

Transcripción

Acción mínima para validar un proyecto terapéutico

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

00:00:00

¿Por qué? Porque los hombres, cuando nosotros queremos atraer hombres, simplemente lo que tenemos que es compartir con ellos ese estilo de vida que ellos quisieran compartir, ¿vale? Por ejemplo, vamos a suponer, si ellos quieren que les guste normalmente un hombre, pues lujo, coches, etcétera, etcétera, ¿no?

00:00:21

Entonces lo que tienes que tratar de transmitirle cosas que quieres, por ejemplo, yo tengo aquí una, a ver si las tengo por aquí, cosas que quieren, por ejemplo, primero hay lo que se llama video dopamínico, que produce ese exceso de deseos, ese impulso en el cuerpo a reaccionar.

00:00:44

Entonces, ¿cuáles son los deseos dopamínicos? Coches diferentes de lujo, estilo de vida, con una chica guapa, con un buen reloj, con estilo de vida, ¿sabes? Entonces esa es una manera de atraer mucho a los hombres con estilo de vida, obviamente.

00:01:05

también se lo puede traer con chicas

00:01:07

pero no tenemos la intención de traerlo con chicas

00:01:09

sino con estilo de vida

00:01:11

tenemos que hacerles soñar

00:01:13

con eso que ellos quisieran lograr

00:01:15

entonces es quizás lujo

00:01:17

quizás este

00:01:19

estilo de vida

00:01:20

quizás este

00:01:24

dinero

00:01:24

estabilidad

00:01:26

y observa si te vas a dirigir por ejemplo a personas que tienen familia

00:01:29

por ejemplo entonces

00:01:30

el cuidar a su familia

00:01:33

pero normalmente el hombre reacciona mucho

00:01:35

por estatus, por estilo de vida, ¿vale?

00:01:38

Entonces es interesante que le pongas ese estilo de vida,

00:01:41

tu estilo de vida, lo que a ti te gusta

00:01:44

y lo que quiere ese hombre,

00:01:46

que se imagine cómo lograr eso,

00:01:49

se imagine cómo lograr ese estilo de vida,

00:01:52

que se imagine lograr ese estilo de vida de coches,

00:01:55

de lujo, de cosas que quisiera tener esa persona, ¿vale?

00:01:59

Entonces siempre es eso, ¿vale?

00:02:00

Llevarlo en esa dirección, no sé si te resuena o no.

00:02:04

sí, sí

00:02:07

también otro de los que avancé

00:02:09

ya por fin

00:02:11

el paso a terapeuta, ya tuve

00:02:13

mi primera cliente

00:02:15

ah, qué bueno, oye, pero eso es un logro

00:02:17

qué bueno, ¿y qué tal?

00:02:19

me fue bastante bien

00:02:22

muy acertado

00:02:24

quedó muy contenta la persona

00:02:26

sorprendida

00:02:27

lo que le dije

00:02:29

lo que vi en mí

00:02:30

es que como que entro en un estado

00:02:33

que no soy yo, o sea, me desconozco.

00:02:36

Siempre es así cuando hacemos

00:02:37

terapia. Ah, ok.

00:02:39

Entonces, este, me fue muy bien.

00:02:42

Este, te había comentado

00:02:43

el lagrimeo de los ojos.

00:02:45

Ya lo, ya avancé mucho también.

00:02:47

O sea, cuando hizo

00:02:49

entrar, pues lo detecté, ¿no?

00:02:51

Y traté de evadir ese

00:02:53

que no era mi sentimiento, o sea, no es

00:02:55

mío. Este, ya logré

00:02:57

casi en un 80%

00:02:59

controlarlo, casi 90%.

00:03:01

Este, y sí,

00:03:03

me fue muy bien

00:03:05

que bueno me alegro Ramón

00:03:08

que bueno

00:03:10

en lo de liderazgo

00:03:12

también antes yo batallaba mucho

00:03:14

para hablar en público

00:03:16

sentía la sensación de que era algo

00:03:18

pero algo me frenaba

00:03:19

entonces siempre me quedaba con esa situación y ya

00:03:22

pero también di un paso

00:03:24

la semana pasada estuve en una junta

00:03:26

con unas 40 personas que son bastante

00:03:32

muy conflictivas

00:03:33

son personas de una

00:03:36

cooperativa que soy parte

00:03:38

entonces ahí

00:03:41

lleve prácticamente

00:03:42

el control de la reunión

00:03:44

bueno, me alegra

00:03:46

mucho que vayas dando

00:03:48

pasitos

00:03:51

¿y cómo te has sentido con esos

00:03:53

pasos que estás dando?

00:03:55

bien, con lo de la terapia muy bien

00:03:57

me sentí muy satisfecho con lo que hice

00:04:00

quedé muy tranquilo

00:04:02

todavía

00:04:02

con lo que le preguntaba

00:04:05

a Isabel era que me quedaba con la historia

00:04:07

entonces todavía en la mente

00:04:09

entonces ya me orientó

00:04:11

cómo me debo retirar, cómo debo cerrar

00:04:13

para el ciclo, para yo no quedarme

00:04:15

con la historia

00:04:17

porque a veces

00:04:18

tal vez en el momento no, pero después

00:04:20

analizando, pude haber dicho

00:04:22

No, porque cuando analizas

00:04:25

cuando analizas, estás dañando

00:04:27

el trabajo de la persona, no estás confiando

00:04:29

crees que el trabajo es tuyo

00:04:30

entonces directamente cuando terminas de salir

00:04:33

con esa persona, entregas

00:04:35

su trabajo y ya se lo entregas

00:04:37

y confías en esa persona

00:04:38

cuando nosotros vemos al otro como adulto

00:04:41

como una persona

00:04:43

capaz, simplemente lo entregamos a ella

00:04:45

y ya haya visto lo que tiene que ver

00:04:47

entonces ya es su responsabilidad lo que sucede

00:04:49

aquí en adelante, ya no tengo que estar

00:04:51

yo pendiente de que pasa

00:04:53

que no pasa, porque esto si daña el trabajo

00:04:55

la presión que yo ejerza detrás

00:04:58

ok, también

00:04:59

después veía cosas

00:05:01

y dije, ¿por qué no me llegó

00:05:03

en el momento? Ya me explicó que

00:05:04

no era el momento de trabajo todavía.

00:05:07

Para esa persona, ¿no?

00:05:09

Entonces, no

00:05:10

me debo de preocupar de por qué

00:05:13

no dije o qué no hice en el momento.

00:05:15

Vale, ¿y le vas a volver a dar otra

00:05:17

sesión o no?

00:05:18

Sí, ella quedó

00:05:20

satisfecha y va a regresar.

00:05:23

Bien, pues.

00:05:24

Solo puedes trabajar en su momento, en otra sesión.

00:05:30

le voy a dar una terapia

00:05:32

continua porque si trae varios detalles

00:05:35

genial

00:05:36

lo importante cuando estés

00:05:38

dando sesiones

00:05:39

es observar primero cuál es el tema

00:05:42

principal de la persona

00:05:43

y luego cuéntale a la persona

00:05:46

más o menos en cuántas sesiones

00:05:47

puede lograr eso, ya sé que es tu primer cliente

00:05:50

pero más o menos

00:05:51

es ese objetivo principal

00:05:53

cuéntale cuántas sesiones entonces ya sabe

00:05:55

porque es que da mucha incertidumbre

00:05:58

cuando nosotros vamos a sesiones y no sabemos

00:05:59

cuándo acaban las sesiones

00:06:01

¿vale? entonces es mucho mejor como

00:06:03

ya tener como una estructura

00:06:06

en nuestra cabeza de cuántas sesiones más o menos

00:06:08

vamos a tomar ¿vale? entonces está

00:06:09

bien, ¿vale? genial

00:06:11

pero me gustaría

00:06:13

Ramón que trabajaras en eso

00:06:16

que quieres hacer

00:06:17

con los hombres ¿vale? que te pongas

00:06:20

allí con ellos

00:06:21

no sé si es un programa

00:06:24

en live, si es presencial, qué cosa, qué es lo que quieres hacer

00:06:27

y que te pongas como a diseñarlo, ¿vale?

00:06:30

Diseñarlo para empezar a testear con un poquito de personas, ¿vale?

00:06:35

Con tres personas como dije la vez pasada, ¿vale?

00:06:38

Que es lo recomendable para empezar a hacer, ¿vale?

00:06:41

Como te estoy diciendo, si te cuesta atraer hombres,

00:06:45

vende estilo de vida, ¿vale?

00:06:47

Vende el estilo de vida que ellos quisieran tener, ¿vale?

00:06:50

La promoción, todo tiene que ser con el estilo de vida.

00:06:53

quieres lograr tal cosa, no sé qué, te gustaría.

00:06:55

Hay muchos videos de, depende también del tipo de hombre que quieras atraer,

00:07:00

depende de la edad, de todo eso.

