Entonces, ¿cuál es tu nicho?

00:07:32

Quiero que me lo digan ahora.

00:07:33

¿Y cuál es el perfil con mayor probabilidad de pagar tus servicios?

00:07:39

Vamos a ver.

00:07:39

Quiero escucharlas a todos los que estén aquí.

00:07:45

Vale.

00:07:45

Quiero escucharlas a todos los que estén aquí.

00:07:47

¿Vale?

00:07:48

Cuéntenme.

00:07:49

Recuerden a todos, les recuerdo, gente,

00:07:52

Telegram, manténgase atento a Telegram.

00:07:55

Ahí están las fechas de clase.

00:07:59

Y aparte de eso está el link de entrada.

00:08:02

Para yo no estar solo recordando,

00:08:04

porque recuerden que no siempre tengo todo el mundo en mente, ¿vale?

00:08:09

Para que sepan.

00:08:10

Y bueno, la mayoría de las veces muchos no vienen,

00:08:12

entonces tampoco, ¿vale?

00:08:14

Entonces, cuida ahí yo con eso, ¿vale?

00:08:16

Tengan pendiente eso.

00:08:17

A ver entonces, cuéntenme.

00:08:18

¿Cuál es el nicho de ustedes que puede pagar? ¿Cuál es su nicho?

00:08:23

Y ¿cuáles son los perfiles que tienen mayor probabilidad de pagar?

00:08:27

Pueden apuntar, no tiene que ser uno. Mientras más sea, mucho mejor.

00:08:33

¿Cuáles son los mayores perfiles que les pueden pagar? Vamos a ver.

00:08:37

¿Qué personas? Eli, empecemos por ti.

00:08:44

Quiero que lo vayan haciendo. Luego lo van a ir puliendo y lo van a ir perfeccionando.

00:08:48

Pero es que ahora quiero que lo hagan porque casi nunca sacan el tiempo para ponerse a hacerlo.

00:08:53

Entonces quiero que lo vayan haciendo conmigo para que puedan realmente hacer.

00:08:58

Vale, porque no pasen por otro.

00:09:00

A ver, cuente.

00:09:05

Yo, bueno, viendo la posibilidad de ampliarlo un poquito más,

00:09:09

era como lo de la ansiedad, pero bueno, me he dado cuenta que no,

00:09:13

como que ese público al cual a un momento quería,

00:09:19

que eran los adolescentes, como que no ha sido como muy exitoso.

00:09:22

Entonces, como ampliar la propuesta hacia si tienes ansiedad,

00:09:27

y quisieras vivir diferente

00:09:31

entonces puede ser

00:09:32

hombres o mujeres

00:09:33

vamos a ver Elizabeth

00:09:35

tú has hablado con los padres de estos adolescentes

00:09:39

has ido a colegios

00:09:41

¿qué personas has hablado

00:09:43

para ver si esto funciona o no?

00:09:46

con los que

00:09:47

me siguen en mis redes

00:09:49

o en mis grupos que tengo

00:09:51

los que comparto por mis historias

00:09:53

vale y te has entrevistado con unos padres

00:09:55

y no han comprado el servicio

00:09:57

para los hijos

00:09:59

Vale, o sea que no es un producto que tenga interés de adolescencia.

00:10:04

Entonces, ¿ahora qué has pensado?

00:10:06

Genial, lo importante es entrevistarte, hablar y ver.

00:10:09

No es, bueno, vale, fíjate lo que ha pasado.

00:10:12

No tengo que elaborar yo el producto.

00:10:14

Simplemente testeo primero si hay interés.

00:10:16

Si no hay interés, pues simplemente a otra cosa mariposa rehago el servicio.

00:10:21

No tengo que hacer que la mayoría de las veces pasaba

00:10:23

que nosotros nos pasábamos haciendo un producto durante mucho tiempo

00:10:27

y luego veíamos que no funcionaba

00:10:29

y entonces ya lo habíamos elaborado

00:10:31

y habíamos pasado un año elaborándolo.

00:10:32

Nos damos cuenta.

00:10:34

Entonces, en este caso,

00:10:35

no vamos a hacer eso.

00:10:36

En este caso, lo primero es

00:10:38

ver si ese producto se vende

00:10:40

y luego, si ese producto no se vende,

00:10:42

pues eso por allí no es.

00:10:44

Pero bueno, si nosotros empezamos así,

00:10:46

si tenemos claro nuestro nicho,

00:10:48

sabemos quién es,

00:10:49

cuál es tu nicho,

00:10:50

entonces ahora.

00:10:52

Pues ahora es personas que tengan ansiedad

00:10:58

o que vivan, que estén viviendo algunas crisis de ansiedad.

00:11:09

Personas que estén viviendo una crisis de ansiedad.

00:11:12

¿Y quiénes son esas personas?

00:11:14

Que tengan ansiedad.

00:11:16

Vale, ¿y quiénes son esas personas?

00:11:18

Yo estaba pensando, de hecho, si puede ser, o sea,

00:11:23

hombres y mujeres, ¿no?

00:11:24

Bueno, no había pensado solo en una sola,

00:11:29

pues personas que estén trabajando, o sea,

00:11:32

que puedan pagar el servicio.

00:11:35

Que estén interesados en...

00:11:38

Vale, las personas que pueden estar trabajando,

00:11:39

yo puedo estar trabajando y tener un chiringuito en la esquina de tacos

00:11:42

y apenas me dan para vivir.

00:11:43

Entonces, ¿a qué te refieres con personas que estén trabajando?

00:11:46

Sorry, chico, voy a decir verdades fuertes,

00:11:48

voy a ser muy directa para que ustedes muevan allí.

00:11:51

Entonces, imagínate que esa persona está vendiendo tacos en la esquina.

00:11:56

¿Esa persona puede comprar tu servicio?

00:11:58

No, no, no, no.

00:12:00

Personas que tengan un trabajo, como puedo decir, estable, seguro,

00:12:03

o que sea abundante para poder cubrir sus necesidades

00:12:08

y puedan determinar una cierta cantidad para su bienestar,

00:12:14

como para las terapias.

00:12:19

Vale, entonces, ¿cómo definirías?

00:12:21

Por eso le estoy insistiendo en esto.

00:12:23

Define entonces, ¿cómo sería?

00:12:25

Voy a ponerle como personas exitosas, pero...

00:12:30

Bueno, exitosa, vale.

00:12:32

Vale, pero entonces escribe, escribe.

00:12:34

Voy a ser maestras de escuela.

00:12:37

Van a ser maestras de escuela que tengan su relación de pareja estable,

00:12:43

que tengan tal y tal cosa,

00:12:45

o hombres que tengan su profesión, que tengan una relación de pareja.

00:12:48

¿Por qué te interesa que tenga una relación de pareja?

00:12:50

Porque cuando tienen una relación de pareja se supone que pagan los gastos en conjunto,

00:12:54

por lo tanto a esa persona le queda dinero extra para pagar sesiones.

00:12:58

¿Vale?

00:13:00

Entonces, eso es lo que quiero que vayan definiéndose.

00:13:02

oye mira va a ser una persona que tiene una relación de pareja

00:13:07

que es exitosa, que tiene una profesión, que tiene una relación de pareja

00:13:10

o puede ser también una mujer que aunque no trabaja

00:13:15

su marido la mantiene y pues vive muy bien la verdad

00:13:19

y entonces pues simplemente es mantenida tal y que se yo

00:13:22

y vive súper bien y puede darse y se dedica a gastar dinero al marido

00:13:26

así de simple, también es una opción y sufre de ansiedad

00:13:29

nos vamos dando cuenta

00:13:31

entonces son tipos de personas a las cuales tú te vas a dirigir

00:13:34

y me voy a dirigir a profesionales

00:13:36

casadas con una buena relación

00:13:38

de pareja

00:13:38

con un buen nivel económico

00:13:41

o mujeres que están

00:13:43

casadas, aunque no trabajen

00:13:45

que son amas de casa

00:13:46

pero viven cómodamente

00:13:49

nos damos cuenta

00:13:52

o a Millennial que simplemente

00:13:55

los padres pagan todo

00:13:57

lo que necesitan para vivir

00:13:59

también puede ser

00:14:04

Sí, mi sobrina es millennial y su madre y su padre le pagan durante todo mogollón de años sus sesiones terapéuticas y es una millennial.