00:07:03

Es algo que tienes que tú verificar y buscar también dónde están ese tipo de hombre,

00:07:09

porque el tipo de hombre que tú quieres trabajar, a veces nosotros pensamos

00:07:12

que es un público objetivo y ya ese público objetivo,

00:07:16

pues simplemente vamos a atraerlo.

00:07:19

entonces no, hay que buscar

00:07:20

dónde también está ese público objetivo

00:07:23

que nosotros queremos tener, dónde está esa gente

00:07:25

que yo le puedo

00:07:27

ofrecer mis servicios

00:07:28

que pienses eso y que respondas

00:07:31

no he respondido entonces el cuestionario

00:07:33

que yo les dejé

00:07:35

lo tengo en el borrador

00:07:37

lo estoy afinando

00:07:39

porque ya tengo ahí

00:07:41

ya tengo hecho los logotipos

00:07:44

cómo lo voy a decir, los colores

00:07:45

estoy diseñando la

00:07:47

la estructura

00:07:49

pero sí me falta todavía un poquito

00:07:52

vale

00:07:53

no empecemos con el techo

00:07:56

empecemos con las raíces

00:07:59

y las raíces son

00:08:00

qué producto voy a ofrecer

00:08:03

cuáles son los mínimos pasos que puedo seguir

00:08:05

y luego tres personas

00:08:07

dónde están para empezar con esas tres personas

00:08:10

logotipo

00:08:11

todo lo demás

00:08:12

eso viene mucho después

00:08:14

lo que pasa es que eso

00:08:15

y ya te lo he dicho varias veces

00:08:17

al arquetipo al creador

00:08:18

le entretiene mucho estar creando

00:08:21

¿vale? y entonces ¿qué sucede?

00:08:23

que tenés que ir a la acción rápida

00:08:25

y la acción rápida es no importa

00:08:27

cómo esté la cosa, lo voy

00:08:29

a hacer con tres personas, voy a

00:08:31

llamar a estas tres personas a ver qué tal

00:08:34

¿vale? porque esa es la única

00:08:35

manera que sabemos si funciona

00:08:37

esta mañana estaba viendo

00:08:39

un chico ¿no? que hace

00:08:41

programas de informática ¿no? y hace programas

00:08:43

informático y hace programas

00:08:45

eso ¿no? y el chico hace programas

00:08:47

muy simple, ¿no? Entonces él hacía programas

00:08:49

de cosas que necesitara las personas

00:08:51

y probaba

00:08:53

si ese programa funcionaba o no.

00:08:55

Y si no funcionaba, pues lo dejaba

00:08:57

de lado y seguía con otro, y seguía

00:08:59

con otro, y seguía con otro. Cuando venía a ver, tenía

00:09:01

muchísimo, y hoy día tiene muchísimo y gana muchísimo

00:09:03

dinero, simplemente por eso, por no

00:09:05

hacer cosa perfecta, ¿vale?

00:09:07

Los creadores les encanta

00:09:09

meterse a crear, a crear, a crear,

00:09:11

y a perfeccionar el asunto, y eso

00:09:13

no funciona porque el tiempo pasa,

00:09:15

¿vale?

00:09:17

esa es mi recomendación

00:09:18

para ti, no sé, te pido que por favor

00:09:19

te pongas ahí a ver

00:09:23

para cuándo era

00:09:24

la clase principalmente de hoy es para eso

00:09:26

para que ustedes me digan

00:09:28

en qué área de eso que vimos

00:09:30

tienen dudas y en qué área se quedaron

00:09:32

atascados o qué área les cuesta

00:09:34

más, si no empezamos no podemos

00:09:36

saber qué área les cuesta más

00:09:38

gracias Ramón

00:09:41

está teniendo bastantes avances

00:09:42

que eso es buenísimo

00:09:43

Sí, bien.

00:10:24

trabajar, este, pero bueno, ya estoy

00:10:28

reformulando porque vi muchas cosas que

00:10:30

no puedo y pensé, ¿cuál es el público

00:10:34

donde tengo más acceso? Porque

00:10:35

ciertamente habíamos hablado del campo

00:10:37

educativo, que es donde está mi

00:10:38

experiencia, pero acá no lo tengo y con

00:10:42

mi sobrina es inviable y aparte de eso,

00:10:45

este, no tengo el título homologado,

00:10:48

entonces eso es un tema si llegasen a

00:10:50

pedirme, entonces por lo cual, este, no

00:10:53

descarté esa posibilidad

00:10:55

como lo habíamos

00:10:57

basado en la sugerencia que tú me diste

00:10:59

entonces bueno teniendo un poco

00:11:01

perdón, el público

00:11:03

que tengo es gente que

00:11:05

ha emigrado, que digamos que es donde

00:11:07

yo tengo mayor

00:11:10

campo

00:11:11

tengo muchos contactos porque he conocido

00:11:14

a mucha gente el tiempo

00:11:15

que he estado acá

00:11:18

diseñé

00:11:19

pero no lo he llevado a la práctica

00:11:21

algo así como un encuentro con

00:11:25

las personas

00:11:27

que son gente conocida

00:11:29

para presentarle

00:11:31

el proyecto de manera gratuita

00:11:33

darnos a conocer

00:11:35

pretendíamos reunirnos en el retiro

00:11:37

pero bueno, nunca se llegó a concretar

00:11:39

no lo he logrado hacer

00:11:41

por un tema del tiempo

00:11:43

¿El proyecto en qué consiste?

00:11:47

Dame dos segundos

00:11:48

nada más para buscar el material

00:11:50

que no lo tengo

00:12:01

ya, perdón

00:12:03

perdonen que lo tenía en otro lado

00:12:05

ok

00:12:07

bueno yo le había puesto

00:12:09

a este nombre la idea es un poco

00:12:11

saber por qué

00:12:12

emigraron que es lo que ha sido más fácil

00:12:14

o más difícil en esta nueva

00:12:16

etapa que están viviendo

00:12:18

que cosas le

00:12:21

falta por resolver

00:12:22

y un poco explorar allí pues

00:12:24

todo lo que tiene que ver

00:12:26

con lo que han logrado y lo que han dejado de lograr

00:12:28

y lo que quieren

00:12:31

en base a qué dice eso

00:12:33

en base a lo que yo misma quiero

00:12:39

entonces diseñé

00:12:40

todo lo que vamos a trabajar

00:12:44

un poco trabajar las partes del miedo

00:12:46

las creencias en cuanto al proceso de migración

00:12:50

cómo ha sido el proceso de duelo

00:12:52

eso es lo que tengo hasta ahorita

00:12:57

más o menos

00:12:58

¿qué problemas solucionas?

00:13:02

¿qué problemas solucionas?

00:13:04

las cosas que quiero lograr

00:13:06

o sea, ¿cómo lo vas a conseguir?

00:13:08

¿qué metas quieres alcanzar a corto

00:13:10

plazo? y darle estrategias

00:13:12

para lograr esas metas

00:13:14

todo lo que tú te propongas

00:13:16

para...

00:13:17

entonces tu programa

00:13:20

va a función a

00:13:22

logra tus metas

00:13:23

eso es el objetivo

00:13:26

ese es el propósito

00:13:27

logra tus metas

00:13:29

Vale. Sí. Bueno, no. Vale. Vale. Y estas personas, ¿tú esperabas hacer un retiro o tal y qué sé yo, no sé qué, para hacer?

00:13:46

Sí, o sea, yo había pensado

00:13:51

en reunirnos en un espacio

00:13:52

¿verdad? Lo puedo hacer online

00:13:55

no lo he hecho online, no lo he propuesto online

00:13:57

las personas que

00:13:59

quiero me dijeron

00:14:01

que sí, pero que esperaríamos

00:14:03

para iniciar en el mes de septiembre

00:14:05

por el tema del calor

00:14:07

el clima, claro

00:14:08

yo sé que puedo hacerlo online

00:14:10

que es otra alternativa

00:14:12

que también la tengo

00:14:13

Y otra alternativa también es ir ya

00:14:16

testeando con las personas

00:14:18

por ejemplo, si tú tienes contacto con ellos

00:14:21

pues hablándolo uno a uno, conociéndolo

00:14:23

viendo qué es lo que quieren, cuáles son sus necesidades

00:14:26

todo esto, eso también

00:14:29

si tienes contacto con ellos puedes irlo haciendo uno a uno

00:14:32

porque ¿sabes lo que pasa? que yo siempre veo

00:14:35

que esperamos a tener el grupo

00:14:38

y entonces eso es más complicado, sobre todo en España

00:14:41

que la gente está como, quizás en Latinoamérica a veces no tanto

00:14:44

porque la gente se compromete, aquí en España la gente

00:14:48

julio, agosto, está de vacaciones

00:14:49

luego septiembre, que si los niños empiezan

00:14:51

la clase, no sé qué, entonces

00:14:53

el día a día te va con bien, ¿vale? Entonces

00:14:55

olvídate que no, entonces

00:14:57

a veces es mucho mejor directamente

00:15:00

hablar con uno a uno

00:15:01

decir, oye mira, vamos a hacer

00:15:03

una cosa, vamos a tener una entrevista

00:15:05

y yo quiero hablar

00:15:07

contigo acerca de cómo lograr tus

00:15:09

metas, llámale un nombre, ayudarte a lograr

00:15:11

tus metas, dale que sé yo, no sé qué

00:15:13

el nombre que tú quieras, y entonces

00:15:15

Entonces obsérvalo, ¿vale? Y como, imagina que yo soy esa persona que tú me quieres ayudar. A ver, ¿cómo me abordaría esto a mí?