00:14:13

Y a muchos millennials le pagan los padres las sesiones para que sean terapeutas también.

00:14:18

Entonces también puede ser mi público objetivo.

00:14:22

Entonces, si nos damos cuenta que aquí no hay, yo no le estoy pidiendo que me escojan uno, que escojan varios,

00:14:29

pero que lo tengan claro

00:14:32

que no sea pobrecito

00:14:34

es que no tengo dinero

00:14:35

no puedo pagar

00:14:36

es que apenas me da para vivir

00:14:37

no, ustedes tienen que saber directamente

00:14:39

porque yo tengo que saber

00:14:41

cómo me voy a comunicar con esas personas

00:14:43

entonces fíjense

00:14:44

si yo me dirijo a amas de casa

00:14:45

que viven súper bien

00:14:47

y que los maridos las mantienen

00:14:48

entonces fíjense que es diferente

00:14:50

el mensaje que yo voy a lanzar

00:14:51

en mis redes sociales

00:14:52

a el mensaje que voy a lanzar

00:14:56

cuando es una profesional

00:14:58

de repente yo le diga a la mujer que está en su casa, oye, hago un video donde hablo, oye, mira, estás aburrida en tu casa, tienes todo lo que necesitas, vives cómodamente, te está bien, pero hay una sensación de vacío en ti que no encuentras llenar con nada, sientes que te falta el aire cada vez y tú no hay una justificación porque tienes todo lo que necesitas.

00:15:18

entonces ese es un mensaje para esa mujer

00:15:20

pero es diferente el mensaje

00:15:22

de

00:15:24

la mujer que es profesional

00:15:26

que tiene un hogar, que tiene una familia

00:15:28

entonces el mensaje sería diferente

00:15:30

el mensaje sería por ejemplo

00:15:31

oye, estás agotada de tu trabajo

00:15:35

entre trabajo

00:15:36

estar en tu casa

00:15:41

cuidar a tus hijos

00:15:42

estar

00:15:44

perfecta en tu trabajo

00:15:45

ser una buena mujer, una buena madre

00:15:47

eres una buena hija, una buena todo,

00:15:49

estás agotada, te sientes que no puedes vivir con eso.

00:15:52

¿Nos damos cuenta el mensaje que es diferente?

00:15:55

¿Me estoy explicando bien o no, chicos?

00:15:59

Sí.

00:16:04

Vale, genial, Eli.

00:16:05

Sorry que fuiste el conejillo de India.

00:16:06

Vamos a ver otra persona.

00:16:08

No, no, está bien.

00:16:09

Que quiero saber cuál es su eso.

00:16:11

Porque es que a veces nos dirigimos al mensaje

00:16:13

y nuestro mensaje va dirigido a un público.

00:16:16

Mira, a mí me pasó una vez que,

00:16:18

de hecho que hizo un problema con una publicidad

00:16:21

yo hago por ejemplo una publicidad

00:16:23

donde diga

00:16:24

te cuesta vivir de sus terapias

00:16:28

y voy a llamar para un webinar

00:16:30

¿qué va a pasar con esto?

00:16:32

la gente que va a venir a mi webinar es gente que no puede pagar

00:16:34

mis sesiones

00:16:37

o mis servicios

00:16:38

porque yo lo estoy diciendo, te cuesta ganar dinero

00:16:40

entonces ahora es diferente que diga

00:16:43

yo en mi publicidad que diga

00:16:45

ya estás ganando dinero

00:16:46

pero te gustaría empezar a ganar

00:16:49

ya estás ganando más de mil euros mensuales

00:16:51

y te gustaría empezar a ganar diez mil.

00:16:54

¿Vemos la diferencia?

00:16:55

Entonces el público que me va a venir es ya gente que

00:16:58

está ganando dinero, pero, y no gente que está,

00:17:02

son cosas que vamos aprendiendo con el tiempo, ¿vale?

00:17:05

Entonces eso es lo que yo quiero, que ustedes se pongan aquí.

00:17:08

Entonces vamos a ver otra persona que me diga

00:17:10

cuáles son los perfiles que más probabilidades

00:17:13

le tienen de comprar.

00:17:15

A ver, cuénteme.

00:17:16

Bueno, este yo, permiso.

00:17:18

No sé.

00:17:20

Hola. Bueno, mira, mi nicho son mujeres migrantes, ¿ok? Vale. Y digamos que las características o los perfiles que he colocado hasta ahorita, de acuerdo a lo que has dicho, que tengan tres años aquí o en el país que haya migrado, pues, que tengan empleo, que tengan un ingreso como poder resolver y que ese empleo no les guste y quiera cambiar, ya sea por la parte económica o porque no les gusta de plano, como es mi caso.

00:17:51

sientes que estás agotada

00:17:53

y no te gusta tu trabajo actual

00:17:55

quieres mejorar tu abundancia

00:17:56

sientes que no avanzas

00:17:59

el salario no te

00:18:00

avanza, no te llega a fin de mes

00:18:02

cosas que tengan que ver

00:18:04

ya va, cuidado

00:18:05

ahí nos estamos perdiendo

00:18:08

porque fíjate tú, si el salario

00:18:10

no te llega a final de mes, ¿cómo te va a comprar un servicio?

00:18:13

ah, claro

00:18:14

eso lo omitiría

00:18:17

pero si puedo

00:18:18

lo otro que te he mencionado

00:18:21

mejorar la abundancia

00:18:22

y todo lo de fin de mes

00:18:25

mejorar la abundancia

00:18:27

puedo hacerlo, porque si coloco

00:18:28

igualmente, sientes que no te

00:18:30

alcanza o que no avanza

00:18:32

me pierdo, ¿no?

00:18:34

Te gustaría, pero fíjate tú, porque tenemos que

00:18:36

decir lo negativo, te gustaría

00:18:38

poder tener una vida

00:18:40

próspera y exitosa

00:18:42

donde puedas darte todas las comodidades que mereces

00:18:44

por ejemplo, donde puedas viajar

00:18:46

donde puedas

00:18:47

ver las cosas que le interesan a las mujeres

00:18:50

migrantes, ¿no? Las mujeres muchas veces

00:18:52

cuando son migrantes les encantan las cosas de marca

00:18:53

te gustaría, mira aquí tengo una cartera

00:18:56

te gustaría una cartera de, no sé

00:18:58

qué marca le gustaban a las mujeres

00:18:59

Luis Butón, vale

00:19:01

mira aquí tengo una cartera de Luis Butón, te gustaría

00:19:03

tener, y eso lo puedes hacer hoy día por inteligencia artificial

00:19:06

tengo una cartera de Luis Butón, te gustaría

00:19:08

que el mes siguiente pudieras

00:19:10

comprarte esta cartera que cuesta

00:19:11

tanto

00:19:13

ah, pero no dices que no puedes

00:19:16

que no tienes, vale, pues mira, yo te puedo enseñar

00:19:18

si ya estás ganando dinero

00:19:19

y te gustaría llegar a ganar

00:19:21

para poderte comprar esta cartera, pues mira

00:19:23

es un interés, sobre todo a las latinas

00:19:25

le encanta todas estas cosas

00:19:27

que sean de marca, sorry, disculpen

00:19:29

sobre todo a las latinas que están aquí

00:19:31

que aquí en Europa, como tú bien sabes

00:19:34

no se estila mucho eso

00:19:35

pero en nuestra cultura

00:19:38

sí, entonces es como que la cosa

00:19:39

que la marca de arriba abajo

00:19:41

entonces bueno

00:19:43

si quieres dirigirte a ese público, esa es una manera

00:19:45

porque esos son o el tipo de maquillaje que usan, que le gusta el maquillaje de esto o no sé qué cosas le gusten.