00:15:25

Bueno, inicialmente pues luego de la parte protocolar de salud y todo aquello, pues te preguntaría qué estás haciendo en este momento, a qué te estás dedicando, cómo te sientes con lo que estás haciendo,

00:15:37

cómo te ves dentro de unos años

00:15:40

quieres seguir haciendo lo mismo

00:15:41

qué cambios quisieras generar

00:15:44

y un poco eso

00:15:46

para saber

00:15:47

cómo está

00:15:49

dónde está posicionada en este momento

00:15:52

y luego

00:15:54

de todo eso

00:15:56

hablarle del programa, en qué consiste

00:15:58

trabajar

00:15:59

los obstáculos

00:16:01

o las creencias que han tenido para lograr

00:16:04

las cosas

00:16:05

un poco eso es lo que creo hasta ahorita que tengo aquí programado.

00:16:12

Vale, la idea es preguntarle a las personas, por supuesto, acerca de sus sueños,

00:16:17

acerca de sus metas, acerca de lo que desean.

00:16:20

¿Sientes que en este momento estás logrando tus sueños y tus metas?

00:16:23

¿Sientes que puedes dar más de ti?

00:16:27

¿Qué es lo que te gustaría lograr a largo plazo?

00:16:29

¿Todas esas cosas?

00:16:31

¿Qué es lo que deseas con toda tu fuerza?

00:16:33

qué es lo que dejaste en tu país que quizás extrañas,

00:16:37

porque también quieres saber el lenguaje en que se comunican ellos.

00:16:41

Y sobre todo, bueno, y a ti es bien interesante

00:16:46

cuando tú dices a las personas, ¿vale?

00:16:48

Te gustaría y ves que esa meta es factible,

00:16:52

ves que esa meta la puedes lograr, ¿vale?

00:16:56

Bueno, vamos a suponer, yo quiero lograr traerme a mi familia para acá,

00:16:59

porque es típico latinoamericano.

00:17:00

Yo tengo a mi mamá allá en Venezuela y quiero traérmelo aquí.

00:17:05

Entonces, ¿cómo le ayudaría esto en ese caso?

00:17:08

¿Tu programa serviría para eso?

00:17:12

Bueno, realmente no.

00:17:14

O sea, no sería para eso.

00:17:16

Aunque si eso se plantea, por supuesto...

00:17:20

Claro, pero ¿cómo manejas eso?

00:17:23

Porque yo lo que no tengo claro es qué tipo de metas ayudas a las personas a lograr.

00:17:28

Las metas profesionales.

00:17:29

profesional, o sea, las metas de sueño para estar mejor

00:17:33

económicamente, para abrir posibilidades.

00:17:37

Vale, eso tienes que dejarlo. Fíjate tú que cuando tú me dices

00:17:40

lograr sus sueños y lograr sus metas, metas y sueños puede ser cualquiera.

00:17:44

Claro, lo tendría que definir mejor.

00:17:48

Vale, entonces son metas. Sí, bueno, lo que te estoy ayudando

00:17:51

un poquito a que hagas ahora con esto que estamos hablando.

00:17:55

Entonces, las metas profesionales. Genial.

00:17:57

Entonces, bueno, mira, yo meta profesional quiero ganar 100.000 euros este año, imaginemos.

00:18:05

Bueno, le preguntaría inicialmente qué está haciendo para lograr eso.

00:18:09

Esa sería la primera.

00:18:11

Vale, pues imagínate, yo digo que estoy empezando a vender un programa y entonces quiero ganar 100.000 euros anuales.

00:18:23

Le podría preguntar, dentro de ese programa está estipulado que tengas esa ganancia.

00:18:30

Sí, bueno, porque en un programa, en el programa normalmente tienes casi el 80% de ganancia, es poco lo que tienes que invertir en un programa.

00:18:43

Pues diseñaríamos un plan para lograrlo, o sea, le preguntaría qué cosas ella está dispuesta a hacer para lograr ese plan, ese programa, qué cosas quiere hacer, o cómo lo puede hacer.

00:19:04

vale, fíjate tú que una entrevista

00:19:07

que nosotros podemos tener y que bueno

00:19:09

gracias Carmen por esto

00:19:10

algunas veces

00:19:12

se molestan

00:19:15

conmigo porque yo les corrijo

00:19:16

pero es que yo creo que por eso estamos aquí chicos

00:19:19

Carmen, está muy bien

00:19:21

lo que dices

00:19:23

importante

00:19:26

que cuando estamos haciendo una entrevista

00:19:28

no tenemos que decir cómo

00:19:29

la persona va a hacer tal cosa

00:19:31

porque al final nosotros queremos que nos compren nuestro programa

00:19:34

y si nosotros en la entrevista le decimos cómo lo va a hacer,

00:19:38

entonces no nos va a comprar, ¿vale?

00:19:41

No nos va a comprar.

00:19:43

Entonces, ¿qué cosas si nosotros hacemos una entrevista?

00:19:46

Yo creo que se los he puesto otras veces por aquí.

00:19:48

Se los voy a poner otra vez por aquí.

00:19:50

A ver, ¿qué cosas tenemos que hacer nosotros en una entrevista

00:19:55

cuando nosotros tenemos una entrevista con las personas?

00:19:59

Pues es lo siguiente, ¿no?

00:20:02

La persona es, ¿dónde está? Es el punto uno, ¿dónde está? Luego, ¿dónde quiere ir? Bueno, antes de eso viene otro aquí, que sería, ¿qué pasaría si sigue así?

00:20:32

Ah, claro, el cinco. Sí, que de hecho me lo preguntaste a mí.

00:20:38

sí, ¿qué pasaría si sigues en el mismo lugar?

00:20:42

sí, es que yo sigo el método tal cual

00:20:44

¿vale? ¿dónde quiere ir

00:20:47

la persona?

00:20:48

luego, ¿cuán comprometida

00:20:52

está?

00:21:03

¿cuán comprometida está?

00:21:07

¿cuán comprometida

00:21:08

está esto?

00:21:09

luego, ¿tienes la solución?

00:21:14

¿el programa?

00:21:15

por supuesto, es tu programa

00:21:17

oye, ¿qué pasaría

00:21:20

si te dijera que tengo un programa

00:21:22

que te va a ayudar a lograr tu meta profesional

00:21:25

en tres meses.

00:21:27

Siempre es importante cuando tú plantees

00:21:31

que va a lograr algo,

00:21:32

en cuánto tiempo lo piensa lograr,

00:21:34

cuánto dinero lo piensa lograr, tal y que sí.

00:21:36

Si la persona te dice,

00:21:37

mira, es muy difícil que la gente venga así,

00:21:39

sobre todo porque a la gente le encanta hablar,

00:21:41

enrollarse, tal y que sí.

00:21:43

Muy pocos hablan concreto.

00:21:44

Mira, a mí me gustaría, como te dije yo,

00:21:46

me gustaría ganar, no sé,

00:21:48

es 100.000 euros mensuales,

00:21:51

entonces es muy difícil que la gente te venga así,

00:21:53

entonces, o no, yo quisiera ganar un millón,

00:21:56

fíjate que la gente tiene,

00:21:57

quisiera ganar un millón de euros,

00:21:58

pero claro, un millón de euros en cuánto tiempo,

00:22:01

cuánto estás ganando ahora,

00:22:03

es decir, estás todavía muy lejos de la meta,

00:22:07

qué cosas tienes pensado para aumentar tus ingresos

00:22:09

para que llegues a ganar un millón de euros,

00:22:11

entonces son pequeñitas cosas,

00:22:14

entonces mira qué pasaría si yo te dijera

00:22:16

que tengo un programa que te va a ayudar,

00:22:17

qué vas a hacer tú aquí en la solución,

00:22:19

vas a adaptar tu programa

00:22:21

a lo que esta persona va necesitando.

00:22:24

Por ejemplo, yo quiero ganar de esos 100 mil,

00:22:28

bueno, en este programa empezarás a ganar

00:22:30

tus primeros mil euros en las primeras dos semanas,

00:22:35

por ejemplo.

00:22:36

Entonces puedo poner eso

00:22:37

para que esa persona se quede tranquila.

00:22:40

Luego la solución, ¿vale?

00:22:42

Y este es, entonces, ¿te apuntas?

00:22:45

Sí.