00:19:52

Pero es como un tangible de lo que sí quieren lograr, de lo que sí les gustaría lograr.

00:20:00

O también de los riesgos o del miedo, del miedo de no poder lograr algo.

00:20:10

Oye, ¿qué pasaría si sigues sobreviviendo con 1.500 euros durante un año?

00:20:16

¿Qué pasará con tu vida?

00:20:17

Entonces, esa es una buena pregunta,

00:20:19

porque vamos a suponer,

00:20:20

paga un 1.500,

00:20:21

gana 1.500 euros mensuales,

00:20:23

pero tiene que pagar alquiler,

00:20:25

tiene que pagar no sé qué,

00:20:26

esto, entonces,

00:20:27

¿te gustaría aumentar tus ingresos?

00:20:29

Eso es otra historia.

00:20:30

¿Nos damos cuenta?

00:20:32

Ok.

00:20:33

Es otra manera de enfocar.

00:20:35

Ok.

00:20:37

Sí, no hables desde la carencia,

00:20:39

porque si hablamos de la carencia,

00:20:41

la carencia realmente nos va a atraer clientes carentes

00:20:45

y no te interesa.

00:20:46

O sea, que ingrese a clientes que tengan la posibilidad de pagar

00:20:48

y clientes que estén empoderados y quieran trabajar en sí mismos.

00:20:53

Que seamos claros, que sean clientes comprometidos.

00:20:57

Eso es lo que queremos.

00:20:59

Perfecto. Gracias.

00:21:01

Sí.

00:21:01

Puedes definir más esos perfiles.

00:21:08

Más probabilidad de comprar tu avatar.

00:21:10

Por ejemplo, mujeres que tienen ya tres años,

00:21:13

mujeres que tienen sus papeles en regla,

00:21:14

o mujeres que tienen parejas españolas,

00:21:16

o mujeres que tengan, fíjate aquí también te

00:21:18

abarca eso, es diferente una mujer

00:21:20

que esté aquí

00:21:22

que sea inmigrante, que tenga hijos

00:21:24

por ejemplo, imagínate tú, mi caso

00:21:26

¿vale? yo

00:21:28

mi marido es español

00:21:31

yo no tengo hijos

00:21:32

y bueno

00:21:34

era diferente venderme un servicio a mí

00:21:36

que venderle un servicio a la que trabaja

00:21:39

limpiando

00:21:39

en las casas, que no tiene

00:21:42

dos hijos y los dos hijos están con ella

00:21:44

o los dos hijos están en su país y tiene que enviarle

00:21:47

dinero, ¿a quién le vas

00:21:48

a vender el servicio? ¿Entiendes? ¿Quién tiene más

00:21:50

probabilidad de comprarte? Ah, la que

00:21:52

trabaja

00:21:54

de servicio en una casa, que no quiere decir

00:21:56

que no, pero tiene que

00:21:58

enviarle dinero a sus dos hijos que están en su país.

00:22:00

Y está viviendo un cuartito.

00:22:02

A una mujer que está casada,

00:22:04

que tiene su pareja aquí en España, tal

00:22:06

que se yo.

00:22:07

Que no tiene gastos con hijos.

00:22:11

Nos damos cuenta de la diferencia. Entonces, claro, yo tengo

00:22:13

más probabilidad de invertir a si tuviera dos o

00:22:15

tres hijos. Si nos damos cuenta.

00:22:17

entonces eso es conocer

00:22:19

bien bien quién puede pagar

00:22:21

no es solamente al público

00:22:23

que yo interfiera, bueno si yo quiero

00:22:25

trabajar con mujeres que tienen

00:22:27

problemas de pareja y ya, no no no

00:22:29

yo quiero trabajar con mujeres de pareja

00:22:31

y que puedan pagar por mi servicio

00:22:33

entonces quiénes son esas que pueden pagar por mi servicio

00:22:36

nos estamos dando

00:22:38

les estoy dando claridad en esto o no

00:22:41

sí, más claro

00:22:43

o no, vamos a ver, otra persona

00:22:45

para seguir a otro punto

00:22:48

yo

00:22:49

Genial, cuéntame.

00:23:19

tengan problemas de pareja, de relaciones personales, que sientan vacío existencial,

00:23:27

que se sientan estancadas, que busquen el reconocimiento externo.

00:23:33

Genial, pues eso está muy bien, ¿ves? Fíjense que así nos enfocamos muy sencillo porque vamos a

00:23:39

suponer si yo tengo que dar una charla gratuita a quién me voy a dirigir, si yo busco funcionaria,

00:23:44

personas que trabajan en centros públicos, voy y reparto a mi volante fuera del sitio de centros

00:23:48

público para que la gente vaya a mis charlas gratuitas.

00:23:51

¿Nos damos cuenta la diferencia?

00:23:53

¿Vale?

00:23:54

Si ya yo tengo claro, mira, personas así, yo recuerdo que yo monté una,

00:23:58

en mi país hace muchos años, monté una zapatería, ¿no?

00:24:02

Y esa zapatería todo el mundo me dijo que estaba loca.

00:24:04

De hecho, yo entré a una exposición, monté la zapatería,

00:24:07

el único dinero que tenía era para alquilar el local y decorarlo.

00:24:12

Solo tenía dinero para eso, ¿vale?

00:24:14

Porque tenía otro negocio que me daba tal y qué sé yo.

00:24:17

Y solamente tenía dinero para eso.

00:24:18

para hacer la tienda, no tenía dinero para comprar los zapatos.

00:24:21

Y entonces, bueno, me fui a una exposición,

00:24:23

bueno, yo recuerdo que salí de esa exposición

00:24:24

y salí, no tenía deudas,

00:24:27

y cuando salí tenía millones de deudas

00:24:29

cuando salí de la exposición, ¿no?

00:24:31

Pero, ¿qué ocurre?

00:24:32

Todo el mundo me dice, pero estás loca,

00:24:34

¿cómo vas a hacer eso?

00:24:36

Que no sé qué, que es una deuda grandísima,

00:24:38

¿cómo sabes si vas a vender?

00:24:39

Son unas zapaterías, seis milas de zapaterías, claro.

00:24:41

Pero yo tenía un plan de negocio

00:24:45

Y mi plan de negocio era venderle a las docentes y venderle a las docentes a crédito. Es decir, yo iba a hablar, tenía el contacto de los colegios, de ir a los colegios, ofrecerles el servicio y luego se les descontaba de nómina. Entonces, hacía ventos para que ellas fueran y compraran y entonces ya como era vendido.

00:25:04

Entonces, claro, tenía un plan directamente de personas que pudieran pagarme y se lo descontaba directamente del colegio. Por eso estuve la obsesión de endeudarme con millones en aquel entonces para montar ese servicio y fue todo un ánimo.

00:25:20

entonces eso es lo importante

00:25:22

que yo tenga un plan claro de quién es

00:25:24

esa persona que me va a comprar

00:25:26

o sea yo sé dónde va a dar mis charlas gratuitas

00:25:28

ya yo sé a quién voy a invitar

00:25:30

ya yo sé todas las amigas que yo tenga

00:25:32

funcionaria tal y que yo le voy a decir

00:25:34

oye mira, me gustaría

00:25:36

en tu lugar de trabajo a ver

00:25:38

invitar a tus compañeras

00:25:40

a tomar un café, no sé qué

00:25:41

y hablarles un poquito de una charla

00:25:45

tenemos ideas porque ya

00:25:46

sabemos que este es mi público y yo voy a

00:25:48

pescar, ¿dónde voy a pescar?

00:25:50

No voy a pescar ahí en el charquito de mi casa, sino que voy a ir al mar donde realmente están los peces.

00:25:57

Sí, nos queda acá. Muy bien, Carmen. Genial.

00:26:00

Vamos a ver, ¿otra persona que me cuente? Una última.

00:26:12

Hola.

00:26:13

Hola.

00:26:15

Soy Flor.

00:26:17

Un gusto, Flor. Gracias por estar.

00:26:20

Yo tengo un perfil jóvenes, mujeres y hombres, jóvenes y adultos de los 30 y los 55 años, con jóvenes profesionales, con puestos ejecutivos o jóvenes que tengan emprendimientos ya sostenibles con tiempo.

00:26:51

y que en su necesidad sea mejorar sus relaciones tanto familiares, personales como profesionales.

00:27:02

Ese sería como el perfil que tengo hasta ahora.

00:27:06

Vale. Está muy bien.

00:27:08

Lo único es que veo que profesionales, pareja, todo lo demás es como mucho, ¿no?

00:27:18

¿A qué te refieres específicamente cuando hablas de sus relaciones? Vamos a ver.

00:27:24

Ok, o sea, que su necesidad de consultar conmigo en terapia privada sea en estos temas, en sus relaciones tanto de pareja, en sus relaciones personales como amistades, familia, con ellos mismos, en su desarrollo personal y en la parte profesional.

00:27:50

Vale, entonces fíjate, tú son profesionales, tu público tiene una característica principal. La característica principal es que le importe el desarrollo o el crecimiento personal.

00:28:20

Ajá.

00:28:20

oportunidades, personas que constantemente, muchos consumidores de esos autores famosos o personas que hablan acerca del cambio de conciencia y todo ese tipo de cosas, ¿vale? Entonces, ese es mi público, ¿vale? Yo me dirijo a profesionales que pueden pagar por mis servicios, pero que les interesa el crecimiento personal, que están comprometidos con su crecimiento personal.

00:28:42

Y allí, por supuesto, se abarca luego todo lo demás, que si relaciones, tal que se yo, pero realmente tu público es aquellos que están interesados en crecimiento personal, en su desarrollo personal, que quieren trabajar en sí mismos.

00:28:56

si nos damos cuenta de la diferencia

00:28:59

si, si

00:29:00

voy a trabajar en un profesional normal

00:29:02

pero si el profesional le dice

00:29:04

a mi me da igual trabajar a mi

00:29:06

que es eso de verme a mi y de trabajar

00:29:08

conmigo mismo

00:29:10

los culpables son ellos y entonces con esa gente

00:29:12

yo no puedo trabajar

00:29:14

ok, claro, si

00:29:16

totalmente de acuerdo

00:29:18

que le interese el desarrollo personal

00:29:20

pon eso, que le interese el desarrollo

00:29:22

personal entonces después el siguiente paso

00:29:24

es donde busco esas personas que le interese

00:29:26

al desarrollo personal, que eso viene en los

00:29:28

pasos siguientes, ¿vale? Genial.

00:29:30

Bueno chicos, muy bien.

00:29:32

Entonces vamos a ti.

00:29:34

Vamos a ver entonces cuál es...

00:29:37

¿Quién?

00:29:38

Dime quién.

00:29:40

Cari, dime.

00:29:42

Era parecido a lo que dijo

00:29:45

la colega recién,

00:29:47

pero era profesionales

00:29:49

jóvenes y adultos

00:29:51

desde los 28 en adelante

00:29:53

que quieran mejorar aspectos en su vida.

00:29:55

que estén interesados en mejorar aspectos en su vida,

00:29:58

como trabajar en sí mismo, relaciones de pareja

00:30:01

o aumentar la prosperidad.

00:30:05

Vale, fíjate tú que relaciones de pareja yo quiero,

00:30:10

vale, si le interesa aumentar la prosperidad

00:30:12

o le interese sus relaciones de pareja,

00:30:14

eso está súper bien, ¿vale?

00:30:18

¿Cómo identificarías tú que quieren trabajar en sí mismo

00:30:22

o quieren mejorar sus relaciones de pareja

00:30:23

o quieren mejorar su prosperidad?

00:30:25

¿Cómo lo identificarías?

00:30:30

Bueno, en general las personas que me van a ver piden estar más tranquilos, encontrar parejas en su vida o poder cambiarse a un trabajo mejor que el que están.

00:30:45

genial, mira pues eso está muy bien

00:30:47

quiere cambiarse un trabajo o mejor

00:30:49

donde está, genial, te gustaría cambiarte

00:30:51

tú sabes, personas que están en

00:30:53

procesos de cambio, fíjate esto es

00:30:55

para ir sumando ya ese avatar

00:30:57

por eso hay que definirlo y

00:30:59

sentarse a conciencia

00:31:01

para hacerlo, vale, entonces

00:31:03

tengo que definirlo

00:31:06

estas personas son

00:31:09

quienes están en proceso de cambio

00:31:11

están en un trabajo

00:31:13

no se sienten muy agradados en ese trabajo

00:31:15

y quieren prepararse para cambiar,

00:31:17

para que haya una etapa de transición

00:31:19

y cambiarse a su trabajo.

00:31:20

Entonces, ¿ves?

00:31:21

Eso es un mensaje.

00:31:22

Entonces, yo puedo hablar en mis redes sociales

00:31:24

acerca de los momentos de cambio.

00:31:27

Oye, estás en un trabajo que no te gusta,

00:31:29

que no te sientes cómodo,

00:31:30

que está bien, que estás ganando

00:31:31

y te mantienes allí

00:31:32

porque simplemente estás ganando dinero.

00:31:34

Bueno, pues simplemente yo te puedo ayudar

00:31:35

a salir de esa situación.

00:31:37

Te puedo ayudar a prepararte

00:31:39

para que puedas tener el trabajo de tu sueño.

00:31:43

¿Nos damos cuenta? En un periodo de tres meses. Entonces, si yo lo tengo claro, mi mensaje es claro y sencillo a la hora de hablar. Si yo me estoy dirigiendo a personas que cómo llevar su negocio y cómo tener prosperidad con él, pues simplemente que yo voy a hablar constantemente del dinero, de los miedos, de todo ese tipo de cosas.

00:32:08

Obviamente esos pasos vienen después,

00:32:10

pero quiero que ya lo vayan teniendo en mente

00:32:12

porque lo hacemos, ¿vale?

00:32:14

Genial, gracias, Karin.

00:32:16

Gracias a ti.

00:32:17

Luego vamos a ver cuáles son los mayores deseos

00:32:20

de esta persona.

00:32:21

¿Qué quiere esa persona con todas sus fuerzas?

00:32:25

Ya tiene más o menos el avatar,

00:32:27

que a veces no es un solo avatar,

00:32:30

son varios avatares.

00:32:31

Por ejemplo, tengo mujeres, tengo hombres,

00:32:34

que son profesionales, que son millenials.

00:32:37

que tengo que definir, no es solo avatar, son varios normalmente.

00:32:42

Y por eso hago contenido diferente para varios avatares.

00:32:46

Yo tengo, por ejemplo, terapeutas que les gusta la sistémica

00:32:51

y otros terapeutas que no saben nada de sistémica.

00:32:54

Entonces tengo que hablar de cosas básicas de sistema,

00:32:57

cosas un poquito más altas de sistémica y cosas generales

00:33:00

para poder llegar a ese público.

00:33:04

Entonces, enumera los cinco mayores deseos de tu avatar. Por ejemplo, las personas que quieren aprender a comunicarse. Entonces, ¿qué quiere esa persona? Pues hablar con seguridad en público, quiere crecer su marca personal, quiere mejorar su comunicación como líder, por ejemplo.

00:33:31

entonces nos damos cuenta y tengo que saber

00:33:33

qué es lo que quiere esa persona

00:33:35

con toda su fuerza, entonces vamos a ver

00:33:37

qué es lo que quiere, las personas que quieran

00:33:39

me quieran compartir

00:33:41

van a escribir 5 o 10 mayores

00:33:43

deseos de tu avatar

00:33:46

que quiera mucho esa persona

00:33:48

que me han definido

00:33:49

a ver, qué es lo que desea con toda su

00:33:52

fuerza, también es el tiempito

00:34:09

para hacerlo y ahorita me lo cuentas

00:34:16

Luz

00:34:18

yo por ejemplo

00:34:18

Tengo un ejemplo con uno de mis pacientes que él lo que más desea es hacer un cambio de su actividad de negocio que tiene ahora a un sueño que tiene que es hacer un emprendimiento deportivo.