00:22:57

cuando empezamos

00:22:59

eso es lo siguiente, cuando empezamos

00:23:03

si nos damos cuenta

00:23:04

entonces esta metodología

00:23:05

si tú la sigas para la entrevista funciona muy bien

00:23:07

te estás dando cuenta que ninguna parte

00:23:09

dice a la persona cómo lo va a lograr

00:23:11

aquí yo voy a hablar del programa

00:23:13

pero no del programa de diciendo

00:23:15

que es lo máximo, que es lo mejor

00:23:17

y tal, que se yo, no

00:23:18

voy a hablar de lo que ayuda

00:23:21

al programa a esta persona

00:23:22

eso es lo que estoy haciendo en ese momento

00:23:25

de la solución del programa

00:23:26

Oye, tengo un programa que te va a ayudar a que puedas lograr esto, esto, esto, porque yo he visto cuáles son los dolores. Cuando empezamos aquí, viene una cosa que se llama objeciones. La persona te va a poner objeciones. Bueno, si el dinero es mucho, es que no tengo tiempo, entonces tengo que tener una manera de superar las, de romper las objeciones.

00:23:52

Tienen que tener una manera de romper esas objeciones. Creo que tienen un GPT donde le ayuda a que puedan romper las objeciones con los clientes.

00:24:03

Entonces, eso es el método, el procedimiento para empezar a comprar las objeciones. Bueno, no tengo dinero ahora, no tengo el tiempo, ya yo estoy metida en otro curso, tengo la tarjeta a tope.

00:24:17

bueno, tengo que saber cómo romper esas objeciones.

00:24:20

Entonces, ir a hacerle ver a la persona que si no toma acción ahora,

00:24:24

se está engañando, ¿vale?

00:24:26

Porque al final si dice que está 100% comprometida,

00:24:31

difícilmente realmente se está engañando si no toma una acción,

00:24:35

si tú dices realmente que lo vas a ayudar a esto y esto y esto, ¿vale?

00:24:38

Tu oferta tiene que ser suficientemente irresistible para que sea.

00:24:42

Si nos damos cuenta cómo esa estructura es importante

00:24:45

a la hora de nosotros vender los servicios

00:24:48

Carmen

00:24:48

Sí, sí

00:24:51

se ve tan fácil cuando tú

00:24:53

tú lo plasmas

00:24:54

ya lo veo

00:24:57

Sí, bueno, eso

00:24:59

está dentro del curso también

00:25:01

y tienen ejemplo

00:25:03

dentro del curso, la idea es que

00:25:05

si yo lo tenga claro

00:25:07

si yo tenga claro que esa es la estructura

00:25:09

miren, de verdad que no vayan inventando

00:25:11

más, no inventen más

00:25:13

porque yo lo estoy enseñando aquí

00:25:15

metodologías, ¿vale?

00:25:17

Metodologías que funcionan, entonces simplemente

00:25:18

esta metodología yo les digo por experiencia

00:25:21

propia, tú lo viviste en carne propia,

00:25:23

funciona porque si no no estuvieras aquí,

00:25:25

yo te traje con una entrevista

00:25:27

privada, ¿vale? Entonces

00:25:29

justamente sigo esta

00:25:30

metodología tal cual,

00:25:33

al pedo, ¿vale? Interesó en la persona,

00:25:35

veo qué es lo que tiene, qué es lo que le

00:25:36

pasa y luego adapto mi programa

00:25:38

a lo que esa persona va necesitando.

00:25:41

Obviamente tengo que ver que mi programa realmente

00:25:43

le puedo ayudar a esa persona, si no, tampoco se lo vendo,

00:25:45

simplemente observo

00:25:47

si realmente todas esas necesidades

00:25:49

son satisfechas con el programa.

00:25:51

Eso es lo que estoy buscando. Y si sigo

00:25:53

esta metodología,

00:25:54

al principio, Carmen, yo

00:25:57

particularmente te recomendaría a ti

00:25:59

especialmente, más que preocuparte

00:26:01

en hacer un grupo

00:26:02

de personas que tú le vas

00:26:05

a transmitir toda la información, no.

00:26:07

Que te vayas curtiendo

00:26:08

ahora, hablando, si ya quieres dirigirte

00:26:11

a la población de inmigrante, que vayas

00:26:13

curtiéndote con esa población de inmigrantes

00:26:15

irte a tomar el café con uno

00:26:17

irte a tomar e irle haciendo la entrevista

00:26:19

a cada quien es que tenga un programa

00:26:20

tal que se hace no sé qué

00:26:21

que hacen esto, esto, esto

00:26:23

pero claro, tengo que ya tener mi programa

00:26:25

qué soluciones va a dar, ¿vale?

00:26:27

qué soluciones va a dar mi problema

00:26:30

y eso tengo que irlo viendo

00:26:31

con las necesidades que vayan teniendo las personas

00:26:33

¿vale?

00:26:35

entonces ahí tengo que saber cómo acompañar al otro

00:26:37

entonces yo te recomendaría

00:26:39

encarecidamente que tuvieras, por ejemplo

00:26:41

10 entrevistas en esa semana

00:26:43

con personas inmigrantes

00:26:44

donde tú puedas hablarle de tú

00:26:47

y luego me cuentas cómo te van a esa entrevista

00:26:49

ojo, cuando tú vayas a esa entrevista

00:26:51

ya tú tienes que tener tu programa

00:26:53

¿sabes? y tienes que decirle cuánto es

00:26:55

el programa y todo, cuánto va a costar tu programa

00:26:57

por cierto

00:26:59

bueno, yo había pensado que yo, esa es la parte

00:27:02

que me cuesta siempre más

00:27:04

el colocarle precios

00:27:07

yo había pensado inicialmente

00:27:10

en 297

00:27:13

¿Qué ofrece tu programa? ¿Cuánto tiempo es?

00:27:18

Bueno, la intención es hacerlo igual ocho semanas, ¿ok?

00:27:24

Y con un acompañamiento quizás de dos semanas más.

00:27:27

Eso no lo tengo todavía bien definido.

00:27:29

O sea, tengo alguna, pero así ocho semanas.

00:27:31

O sea, son diez semanas.

00:27:33

¿Y qué le ofrecen esas diez semanas?

00:27:37

Bueno, primero que identifiquen cuáles pudieran ser los bloqueos

00:27:41

que no le permiten alcanzar.

00:27:42

No le vas a contar a la persona qué es lo que va a hacer.

00:27:48

Le vas a decir a la persona en esas 10 semanas voy a tener un acompañamiento uno a uno,

00:27:54

un acompañamiento grupal, eso me interesa.

00:27:57

Ah, ok.

00:27:59

Bueno, mi intención es reunirnos por lo menos una vez a la semana de manera online.

00:28:06

Vale.

00:28:06

Ok.

00:28:09

Pero una vez a la semana grupal o individual.

00:28:14

grupal

00:28:17

vale, no te lo recomiendo

00:28:18

por ahora, ¿por qué?

00:28:21

porque me vas a buscar

00:28:22

la excusa de que, ah Luz, lo que pasa

00:28:24

es que no tengo suficientes

00:28:26

personas, ¿vale? entonces

00:28:28

puedo ofrecer, oye mira, nos vamos a reunir

00:28:30

en un grupo, porque esto es una oferta

00:28:32

exclusiva que tengo a un grupo de personas

00:28:34

porque al final tú estás en la fase de

00:28:36

testear, entonces para un grupo

00:28:38

mínimo reducido de personas podemos ser

00:28:40

seguramente seremos tú y yo nada más

00:28:42

pero bueno, puede apuntarse otra

00:28:44

o tres personas, máximo vamos a estar tres personas, ¿por qué?

00:28:47

porque ese es el programa que tú necesitas al principio

00:28:50

empezar a hacer y se supone que al principio

00:28:53

no voy a reunir yo gran cantidad de personas

00:28:56

¿qué es lo que necesita ahora? y ¿qué es la propuesta

00:29:00

que yo le hice? que cuando nosotros vamos testeando

00:29:02

no metamos a más de tres personas en un taller

00:29:05

¿por qué? porque yo no sé si esto funciona

00:29:08

todavía, yo no sé si tienen engagement, yo no sé si voy a poder

00:29:11

Entonces, estas personas son tus early adopters, se llama en marketing.

00:29:17

Entonces, son personas que, bueno, de alguna manera han venido a mí y yo les voy a ayudar,

00:29:21

pero no sé todavía, voy a hacer todo lo posible por ayudarlas, pero no lo tengo seguro todavía.

00:29:26

Mi metodología no está bien clara todavía.

00:29:28

Entonces, no te recomiendo que sean gran cantidad de personas.

00:29:32

Primero, ¿por qué?

00:29:33

Tienes excusa de que hagas que no he reunido a las personas.

00:29:37

Segundo, no tienes y no tienes todavía el dominio del grupo.