00:34:40

Mira qué bonito.

00:34:41

Ajá, sí, entonces él es ahorita restaurantero y su sueño máximo es hacer ese proyecto, ese coaching deportivo. Entonces, yo, es algo que lo que hemos estado trabajando en las últimas sesiones porque es crear este proyecto desde la solidez que le da esta empresa que tiene ahorita y yo miro que ese es su sueño máximo.

00:35:07

Entonces el proceso para llegar a ese sueño máximo es poder delegar y dejar que su empresa...

00:35:14

Exactamente, dejar de ser operador de su negocio actual.

00:35:19

Empezar a ser el líder de su empresa actual y dejar de operar.

00:35:22

Cuando se mantiene operando, pues obviamente el negocio depende totalmente de él.

00:35:27

Así, tal cual.

00:35:28

Entonces yo veo eso, así ahorita que dices, ¿cuál es su mayor deseo?

00:35:31

Así yo en ejemplo lo veo ahí.

00:35:34

Él quiere ser ese coaching de deporte y ese es ahorita su objetivo a trabajar en las sesiones.

00:35:42

No, le tiene que aprender a delegar.

00:35:44

Entonces mi cliente desea con todas sus fuerzas delegar.

00:35:49

Mi cliente desea con todas sus fuerzas tener tiempo libre.

00:35:53

Mi cliente desea con todas sus fuerzas ser su propio jefe.

00:35:57

mi cliente desea

00:35:59

poder atender varios

00:36:01

negocios, al mismo tiempo ser

00:36:03

un inversor, tener varios negocios

00:36:05

y no estar tan pendiente de ellos

00:36:07

¿vale? Entonces, ¿qué es lo que desean?

00:36:09

Genial, está bien ese cliente

00:36:11

pero en general, ¿eso es lo que desean

00:36:13

todo o no?

00:36:17

No, creo que tendría que ser muy

00:36:18

particular, ¿no? O sea...

00:36:20

No, aquí hay que ser, por ejemplo, cuando

00:36:22

nosotros tenemos este dos avatares, cuando nosotros

00:36:24

lo definimos, tenemos, este es un tipo de cliente

00:36:27

que tú tienes, ¿vale? Un cliente que

00:36:29

ya le va bien financieramente,

00:36:31

tiene un negocio y quiere cambiar

00:36:32

de área, ¿vale? Entonces eso

00:36:34

es un avatar. Pero ahora,

00:36:37

otros tipos de avatar que son profesionales,

00:36:39

tal y qué sé yo, y no están

00:36:41

bien consigo misma,

00:36:45

¿cuáles

00:36:45

son sus deseos?

00:36:50

Sí, que tendría mucho

00:36:51

que ver con mi objetivo

00:36:53

de

00:36:57

mi perfil,

00:36:58

¿no? O sea, que tendría que ver con

00:36:59

con este desarrollo personal, con este, justamente este deseo de que le da toda la fuerza a su propósito en, no sé, en su día a día, ¿no?

00:37:15

Hay gente que quiere paz, hay gente que quiere felicidad, o yo quiero viajar, o yo quiero estar feliz con mi familia y mi marido, ¿entiendes?

00:37:27

cada quien tiene sueños diferentes, ¿vale?

00:37:29

Entonces, por eso, yo tengo que saber más o menos

00:37:32

en conjunto qué es lo que le gustaría.

00:37:34

Una de las cosas que yo más he descubierto,

00:37:36

por ejemplo, en el nicho que yo trabajo,

00:37:37

lo que más desean es viajar.

00:37:40

Entonces, oye, mira, eso

00:37:42

normalmente, por eso es cuando yo viajo,

00:37:44

a mí me gusta mucho también, me gusta viajar.

00:37:46

Entonces, cuando yo viajo en diferentes lugares

00:37:48

me gusta colocar diferentes cosas

00:37:50

de esos viajes porque sé que

00:37:51

a mi público le gustan. Entonces, es una manera de que

00:37:54

me conozcan y que resuenen conmigo

00:37:55

porque a ellos les gusta, ¿vale?

00:37:57

Nos damos cuenta.

00:37:59

Sí, yo puedo como identificar ahorita como una característica de que la mayoría vienen como para encontrar un recurso de cómo poder relacionarse mejor con cualquier dinámica, o sea, como poder tener esa herramienta de poder, como la seguridad, como la confianza.

00:38:20

exactamente, exactamente

00:38:21

que buscan, seguridad, confianza

00:38:24

tal, yo también

00:38:25

mis clientes, yo trabajo con terapéutica y lo que desean

00:38:28

sentirse seguro

00:38:29

cuando están trabajando con los demás

00:38:32

entonces esto es algo

00:38:33

característico, genial, muy bien

00:38:36

gracias

00:38:38

a ver, ¿quién más me cuenta cuáles son los mayores

00:38:41

deseos de su avatar?

00:38:45

yo, yo

00:38:46

genial Carmen, gracias

00:38:50

bueno

00:38:50

Bueno, continuando con que yo quiero trabajar el sanar el vínculo paterno, lo que mis clientes quieren es sentirse seguras, completas, sentirse valiosas, reconocerse.

00:39:08

quieren tener relaciones personales y de parejas sanas, mejorar incluso su situación financiera y pues ya.

00:39:22

Exactamente, vale, está muy bien, entonces eso deseo, entonces esos deseos yo tengo que explotarlos a la hora de comunicar mi mensaje.

00:39:29

Entonces, ¿te gustaría sentirte bien contigo misma? ¿Te gustaría tener una sensación de satisfacción, de alegría y entusiasmo por la vida? Por ejemplo. Recuerden siempre que, bueno, ya lo iremos aprendiendo más adelante. Cuando nosotros estamos hablando en esto, cuando está en el área de crecimiento personal, a veces hay áreas muy intangibles y entonces esto tiene que ser tangible, pero bueno, ya lo irán aprendiendo.

00:39:58

¿vale? Genial, veamos entonces

00:40:01

cuáles son, gracias Carmen

00:40:05

¿qué lo frustra?

00:40:07

¿qué lo preocupa o qué lo agobia?

00:40:09

¿cuáles son sus mayores dolores?

00:40:11

¿qué es lo que más le preocupa?

00:40:12

¿qué es lo que más le agobia? ¿qué es lo que le quita

00:40:15

el sueño a estos

00:40:16

avatar? ¿qué es con lo que

00:40:19

wow, no pueden? Por lo menos

00:40:21

5 a 10 cosas

00:40:24

¿qué es lo que no los deja

00:40:26

tranquilos? ¿no les deja dormir?

00:40:31

¿qué es lo que no les deja

00:40:32

a dormir? Vamos a ver, quién me lo cuenta.

00:40:43

¿Qué es el mayor dolor? ¿Qué es lo que más le frustra a esa persona?

00:40:56

Bueno, en mi caso, este, su mayor frustración sería sentir ese gran vacío, hablando de

00:41:06

la herida paterna, ese gran vacío, el estar buscando por todos lados ser reconocida,

00:41:16

adoptando el papel de buena para que la miren, para que la reconozcan.

00:41:22

Doblegándose y no atreviéndose a expresar lo que sienten.

00:41:26

Exacto.

00:41:28

Dándole la razón siempre a las otras personas, siendo complaciente.

00:41:33

Sí.

00:41:34

Entonces lo que más le frustra es que todo el tiempo siempre dice que no va a ser complaciente

00:41:39

y que se va a atrever a decir lo que quiere, pero nunca se atreve.

00:41:43

exactamente

00:41:45

vale

00:41:48

básicamente

00:41:49

vale entonces pero eso tiene que sacar por lo menos

00:41:51

10 cosas que ellos quieran

00:41:52

ok

00:41:56

perdón Luz una pregunta

00:41:57

dime

00:42:00

dentro de lo

00:42:02

de las mujeres migrantes

00:42:03

lo que más dolor

00:42:07

me ha manifestado

00:42:08

es la parte de no tener estabilidad

00:42:10

en cuanto a no tener un piso

00:42:11

de hecho hoy atendí a una cliente y me decía

00:42:13

A mí me preocupa que en España el no tener esa seguridad que me brindan.

00:42:19

Si no tengo dinero, ¿cómo adquiero un piso? ¿Cómo sobrevivo? ¿Cómo? ¿Cómo?

00:42:25

Puro necesidades.

00:42:28

Entonces, claro, ese sería un dolor, no tener piso, estar haciendo un trabajo que no te gusta, que no te llene,

00:42:37

que no cobres el salario que te corresponda y que quieres.

00:42:42

Claro, pero vale, a ver, y allí está chulo, ¿no? Su necesidad es tener un piso, vale, pues ya yo sé que a la hora de hacer, pues mira, resulta que si sigues trabajando de la manera que estás trabajando y ganando el sueldo que estás trabajando, nunca vas a lograr obtener el piso que quieres, por ejemplo.

00:42:58

en cambio si aprendes

00:43:01

a diversificar

00:43:03

tus entradas de dinero

00:43:05

pudieras tener ese piso que tanto deseas

00:43:07

entonces es una manera de comunicarme

00:43:09

entonces el deseo es que quieren tener un piso

00:43:11

¿qué más?

00:43:14

les gustaría

00:43:16

viajar, o sea, su dolor

00:43:17

perdón, pero el viajar es el punto anterior

00:43:19

hacer algo que no les gusta, estar en un trabajo

00:43:21

que no les gusta, que no les llena

00:43:23

que tienen que ir y les cambia el carácter

00:43:26

el humor porque están haciendo

00:43:27

algo que no quiere

00:43:30

digamos que eso sería

00:43:33

y uno de los mayores dolores

00:43:34

que tienen también las inmigrantes

00:43:36

son dejar a su familia detrás

00:43:40

esto es como un dolor

00:43:41

como que ah, dejé mi familia

00:43:44

dejé mi país, lo mío

00:43:45

mi familia, mi gente

00:43:48

mi gente, mi familia

00:43:49

entonces eso es un dolor que tienen

00:43:51

y eso es un duelo que tienen

00:43:53

entonces es un duelo que es necesario

00:43:55

trabajarlo y abordarlo

00:43:56

solo yo cuando trabaja con inmigrantes hay un duelo

00:43:59

allí no cerrado, entonces ese duelo

00:44:01

arrastra, no arrastra, no arrastra, no arrastra

00:44:03

entonces qué pasa

00:44:05

que no estoy aquí presente en el aquí y el ahora

00:44:07

porque estoy arrastrando el dolor de lo que

00:44:09

me sigo girando hacia mi país

00:44:11

y hacia lo que dejé en lugar de estar

00:44:13

aquí presente, entonces es una de las cosas que hay que

00:44:15

trabajar con ellos, no es los deseos

00:44:17

de los dolores que tienen

00:44:19

es su país, su familia

00:44:22

sus amigos

00:44:23

su cultura, su gente

00:44:25

su casa que se tienen allá a casa

00:44:29

entonces eso es uno de los dolores

00:44:30

¿qué más?

00:44:34

bueno lo del duelo es cierto

00:44:37

no se me ocurre

00:44:38

más nada hasta ahorita estoy

00:44:43

porque si yo

00:44:44

como yo lo he vivido

00:44:45

que no tienen amistades aquí

00:44:47

que no tienen conocido

00:44:50

no tienen un punto de apoyo

00:44:51

hay muchísimos dolores como inmigrante

00:44:53

que no hay apoyo

00:44:55

que no tengo nadie

00:44:57

que me acompañe ante una emergencia

00:44:59

exactamente, nadie con quien hablar

00:45:02

si

00:45:05

si te das cuenta que hay muchos dolores

00:45:08

si, si, ya lo veo

00:45:09

genial, alguien

00:45:11

alguien más?

00:45:13

Luz

00:45:14

bueno, ya puse como

00:45:17

su dolor, como el sentirse

00:45:22

inseguros

00:45:22

y como

00:45:24

el

00:45:28

sentirse como

00:45:29

como que en cualquier momento

00:45:31

les puede dar la ansiedad

00:45:33

y sentir que se mueren

00:45:37

nomás que no supe

00:45:39

cómo

00:45:44

redactarlo

00:45:44

el miedo a que en cualquier momento

00:45:48

el miedo a que en cualquier momento

00:45:50

se detone la ansiedad y te quedes paralizado

00:45:52

o que te muras, el miedo a morirte

00:45:54

el miedo a quedarte paralizado

00:45:56

el miedo a no poder respirar

00:45:58

el miedo a que te va a dar

00:46:00

un infarto

00:46:02

bueno, tú sabes más de ansiedad que yo

00:46:04

yo me ansié hace poquito

00:46:07

entonces todos los síndromos de ansiedad

00:46:09

¿cuáles son sus puntos?

00:46:10

ellos quieren vivir una vida tranquila

00:46:11

una vida donde estén gofiados en la vida

00:46:13

donde se sientan seguros

00:46:14

donde no tengan esa sensación constante de miedo

00:46:16

de que algo malo les va a pasar

00:46:22

¿vale?

00:46:24

sí, porque en el anterior

00:46:26

mucho era los deseos

00:46:28

era como retomar su vida y su seguridad

00:46:31

vale, también

00:46:33

volver a su vida tranquila

00:46:35

donde no están viviendo

00:46:37

o fluyendo con la vida

00:46:38

y no bloqueados y paralizados y con miedo.

00:46:44

Genial.

00:46:45

Pero eso tienes que enumerarlo, hacer 10 y tener claro cuáles son esos.

00:46:50

Porque qué es lo que sucede, por qué hacemos esto.

00:46:54

Porque cuando nosotros hagamos publicidad,

00:46:56

cuando nosotros hablemos de algo,

00:46:58

nosotros vamos a hablar de esto una y otra y otra vez.

00:47:02

Vamos a hablar de sus dolores al revés, al derecho,

00:47:06

al otro lado, a la izquierda

00:47:08

de los dos dolores, ¿para qué

00:47:10

queremos hablar de los dolores? porque

00:47:12

señores, nosotros tomamos

00:47:14

nuestras decisiones de compra emocionalmente

00:47:17

por lo tanto, si yo toco

00:47:18

su punto de dolor, esa persona

00:47:20

puede venir a un programa conmigo, si no toco

00:47:22

su punto de dolor, esa persona no va a resonar

00:47:24

conmigo, entonces tengo que impactar

00:47:26

cuando yo sepa

00:47:28

dirigirme, por lo tanto, tengo que conocer

00:47:30

cuál es su punto de dolor

00:47:32

luego, otro punto muy

00:47:35

importantes son las 10 objeciones, 5 a 10 objeciones que las personas tienen para comprar

00:47:42

o para realmente lograr. Por ejemplo, fíjate, esto es lo que yo deseo, ¿vale? Entonces,

00:47:48

¿cuáles son las 10 objeciones principales para no lograr esto? Ah, es que no tengo tiempo,

00:47:54

es que no tengo dinero, es que no es para mí. Entonces, yo tengo que saber cuáles son esas

00:47:57

objeciones. ¿Por qué? Porque cuando yo vaya a ofrecer los servicios, yo tengo que hablar

00:48:02

de esas objeciones

00:48:03

y tengo ya

00:48:04

que tranquilizarlo

00:48:06

con esas objeciones

00:48:07

porque sé que es lo que me va a decir

00:48:08

no tengo dinero

00:48:09

entonces

00:48:09

yo tengo una cosa característica

00:48:11

¿no?

00:48:12

vale, no tienes dinero

00:48:12

¿qué pasaría

00:48:14

si sigues

00:48:15

como estás

00:48:15

durante tres meses?

00:48:17

oye, pues nada

00:48:17

tendría que estar reunido

00:48:18

entonces

00:48:19

¿merece la pena la inversión

00:48:20

o no merece la pena la inversión?