00:29:40

después que lo hagas con los tres y tú ves que funciona

00:29:42

y que esas personas tres están

00:29:45

fascinadas, entonces luego

00:29:47

sí puedes hacerlo con un grupito más grande, pero

00:29:48

por ahora, dos, tres es

00:29:50

lo máximo que puedas hacerlo

00:29:52

porque además si lo tienes en ocho semanas

00:29:54

pues bueno, mientras que tú trabajas a mitad de esto

00:29:56

puedes hacerlos mejoras y

00:29:58

volverse a lanzar un grupo más grande

00:30:01

en menos de un mes, pero

00:30:02

claro, tienes que empezar

00:30:04

a hacerlo con poquitas personas, una

00:30:06

dos, máximo tres personas

00:30:08

y para eso, para tres personas

00:30:11

hago entrevistas uno a uno

00:30:12

para hablar con esa persona a ver qué tal

00:30:15

y le prometo que va a reunirme entonces

00:30:16

vamos a tener sesiones uno a uno o en grupitos

00:30:19

reducidos de dos o tres personas

00:30:20

¿vale? ¿sí te sirve?

00:30:22

¿y el precio, Luz?

00:30:24

el precio, vale, estás por 10 semanas

00:30:29

vale, sí, porque es como que si le estuvieras

00:30:31

dando sesiones, oye, le estás dando

00:30:33

dos meses de sesiones semanales

00:30:36

ok

00:30:37

claro, son dos meses de sesiones

00:30:39

no tienes que dar, puedes darle plantillas

00:30:41

puedes darle metas escritas

00:30:42

lo que tú quieras, cosas de mejorar la oferta

00:30:45

tienen también un GPT en el curso

00:30:47

no me acuerdo si un GPT

00:30:49

o un SIA, donde le ayuda

00:30:51

a ustedes a hacer ofertas irresistibles

00:30:53

que esa oferta tenga bonos y tenga cosas

00:30:55

que a la gente le pueda interesar

00:30:57

ok

00:30:59

a ver qué puedo hacer

00:31:01

tú estás dando 297

00:31:05

entre

00:31:08

imagínate, estás dando tu sesión a 37

00:31:10

si das 8 semanas

00:31:12

estás dando tu sesión por 37 euros

00:31:16

pero ahora no importa que sea así

00:31:18

¿por qué? porque tú estás testeando

00:31:21

quieres probar que este proyecto, este programa funciona

00:31:24

entonces para eso, solamente que las personas te van a pagar

00:31:27

para ver si eso funciona, que eso es lo más bonito, lo más interesante

00:31:30

entonces tú vas a probar que eso realmente funciona

00:31:34

y lo vas a probar con esas personas,

00:31:37

con un pequeño grupo de personas,

00:31:39

uno, dos, máximo tres personas, ¿vale?

00:31:42

Para verificar que eso funciona.

00:31:45

Pero bueno, entonces para eso

00:31:46

lo que tienes que hacer esta semana,

00:31:48

tu trabajito de la semana va a ser

00:31:51

reunirte por lo menos con 10 personas,

00:31:53

hacer la entrevista o watch o lo que tú seas,

00:31:55

entrevista para que se apunte.

00:31:57

También es cierto que te dirige

00:31:59

a la población inmigrante, ¿vale?

00:32:00

Entonces inmigrantes muchas veces

00:32:02

no tienen dinero,

00:32:03

entonces también tienes que ver

00:32:05

cómo es el manejo de dinero

00:32:07

vale, pues tienes que ver

00:32:09

eso de dinero, entonces tiene que ser

00:32:11

cuando dirigimos el mensaje, tenemos que ser

00:32:13

una persona que está generando dinero

00:32:15

y que está generando ingresos, que te puede pagar

00:32:17

que puede invertir en sí mismo

00:32:19

y que está comprometida a

00:32:21

invertir en sí misma, quiénes son las personas que

00:32:23

entran en mis programas, personas que quieren invertir

00:32:25

en sí mismas y quieren aprender

00:32:26

entonces ya tengo que tener claro que son ese

00:32:29

tipo de personas, que son personas

00:32:31

que no es que han

00:32:33

viven al día, pueden vivir al día

00:32:35

pero quieren invertir en sí mismas, quieren mejorar

00:32:37

entonces me van a ayudar a conseguir mis metas, genial

00:32:39

¿vale? el proyecto

00:32:41

me parece bonito

00:32:43

lo único es eso, no te preocupes

00:32:45

porque soy de grandes personas ahora, simplemente

00:32:47

pruébalo con tres personas

00:32:50

llamándolos a entrevistas

00:32:52

primero probiendo

00:32:53

a ver cómo lo convences

00:32:55

miren, fíjense porque yo necesito que

00:32:57

ustedes hagan este tipo de cosas

00:32:58

porque si nos quedamos

00:33:01

en la teoría, a mucha gente le

00:33:03

te encanta que el salario de la teoría y después dicen no logré las cosas.

00:33:06

Y aquí estamos en la prueba, en este grupo hay bastantes personas,

00:33:12

pero vemos los poquitos que estamos.

00:33:14

¿Por qué?

00:33:15

Porque es muy bonito ver todo escrito y ver todo así,

00:33:20

mira qué bien eso funciona.

00:33:22

Pero señores, sin acción nada funciona,

00:33:26

yo tengo que dar pasitos, pasitos, pasitos.

00:33:29

Entonces si ustedes se entrevistan con alguien,

00:33:31

ustedes van a darse cuenta

00:33:32

qué problemas tienen

00:33:33

al entrevistarse con alguien

00:33:35

dónde se quedan trabados

00:33:36

qué pasa

00:33:36

pero

00:33:36

si no se entrevista con nadie

00:33:39

no pueden saber

00:33:39

en qué parte

00:33:40

y en qué área

00:33:40

tienen problemas

00:33:41

dónde se quedan trabados

00:33:42

entonces necesito

00:33:43

que practiquen

00:33:44

con clientes reales

00:33:45

para ver qué tal

00:33:46

qué les falló

00:33:48

en qué pueden ir mejorando

00:33:49

la práctica

00:33:50

hacia el maestro

00:33:50

y hay muchas cosas

00:33:52

que tenemos que hacerlo

00:33:53

a través de la práctica

00:33:54

ustedes no saben

00:33:55

a nivel de emprendimiento

00:33:56

siempre

00:33:57

tenemos que practicar

00:33:59

y cuando creemos

00:33:59

que ya sabemos

00:34:00

todo de algo, resulta que surge algo

00:34:02

nuevo y hay que volverse a reinventar

00:34:04

y volverse a reinventar una y otra

00:34:06

y otra vez, ese es

00:34:08

lo interesante de ser emprendedor, que no nos

00:34:10

aburrirnos, que siempre vamos a...

00:34:13

Perdón, yo ahorita estoy trabajando

00:34:15

con alguien que quiere, pero es

00:34:16

una persona,

00:34:17

quiere un programa,

00:34:19

no un programa, estoy trabajando

00:34:21

varios temas con ella

00:34:23

a nivel personal y profesional,

00:34:25

es lo que he estado

00:34:27

ahorita, pero con una,

00:34:31

pero no con el programa

00:34:32

pero sí con otras estrategias

00:34:34

y bueno

00:34:34

al final

00:34:37

ella está muy contenta

00:34:40

genial

00:34:40

pues esa es la idea

00:34:42

entiendes

00:34:42

que tú

00:34:43

y de hecho

00:34:43

esa persona

00:34:44

que está contenta

00:34:45

si es eso

00:34:46

el programa que tú vas a usar

00:34:47

posiblemente

00:34:48

que tengas un testimonio

00:34:49

después de esa persona

00:34:50

que está muy contenta

00:34:51

y así

00:34:52

ir reuniendo

00:34:53

¿vale?

00:34:53

ir

00:34:55

entrevistando personas

00:34:56

para que acepten

00:34:57

ese programa

00:34:57

que yo quiera

00:34:58

y así tú vas a aprender

00:34:59

qué cosas

00:34:59

Ah, mira, me doy cuenta que cuando me aparecen las objeciones,

00:35:03

no sé cómo hacerlo, entonces lo practicamos aquí.

00:35:05

Pero esa es la idea que ustedes hagan y me digan a mí,

00:35:08

oye, mira, yo he fallado en esto, no me he dado esto, no me he dado otro,

00:35:11

entonces así podemos mejorarlo aquí, ¿vale?

00:35:14

Perfecto.

00:35:14

Gracias, Carmen.

00:35:15

Gracias, Carmen.

00:35:16

A ti, muchas gracias.

00:35:18

Vale, Elisa, ¿en qué estás?

00:35:21

Disculpen que como estaba un poquito, pues aprovecho y le voy preguntando a cada quien.

00:35:25

Saludos.

00:35:26

Gracias.

00:35:27

Hola.

00:35:28

Estoy ahí todavía esperando.

00:35:30

No he hecho mis entrevistas, la verdad.

00:35:34

¿No has hecho qué?

00:35:35

No las he hecho.

00:35:36

Las entrevistas con los papás de los que iban a ser mis posibles clientes.