00:48:22

entonces realmente

00:48:23

pero claro

00:48:23

si te vas a comprometer

00:48:24

si no, no

00:48:26

¿vale?

00:48:26

porque si no

00:48:27

también vas a perder tu dinero

00:48:29

entonces

00:48:29

veamos la diferencia

00:48:32

¿vale?

00:48:33

entonces

00:48:33

Entonces, ¿cuáles son esas cinco o diez principales objeciones que tienen ese avatar? A ver qué me cuenta. Bueno, que no sean estas que ya he nombrado, que casi todos lo tienen. No tengo tiempo, no tengo dinero. Esto no es para mí. ¿Qué más?

00:48:54

son las excusas que la persona se dan

00:48:56

para no hacer nada para lograr

00:48:58

esos deseos que te quiere

00:49:00

no puedo viajar, quiero viajar

00:49:03

pero no tengo dinero

00:49:05

quiero

00:49:07

trabajar en mí pero no tengo tiempo

00:49:10

vale, ¿qué más?

00:49:12

cuénteme

00:49:18

¿hay alguien aquí?

00:49:25

¿chicos hay alguien aquí?

00:49:27

¿o no?

00:49:33

bueno, yo en lo personal estoy

00:49:35

anotando las objeciones

00:49:40

¿Opciones? Vale, genial.

00:49:42

¿Cuáles son otras objeciones que tienen tus clientes?

00:49:48

Tengo otros compromisos.

00:49:50

Tengo otros compromisos, ajá.

00:49:55

Otros proyectos.

00:49:57

Vale, otro compromiso.

00:49:58

Hay un compromiso más importante que sentirse seguro, por ejemplo.

00:50:05

Entonces eso, porque después de esas objeciones tenemos que saber cómo superar esas objeciones.

00:50:10

Ahora necesito nada más que sepan cuáles son las objeciones que ponen sus clientes para no comprar su servicio o para no lograr sus deseos.

00:50:22

A mí una de las últimas chicas que entraron, muy curioso porque me dijo que si iba a acompañarla hasta el final, pero que mi proceso no son los tres meses, que normalmente la dejaban siempre tirada a medias de trabajar con ella.

00:50:36

no, así que bueno yo lo que

00:50:38

me ocurrió decir, bueno pues te firmamos

00:50:40

un acuerdo como cual yo voy hasta a trabajar

00:50:42

contigo, si tú te comprometes, tú asistes

00:50:44

y haces lo que yo te

00:50:46

recomiendo y me comprometo, y bueno sí

00:50:48

la verdad que sí, firmó el acuerdo

00:50:50

y ya quedó súper tranquila

00:50:52

por si alguna os pasa o

00:50:54

os llega

00:50:56

tenía mucha desconfianza porque soy muy

00:50:58

difícil, me cuesta mucho, no sé qué

00:51:00

y me dejan siempre a mitad

00:51:02

del proceso, me dejan los otros terapeutas

00:51:04

con los que he trabajado, me han

00:51:06

dejado a mitad de otra tira yo te firmo si tú te comprometes tú vienes todas las sesiones y haces

00:51:12

un poco lo que yo te recomiendo yo no te voy a dejar tirada y bueno y ahí la verdad que bueno

00:51:17

que está haciendo muy bien el proceso que está haciendo hasta que bueno me alegra eso si eso

00:51:23

conocer esas versiones y saber cómo eliminar estas versiones es buenísimo y los demás bueno los que

00:51:33

has dicho el dinero el tiempo pero bueno eso es lo que tú dices eso ya lo rebato bien el precio

00:51:42

que pagas por estar donde estás porque entonces ahí es también un poco el chips y verdad exactamente

00:51:54

pero bueno mira lo pudiste salir y bueno entonces lo tienes ahora mira está muy bien lo tengo ahí

00:52:01

A mí me pasa mucho con unas que dicen que, ah, lo que pasa es que, claro, si yo compro un producto online, entonces después yo empiezo pero no lo termino.

00:52:14

¿Ves?

00:52:15

Entonces esa es otra opción también.

00:52:17

Otra opción es algo en el momento en el que no lo he tenido, pero sí que está mi todo.

00:52:20

Empiezo pero no lo termino.

00:52:23

Genial. Vale. ¿Alguien más?

00:52:28

Luz, ¿yo sabes qué veo a veces? Que pareciera que tienen un gran despertar, un gran entendimiento y dicen,

00:52:36

no, ya con esto resuelvo todo

00:52:38

y entonces no regreso

00:52:41

porque lo entendí muy bien

00:52:43

y cuando regresan a seguir

00:52:45

o continuar con su proceso

00:52:47

es porque

00:52:49

yo creí que con eso ya lo había resuelto

00:52:51

todo y pues

00:52:52

claro regresan diciéndome

00:52:54

eso es un error

00:52:56

de la siguiente manera, es un error cuando

00:52:58

yo estoy vendiendo un servicio

00:53:00

que hay un punto A y un punto B

00:53:02

entonces conmigo vamos a lograr

00:53:04

el punto A al punto B

00:53:07

si te vas

00:53:08

tú vas pagado

00:53:09

para llegar al punto A

00:53:11

punto B

00:53:12

si durante

00:53:14

ese proceso

00:53:15

tú sientes que ya llegaste

00:53:16

al punto B

00:53:17

genial

00:53:18

pero yo termino

00:53:19

un proceso contigo

00:53:20

hasta llegar

00:53:20

completamente al punto B

00:53:22

hasta consolidar

00:53:23

porque hay que consolidar

00:53:24

y recordemos

00:53:25

que siempre en ese proceso

00:53:26

siempre las personas

00:53:27

pasan por la crisis

00:53:28

de sanación

00:53:29

entonces

00:53:31

eso es

00:53:31

cuando tú vendes

00:53:33

un servicio completo

00:53:33

ese servicio completo

00:53:35

es para esa solución

00:53:36

completa, por lo tanto la persona no te abandona

00:53:38

a mitad, porque tú estás vendiendo servicio

00:53:40

completo, un poco lo que hace Isabel que vende

00:53:42

servicios de mentoría, y son servicios

00:53:44

de mentoría cerrado completo a tal precio

00:53:46

este es el precio, la persona

00:53:48

cierra ese proceso

00:53:50

Sí, claro, como decirte desde el principio

00:53:52

hay cinco sesiones y

00:53:54

estas es tu

00:53:57

suerte, tu paquete

00:53:59

Exactamente, y vamos a lograr

00:54:00

este punto, a este punto

00:54:02

esto es lo que tú quieres, esto es lo que vamos a lograr

00:54:04

en esta sesión, así de simple

00:54:06

claro, ok, gracias

00:54:08

es que es la diferencia, que ahí no te abandonan

00:54:11

ni nada por el estilo, sino que ahí

00:54:12

hay un producto cerrado

00:54:15

sí, claro

00:54:17

se genera el compromiso

00:54:19

exactamente, que es lo que

00:54:21

nosotros queremos trabajar con nuestros clientes

00:54:23

queremos trabajar con clientes comprometidos

00:54:25

genial

00:54:27

gracias

00:54:29

vale chicos, chicas, alguna pregunta

00:54:31

comentario, queda claro

00:54:33

esto de investigar el avatar

00:54:34

porque en cada una de las clases vamos a ir haciendo diferentes aspectos

00:54:40

de este proceso para que ustedes hagan su producto digital.

00:54:48

Este es solamente el primer paso, ¿vale?

00:54:51

Investigar bien el avatar, pero eso quiero que lo hagan súper, súper bien.

00:54:55

Debajo de esta lección van a tener esto por escrito como una checklist

00:55:02

para que ustedes lo hagan, ¿vale? Para que ustedes

00:55:04

lo hagan por su cuenta, comprométanse

00:55:06

a hacerlo. Fíjense que no se los estoy

00:55:08

dando todo completo para que

00:55:10

no se atarullen y simplemente

00:55:12

para que vayan pasito por pasito

00:55:14

pero lo hagan, por favor.