00:35:45

Vale, ¿qué ha pasado?

00:35:49

Bueno, era como que me trabé.

00:35:55

No supe.

00:35:56

No supe ni cómo hacer un post o hacer qué puedo decirles para traer.

00:36:03

Porque como en mi caso va como dirigida hacia los papás que tienen hijos con ansiedad,

00:36:13

entonces no va directo a las personas que ganaban,

00:36:17

era lo que comenté la vez pasada sobre mis clientes.

00:36:24

Vale, una pregunta.

00:36:25

¿Algún cliente, algún papá te ha dicho que de los clientes que tienes actualmente,

00:36:31

de tus clientes, los que has tenido habitualmente?

00:36:33

Porque a veces queremos inventar la polvo.

00:36:36

Entonces, de los clientes que has tenido actualmente,

00:36:40

que has tenido en el tiempo,

00:36:42

¿cuántos clientes tienen hijos que tienen problemas de ansiedad?

00:36:49

Mira, actualmente no he trabajado directamente con los papás de esos chamacos.

00:36:56

Tuve algunos, tuve la cita de los muchachitos o jóvenes,

00:37:04

pero no he tenido

00:37:07

citas con los papás

00:37:09

ha sido directamente con ellos

00:37:11

vale, ha sido directamente con ellos, genial

00:37:13

pero bueno, los padres son los que te pagaban

00:37:15

entonces, ¿qué podemos hacer?

00:37:18

¿cuántos chicos

00:37:19

han tenido problemas de ansiedad?

00:37:21

¿qué tú has trabajado con ellos?

00:37:23

cuatro

00:37:27

vale, de esas cuatro

00:37:31

personas, tienes los números de sus

00:37:33

padres, ¿no es cierto?

00:37:34

es decir, oye mira

00:37:35

me gustaría conversar contigo

00:37:38

acerca de

00:37:39

el problema que tiene tu hijo

00:37:42

tu hijo que tal, como estas, tal y que se yo

00:37:44

cuéntame como has seguido con los asuntos

00:37:46

de ansiedad, ha mejorado, tal y que se yo

00:37:48

no se que, pues mira, resulta que ahora

00:37:50

tengo algo muy interesante y me gustaría reunirme

00:37:52

contigo para comentarte de esto

00:37:54

interesante que tengo para ti

00:37:56

y para él

00:37:59

y entonces

00:38:00

luego cuando esté la entrevista aplico

00:38:02

esta metodología que tenemos aquí

00:38:04

simplemente es llamando por teléfono

00:38:06

llamándolo por teléfono

00:38:07

es mucho mejor llamarlo por teléfono

00:38:09

porque la gente se queda ahí

00:38:10

ah te pilló un buen momento

00:38:12

no sé qué

00:38:12

ah pues mira esto

00:38:13

mira

00:38:14

es eso

00:38:15

ahora llamando por teléfono

00:38:17

así nosotros rompemos

00:38:19

nuestras barreras internas

00:38:20

nuestros miedos internos

00:38:22

o sea vamos a llamar

00:38:23

directamente por teléfono

00:38:24

porque a veces

00:38:25

ah si mando un mensajito por whatsapp

00:38:27

no

00:38:27

vamos a llamar directamente

00:38:28

y vamos a decir

00:38:29

oye mira te pillo un buen momento

00:38:30

mira me gustaría hablar

00:38:31

porque bueno sé que tú

00:38:32

estabas muy preocupado

00:38:34

por el asunto de tu hijo, con la ansiedad,

00:38:36

me gustaría ver cómo sigue,

00:38:38

cómo ha ido avanzando, tal, qué sé yo,

00:38:40

no sé qué, pues mira, me gustaría que nos reuniéramos

00:38:42

porque tengo

00:38:44

algo especial que pueda

00:38:46

ayudarle mucho, no sé qué,

00:38:48

no sé qué, no sé qué, pues bueno, me gustaría que

00:38:50

día nos podamos ayudar porque tengo una propuesta

00:38:52

muy interesante para ti.

00:38:56

¿Qué te parece?

00:39:00

Muy interesante.

00:39:03

Interesante, pero la vez no está

00:39:04

aguantando.

00:39:06

¿Cómo?

00:39:07

interesante pero a la vez retador

00:39:09

también

00:39:10

claro pero es que el emprendedor

00:39:13

está todos los días retándose

00:39:16

la persona que decide emprender

00:39:18

yo si decido

00:39:20

todos los días quedarme

00:39:21

soy empleada de un sitio y donde yo

00:39:24

todos los días me dicen más o menos que es lo que tengo que hacer

00:39:26

pues simplemente estoy buscando

00:39:27

cierta estabilidad pero cuando soy emprendedor

00:39:31

justamente

00:39:31

estoy

00:39:33

constantemente en aprendizaje

00:39:35

estoy totalmente retándome

00:39:37

estoy totalmente haciendo cosas nuevas

00:39:38

porque las cosas nunca funcionan

00:39:40

igual de la misma manera

00:39:41

en un emprendimiento

00:39:43

puede que funcione bien

00:39:44

de una manera durante un tiempo

00:39:45

y luego cambie

00:39:47

cambie el mercado

00:39:48

y pues yo también tengo que cambiar

00:39:50

siempre

00:39:55

sí

00:39:56

más bien

00:39:57

me he distraído

00:39:58

no he estado

00:39:59

así como

00:40:00

enfocada también

00:40:01

y a lo mejor evadiendo

00:40:04

evadiendo también

00:40:06

como hacerme cargo

00:40:07

de esto que

00:40:09

quiero hacer

00:40:10

y que en el fondo no

00:40:11

a veces yo mismo me digo, ay no tengo energía

00:40:15

pero

00:40:16

es que simplemente

00:40:18

yo se lo dije al principio

00:40:20

cuán comprometido estoy yo con esto

00:40:22

cuán comprometido estoy yo con mi emprendimiento

00:40:24

entonces ahí no olvido de energía

00:40:25

ahí no hay energía que valga, ahí simplemente

00:40:28

lo hago y lo hago, punto

00:40:32

entonces ese es en el

00:40:33

punto que tú estás

00:40:35

es llamar a esos clientes

00:40:37

ya sea cuatro

00:40:38

lo has publicado en tu estado

00:40:40

de whatsapp

00:40:42

publicado algo

00:40:43

te gustaría ayudar a tu hijo

00:40:46

con la ansiedad, por ejemplo

00:40:47

un post simple, te gustaría ayudar a tu hijo

00:40:50

o cuando sea, pues ya, ponte en contacto

00:40:52

conmigo que yo te ayudo

00:40:54

¿lo has hecho?

00:40:56

no

00:40:57

pero eso te lo dije la otra vez

00:41:02

chicos

00:41:03

miren

00:41:05

yo la verdad

00:41:07

que ya les digo que muchos se molestan

00:41:09

conmigo porque bueno, les digo

00:41:10

aquí yo estoy para ser su compañera

00:41:13

de camino, ¿vale? La idea es que quiero que logren

00:41:16

las cosas que desean, pero claro

00:41:17

tenemos que dar nuestros pasitos

00:41:19

si ustedes nos dan paso, yo no los puedo dar

00:41:21

por ustedes ni nadie lo puede dar por ustedes

00:41:23

porque al fin y al cabo es su negocio

00:41:25

yo puedo enseñarles la metodología

00:41:27

pero si ustedes nos dan los pasos necesarios

00:41:29

es difícil, ¿vale?