00:55:16

Si ustedes hacen eso y se ponen claro

00:55:18

con esto, luego es mucho más fácil

00:55:20

transmitir el mensaje, ¿vale? Porque

00:55:23

van a ver que es mucho

00:55:24

más sencillo cuando yo tengo esto claro, ¿ok?

00:55:26

Esto es ya empezar con una base

00:55:28

bien clara, ¿vale?

00:55:30

vamos a ver chico para no quitarle mucho tiempo

00:55:33

que nos llevamos el día de hoy

00:55:38

yo la importancia

00:55:41

de tener bien claro

00:55:42

nuestro nicho

00:55:45

de mercado y dirigirnos

00:55:47

específicamente

00:55:49

a lo que ellos

00:55:50

les duele para

00:55:52

traerlos

00:55:54

esa estructura

00:55:55

exactamente

00:55:57

yo creo que

00:55:59

te da como más amplio para definir mejor lo que quieres

00:56:03

y lo que quieres lograr

00:56:06

que es lo importante al final

00:56:08

me da estructura también

00:56:11

me gusta mucho

00:56:12

gracias

00:56:13

¿alguien más?

00:56:15

yo también me llevo herramientas

00:56:17

pero pues si yo necesito definir

00:56:20

el proyecto

00:56:22

porque realmente no lo tengo

00:56:24

genial, pero bueno no importa

00:56:27

justamente aquí estás empezando por el inicio

00:56:29

entonces a qué público quiero

00:56:30

definirme, todo lo demás

00:56:32

porque luego hay, justamente para crear tu producto,

00:56:35

tu servicio, lo primero que necesitamos es esto.

00:56:37

Lo demás es qué viene, cómo creamos un producto,

00:56:41

cómo creamos un servicio, todo ese tipo de cosas.

00:56:43

Pero ahora es principalmente esto,

00:56:45

qué público, con qué gente me gustaría trabajar.

00:56:48

Como no tienes nada, genial,

00:56:49

porque ahora es con qué gente me gustaría trabajar.

00:56:52

Entonces vas a crear eso.

00:56:54

Más chulo todavía.

00:56:57

Gracias.

00:56:58

Gracias a ti.

00:57:00

¿Alguien más?

00:57:01

Yo me llevo la alegría de ver por aquí a Carmen otra vez

00:57:06

Bienvenida otra vez Carmen, me alegra mucho verte

00:57:09

Y bueno, repasar un poquito lo que has visto

00:57:13

Este definir quién me puede pagar mejor

00:57:16

Que ahí lo tenía un poco así, no lo tenía muy definido

00:57:19

Pues enfocarme en estas mujeres ya profesionales

00:57:22

Pero que son las últimas que me han llegado, son todas profesionales

00:57:25

Pero no consiguen esa relación de pareja que tantos quieren y suelen

00:57:28

Exactamente, y eso tiene que ser tu público Isabel

00:57:31

todo el rato cuando me está dirigiendo, me está dirigiendo a ti

00:57:33

tu público tiene que ser profesionales

00:57:36

así de ese tipo

00:57:37

no mujeres divorciadas

00:57:40

que sobreviven

00:57:42

no, no, no

00:57:43

son estas mujeres, además son las últimas

00:57:45

este año son las que he tenido, mujeres profesionales

00:57:48

exactamente, mujeres que pagan realmente

00:57:50

por tu servicio, eso es lo que necesitan

00:57:51

en dos o tres veces

00:57:53

están súper agradecidas

00:57:55

bueno, la verdad que

00:57:58

pero ves lo importante de tener ese inicio

00:58:00

definido, ¿te acuerdas hace años cuando

00:58:02

no se tenía ese nicho

00:58:04

de aquella manera y venía la gente?

00:58:06

Pues sí, no puedo pagar, no sé qué.

00:58:08

¿Te das cuenta? Sí, totalmente.

00:58:11

Así que, pues bueno,

00:58:12

aprendiendo todos los días. Aprendiendo, sí.

00:58:14

Siempre aprendiendo.

00:58:16

Gracias. Gracias, Isabel.

00:58:17

Gracias, compañero. ¿Alguien más?

00:58:19

Sí. Bueno, yo

00:58:22

me voy mucho

00:58:24

más clara, más ordenada

00:58:26

en saber cuál es

00:58:28

este primer objetivo, ¿no?

00:58:30

¿A quién le voy a vender? ¿Cómo le quiero vender?

00:58:32

¿Y qué quiero obtener en esta venta?

00:58:35

Entonces, me queda claro que no siempre una pasión es solamente entregar esto que haces con tanto amor,

00:58:43

sino que también tienes que ver que con tanto amor regrese a ti en esta abundancia.

00:58:49

Exactamente. Genial. Gracias, Flor.

00:58:51

Gracias.

00:58:52

Por estar, por todo. Genial.

00:58:54

Gracias a ti.

00:58:55

Vale, chicos.

00:58:56

Luz, de verdad.

00:58:58

Yolui, dime.

00:58:59

yo me llevo claridad

00:59:02

y poder acotar

00:59:03

un poco más también el público

00:59:05

al que uno puede ofrecer

00:59:07

el servicio, así que muchas gracias

00:59:09

genial chicos

00:59:11

yo quiero que hagan todo esto

00:59:13

de verdad, que no sé que no es mucho

00:59:15

sé que nada, pero por favor

00:59:17

háganlo, porque fíjense la clase pasada

00:59:19

les había comentado, yo sabía que

00:59:21

a los que les había dicho la semana pasada

00:59:23

la clase pasada

00:59:25

que estaban en la clase, que iban a hacer un videito

00:59:27

donde iban a mostrar su voz, sabía que de estos

00:59:29

no iba a venir prácticamente nadie

00:59:31

y efectivamente no ha venido nadie

00:59:33

de ellos, creo que

00:59:35

Isabel solamente que estuvo

00:59:37

¿por qué pasa esto?

00:59:39

yo quiero que ustedes se comprometan a hacerlo

00:59:42

recuerden que eso no es por mí

00:59:43

esto es por ustedes y por su negocio

00:59:45

y ya les digo que si empezamos desde aquí

00:59:47

es mucho más sencillo

00:59:50

¿cuántas veces nos pudiéramos

00:59:51

haber evitado tener un cliente

00:59:53

que no nos paga si tenemos claro a qué público

00:59:55

nos estamos dirigiendo?

00:59:56

¿vale? ¿cuáles son sus deseos? ¿cuáles son sus dolores?

00:59:59

conocerlo a profundidad

01:00:01

¿vale? eso tiene que ser nuestra meta

01:00:03

durante este tiempo hasta la siguiente clase

01:00:05

¿vale? porque luego van a tener otras tareitas

01:00:07

¿vale? así que mi invitación

01:00:09

es que cada uno de ustedes comparta

01:00:11

que para ya ustedes la próxima

01:00:13

clase ustedes sepan, conozcan

01:00:15

a tope y les voy a dejar

01:00:17

una, un GPT

01:00:20

para que los ayude a sacar

01:00:21

¿vale? para que los ayude a sacarle y a definirlo

01:00:23

con todos estos aspectos

01:00:25

de debajo de esta lección, pero por favor

01:00:27

comprometanse a hacerlo

01:00:29

a conciencia, no

01:00:31

que no sea solamente lo que le diga el GPT

01:00:33

sino que ustedes también

01:00:36

pongan de su parte

01:00:37

que recuerden que el GPT está muy bien

01:00:39

pero que ustedes también pongan de su parte

01:00:42

y vean muchísimo más

01:00:43

pues nada chicos, me les pido

01:00:45

de ustedes, muchas muchas gracias por estar

01:00:47

aquí hoy, nos vemos en la siguiente

01:00:49

clase y pues nada, cuando les suba

01:00:51

esta clase ya les aviso, un besito

01:00:54

chao chao

01:00:55

gracias

01:00:56

gracias

01:00:57

gracias

01:00:58

gracias