00:41:34

Entonces

00:41:35

es simplemente eso

00:41:37

comprometerse, mire, yo estoy

00:41:39

haciendo un curso también donde

00:41:40

se nos dijo que cosas teníamos que hacer

00:41:42

y yo las hago fielmente

00:41:45

fielmente tal y cual

00:41:47

si funciona, si no funciona

00:41:49

si tal, lo pruebo por

00:41:51

mismo porque como hago yo para decir a una

00:41:53

persona que no funciona algo si yo no lo he hecho

00:41:55

vale, entonces tengo que probarlo

00:41:57

ver que es y ver que puedo aprender

00:41:59

en el camino y eso es

00:42:01

súper importante, vale

00:42:03

pero es su compromiso, yo no lo puedo hacer por usted

00:42:05

vale, genial

00:42:07

gracias Elizabeth, así que Elizabeth

00:42:09

cuál es tu meta

00:42:11

para esta semana

00:42:16

comprometerme primero conmigo misma

00:42:18

y hoy voy a lanzar

00:42:19

ese post, a veces como que

00:42:21

me da miedo, no sé si lo que

00:42:23

llegue o si no llega nada

00:42:25

y me paro

00:42:26

el no ya lo tenemos ganado

00:42:30

si no llega nada, no llega nada

00:42:31

es que no vamos a perder nada

00:42:33

pero y si

00:42:36

entonces no podemos estar

00:42:38

pensando lo peor

00:42:40

gasta más energía pensando lo peor

00:42:42

que pensando lo mejor

00:42:45

entonces a pensarlo mejor y bueno

00:42:46

a ver si funciona y si no funciona, simplemente

00:42:48

véanlo, miren chicos, mi invitación

00:42:51

es que lo vean como una aventura, como un

00:42:52

juego, como entretenerse, como

00:42:54

a veces yo

00:42:57

comprendo que a veces es frustrante, yo por ejemplo

00:42:58

tengo que conseguir un video

00:43:01

viral y la leche

00:43:03

que difícil es conseguir el video viral

00:43:05

pero bueno, pues insistiré

00:43:07

insistiré, insistiré, buscaré

00:43:09

la manera para conseguir el video, el famosísimo

00:43:11

video viral y tenemos que conseguir todos

00:43:13

en ese curso que estoy haciendo

00:43:16

hasta ahora no lo he conseguido

00:43:17

ahora ganas, intentos y todo

00:43:20

he hecho muchos

00:43:22

y seguiré haciendo

00:43:24

entonces esa es la actitud

00:43:25

esa es la actitud de un emprendedor siempre

00:43:27

de cada intento que hago

00:43:29

voy aprendiendo algo nuevo

00:43:31

entonces bueno, voy aprendiendo

00:43:33

voy aprendiendo, voy aprendiendo, voy aprendiendo

00:43:35

me ha costado quizás más

00:43:38

bueno, porque yo

00:43:39

soy enemiga de embasurar

00:43:41

los perfiles con memes

00:43:43

con ese tipo de cosas, no soy consumidora de redes sociales,

00:43:48

entonces, vale, pues tengo objeciones, excusas para no hacerlo,

00:43:53

sin embargo no es una justificación, simplemente voy y lo hago.

00:43:56

Entonces, por lo menos media hora al día me dedico a ver videos virales de otro,

00:44:00

a ver qué es lo que tienen eso y hago estudios de qué cosas es lo que tienen

00:44:03

y qué cosas se adaptarían a mi estilo, por ejemplo.

00:44:07

Pero tengo que hacer la tarea, porque si no, no hay un verdadero compromiso.

00:44:14

Entonces el emprendedor tiene que intentarlo, intentarlo, hacerlo, hacerlo, hacerlo una y otra vez hasta que por fin, de repente a lo mejor de la manera más tonta, lo pegamos y le dije que solamente hice un video viral, que el video no es mío, hice un remix de una parejita bailando y eso he conseguido un millón de usuarios, pero claro, con un video que no es mío, pero se hizo viral, ¿vale? Y de la chorra más chorra porque ni me imaginaba yo que eso podía ser viral.

00:44:40

Entonces, ¿qué quiere decir esto? Ah, mira, Luz, tienes que aprender que no conoces todavía la mentalidad de las personas que están en redes sociales. Entonces, aquí hay un componente de dopamina, de oxitacina, de diferentes hormonas que están afectando a la gente. Entonces, ¿qué es lo que tiene eso que la gente hace?

00:45:00

Entonces, eso tienes que analizarlo, tienes que razonarlo, tienes que buscar qué es lo que es y ver cómo tú puedes adaptar eso a lo tuyo, ¿vale? Pero con paciencia. Entonces, lo estoy diciendo, así como están ustedes aprendiendo en esta área, yo también estoy aprendiendo en otras áreas y siempre eso es el pan nuestro de cada día de todo emprendedor, ¿vale?

00:45:23

todo emprendedor que no quiera aprender y que no quiera intentarlo una y otra vez,

00:45:27

es mejor que se busque un trabajo fijo porque ese es el emprendimiento.

00:45:34

Genial, gracias a Elisabel.

00:45:36

Isabel, ¿tú cómo estás?

00:45:37

Gracias a todos.

00:45:39

Veo que estás muy bien porque tú estás haciendo videos, tal.

00:45:44

Yo sé que al principio suele ser frustrante porque no consigues que nadie te vea.

00:45:48

Vale, cuéntame un poquito cómo te sientes con eso.

00:45:51

Sí, pero como tú bien dices, pues nada, a seguir, a seguir, a seguir hasta que ha sido mi reto de este verano y bueno, pues nada.

00:46:02

Se está encarnando, se está encarnando muy bien.

00:46:07

Sí, bueno, yo lo hago. Así que luego contactar a personas, pues de que no me contestan en los míos, me voy a los que tienen muchas, como tú nos aconsejaste, en la última clase y les pongo un comentario, una cosita.

00:46:23

bueno he tenido algunas contestaciones otras no lógicamente pero bueno y si con las que he tenido

00:46:28

he enviado una entrevista a uno de ha contestado otras dos chicas también tengo ahí he tenido

00:46:33

una venta tengo una nueva chica o sea que si ha dado mérito lo que sí estás haciendo

00:46:41

ahí empieza y empieza poquito a poco pero bueno lo que tú dices ha sido es un reto para mí lo

00:46:47

estoy haciendo y mejorándolo y pues ya está en ello exactamente y sobre todo lo que me pidió

00:46:57

colaboración porque ya bueno ahora mismo está como el 11 tiene muchos porque es de este tipo que

00:47:03

también está en la publicidad a las dos y la semana que hoy nos vamos a reunir y bueno para yo también

00:47:09

incluso ahí ver cómo puedo cómo podemos colaborar veremos que me propone ella y ahora las ventas en

00:47:17

En un primer momento, según así a grosso modo,

00:47:19

ella hará las ventas y luego, bueno, yo le daré una parte

00:47:22

o a ver qué parte pide, a ver qué me confía.

00:47:24

Sí, fíjense que ese modelo de negocio funciona muy bien.

00:47:28

No controlo bien eso.

00:47:30

Funciona muy bien ese tipo de negocio

00:47:32

cuando tú vas directamente a un Instagramer

00:47:35

que ya tiene un Instagramer o un TikTok

00:47:37

que ya tiene un público suficiente y tiene clientes.

00:47:41

Entonces, es como, ¿quién tienen tus clientes?

00:47:44

Entonces, ¿qué pasa?

00:47:45

Que si esa persona tiene tus clientes,

00:47:46

tú puedes conversar con esa persona, oye mira

00:47:48

vamos a hacer un intercambio

00:47:49

tú ofreces este servicio, yo te doy el 20%

00:47:53

más o menos

00:47:55

es lo que no sé, ¿qué porcentaje

00:47:57

es el adecuado?

00:47:58

eso no hay un porcentaje

00:48:01

como el

00:48:03

ideal ni nada por el estilo

00:48:05

depende de lo que tú

00:48:07

realmente quieras ganar

00:48:08

entonces puede ser 20, puede ser 30

00:48:10

incluso puede ser 50, pero

00:48:12

tiene que ver qué tipo de colaboración es

00:48:15

cuántos realmente seguidores, si es mucha gente

00:48:17

lo que tiene, si no es mucha gente lo que

00:48:19

tiene, ¿vale? porque

00:48:21

hay un mogollón de instagramers

00:48:23

sobre todo los que están entre 10.000 y 100.000

00:48:25

que a veces no tienen ni siquiera un producto

00:48:28

y no tienen a quién venderle

00:48:29

entonces simplemente lo que tienen es seguidores

00:48:31

pero no tienen a quién venderle, entonces

00:48:33

no tienen qué producto venderle, entonces si ya tú tienes

00:48:35

un producto pues simplemente te le acercas

00:48:38

es una manera muy sencilla hoy

00:48:39

de vender

00:48:42

servicios porque directamente tú le ofreces

00:48:44

a ese instagramer, oye mira

00:48:45

yo tengo este producto, tal, qué sé yo, no sé qué,

00:48:49

te ofrezco 20 o 30% del producto

00:48:52

y pues simplemente yo lo voy a dar, punto.

00:48:55

Eso es una manera.

00:48:56

Entonces ya simplemente esas labores de venta

00:48:58

puedes hacerlas por ti.

00:49:01

O si tú tienes muchas personas que tienes que entrevistar

00:49:04

y pues te cuesta muchísimo,

00:49:06

también puedes conversar con una persona,

00:49:09

con un closer de venta

00:49:11

y entonces con esas personas también le das una comisión

00:49:14

por hacer este close vale si tengo muchas y eso no tengo muchas entrevistas y eso de momento no

00:49:20

pero bueno a ver qué me propone ya la semana que viene que nos vamos a reunir y bueno ya veremos

00:49:26

pues esta opción para tener también clientes y vamos caminando genial bueno pasito pasito sobre

00:49:33

todo isabel con buen ánimo y con ganas y aventura como eres tú y después que se me está

00:49:40

Me está encostando porque este verano está siendo un poco tedioso para mí.

00:49:44

La verdad.

00:49:44

Vale, con el calor horroroso.

00:49:47

¿Cómo está el vierzo?

00:49:48

Siguen las incendios.

00:49:51

Llevo 15 días sin ver la luz.

00:49:53

Si abro las ventanas tengo todo lleno de ceniza.

00:49:56

Eso lo estábamos viendo.

00:49:57

Estábamos hablando hoy de eso.

00:49:58

¿Cómo estaréis a ver en el vierzo?

00:50:00

Es horroroso.

00:50:00

Está todo arrasado.

00:50:02

Una pena ver todo lo que está quemado.

00:50:04

Todo la verdad que sí.

00:50:06

¿Pero lo ocasionaron o es por las altas temperaturas?

00:50:10

Es un cúmulo de circunstancias. Hubo mucha, llevamos con mucha temperatura desde junio, que aquí no es normal, entre 35 y 40 grados para nada es normal desde junio hasta hoy. Más luego hubo tormenta eléctrica, más luego los montes no permiten, las autoridades, como es patrimonio, como es esto, no permiten que los lugareños lo limpien y cojan leña y lo limpien.

00:50:34

entonces se ha juntado todo y gasolina pura entonces son imparables imparables o sea estoy

00:50:41

rodeada por todas las médulas en molina seca donde estuvimos todos todos los dedos a todo

00:50:47

quemado a 20 minutos en coche vaya donde vaya tengo fuegos y hidroaviones helicópteros hidroaviones

00:50:54

helicópteros y no se apaga para eso para usted para respirar y todo debe ser espantoso esta mañana

00:51:02

de verdad, en Cacabero yo no podía respirar

00:51:04

me metí otra vez a la oficina, me fue imposible

00:51:06

un rato, era humo

00:51:08

total, imposible

00:51:09

y ahora aquí tengo todo y no es ceniza, o sea, limpio y da igual

00:51:12

tengo todo y no es ceniza

00:51:13

entonces bueno, está siendo un poco

00:51:16

veremos que pisen las lluvias pronto

00:51:18

claro, es que es normal con el calor

00:51:20

tuve una alusión toda de un brote

00:51:22

toda mi puse de granos

00:51:24

todo esto y todos los brazos así por arriba

00:51:26

fue bestial también

00:51:28

o sea, que estás siendo yo contra corrientes de verano

00:51:30

Sí, este verano la verdad que está siendo intenso.

00:51:34

Aquí hizo, por ejemplo, yo estuve en Madrid, Madrid hacía calor también,

00:51:37

pero cuando llegué aquí a Bilbao que dije,

00:51:40

ah, bueno, por fin voy a llegar a Bilbao, no sé qué, 42 grados.

00:51:44

¿Algún día?

00:51:46

42.

00:51:48

42.

00:51:48

42, 43 a las 10 de la noche todavía.

00:51:51

Mortal, mortal.

00:51:53

Entonces imagínate que en Bilbao que no estamos preparados es horroroso.

00:51:57

Igual que aquí, aquí tres meses de 38 grados, imposible.

00:52:01

aquí dos días como mucho en todo el verano así que rezando que llueva a veces apaga todo esto

00:52:06

de una vez porque si no es sin o sea no lo consiguen apagar apagando la gente por otro es imposible

00:52:11

no dan apagado que va entonces bueno a la lluvia y se da manera que apague entonces bueno aquí un

00:52:17

poco a contra corriente y si ahí sigo así vale pues bueno me encanta que tenga buena actitud y

00:52:24

que esté perfecta y que bueno se vaya haciendo un poquito así a seguir a seguir a seguir a

00:52:31

seguir como tú dices hasta que encuentre el viral bueno el viral es el viral es sencillo

00:52:39

entre comillas el viral es sencillo miren si es sencillo entre comillas porque porque hay

00:52:45

formas para hacerlo si se como el problema es que yo soy muy cuadrículada el viral es simple

00:52:52

El viral es meterse cuáles son los videos virales de las otras personas.

00:52:57

Y analizar ese video.

00:53:01

Incluso puedes transcribir el...

00:53:04

¿Cómo se llama?

00:53:05

Puedes meterle el catco y el catco que te saque la traducción directamente

00:53:09

y lo sacas el script.

00:53:12

Y ese script lo puedes pasar al GPT.

00:53:17

Y el GPT le dice analízame este guión de Reels.

00:53:21

¿vale? ¿qué tiene ese rol guión de

00:53:24

reels característico? un video que está

00:53:25

Vidal de una persona que a ti te gusta

00:53:28

¿vale? que tiene de característico

00:53:30

luego ese reel también tienes que ver

00:53:32

qué fue lo que hizo la persona

00:53:33

si la persona está hablando directamente a la cámara

00:53:35

si está viendo un lado

00:53:36

qué otra cosa, qué está haciendo

00:53:40

¿no? porque claro

00:53:41

a veces yo digo bueno en videos virales pero claro

00:53:43

si habla un famoso

00:53:45

en un video viral pues es normal que

00:53:47

se haga Vidal ¿no? porque es un famoso

00:53:49

pero claro, si es una persona random que habla en un video,

00:53:53

pues simplemente, ¿qué características tiene ese video?

00:53:56

Ayer encontré, ayer o anteayer, encontré a una chica que sigo

00:53:59

desde hace mucho tiempo y que me gusta mucho,

00:54:01

y tiene muchos videos virales.

00:54:04

Pero claro, la chica tiene un estilo definido de edición,

00:54:07

súper chulo, súper bonito, es como muy característico de ella,

00:54:11

entonces es más como me gusta a mí, me gusta,

00:54:14

entonces yo, es por la terquedad a mí,

00:54:16

Yo recuerdo que en el curso que estoy

00:54:17

me mandaron sobre 200 cursos

00:54:20

videos virales, ¿no? Y yo, pero por Dios,

00:54:22

yo no me imagino hablando, limpia

00:54:23

tu casa con energía, tal y que se yo.

00:54:26

Yo en la vida voy a compartir

00:54:27

eso. Y no es porque no crean

00:54:30

eso, sí creo, pero no me imagino yo

00:54:31

como la bruja Lola

00:54:34

haciendo ese tipo de cosas, ¿vale?

00:54:37

Que es mi cuñada

00:54:38

que tenemos un sobrinito nuevo, ¿vale?

00:54:41

Ah, felicidades.

00:54:42

Sí, sí. Entonces

00:54:45

Entonces, para ser viral es simplemente eso. El problema es que tenemos que consumir todos los días, aunque sea media hora diaria de videos virales para observar y analizar qué es lo que hacen esos videos virales.

00:54:58

Entonces, en ese plan estoy yo ahora, ¿no? Viendo, ahora estoy dando uno que, bueno, que me gustó el estilo, tengo un tipo de guión diferente, no sé qué. Dije, mira, este tipo de guión me gusta, va con mi estilo, porque también tiene que ser con tu propia voz, con tu estilo, ¿no?

00:55:12

entonces por ejemplo los videos ya directo

00:55:15

viendo la cámara ya no están funcionando

00:55:17

como los que funcionan viendo un lado

00:55:19

como los que funcionan tipo entrevista

00:55:22

que están funcionando mejor todavía

00:55:23

hoy día, entonces hay muchas maneras

00:55:26

entonces hay que ver

00:55:27

qué cosa funciona y sobre todo

00:55:29

qué funciona con tu público, qué funciona

00:55:31

contigo, qué llega

00:55:33

con lo que es y claro la cosa es

00:55:35

insistir, insistir hasta ver

00:55:37

bueno ya los videos directos

00:55:38

a mí me parecen súper cómodos hacerlo

00:55:41

porque yo simplemente me pongo aquí y hablo y ya

00:55:45

pero no estoy teniendo

00:55:46

resultados con esos videos directos

00:55:48

entonces pues tengo que variar con otros videos

00:55:50

que me puedan ser

00:55:54

mejor

00:55:54

entonces

00:55:56

ir probando

00:55:58

entonces en la misma medida que los vaya

00:56:00

logrando pues voy viendo

00:56:02

ya te digo que el único video viral que hice fue un remix

00:56:04

y un remix que no es mío

00:56:06

que es un remix de otra persona

00:56:07

y son unos viejitos bailando así de simple

00:56:09

Y yo que me imaginé que es viral, pero claro, eso tiene ciertas características que a la gente le engancha.

00:56:16

Le engancha.

00:56:17

Vale, le engancha, hay una, la gente le da como añoranza de que puede conseguir el amor, tal y qué sé yo,

00:56:26

entonces hay muchas cosas detrás, ¿vale? Oxitocina.

00:56:28

A lo largo, a largo plazo.

00:56:31

Exactamente, entonces hay muchas cosas, entonces estudiar por qué eso es viral.

00:56:35

Porque así vamos entendiendo que realmente es lo que quieren las personas.

00:56:38

difícil darle

00:56:40

y ese vídeo dices

00:56:43

primero subirlo a CatCut

00:56:44

para que nos dé

00:56:45

el CatCut nos dé el guión

00:56:48

tú puedes sacar los subtítulos

00:56:51

puedes sacarle

00:56:52

sacar subtítulos

00:56:53

entonces una vez que le das

00:56:55

sacar subtítulos

00:56:55

hay una parte que

00:56:56

al principio del

00:56:58

de CatCut

00:57:00

que te dice

00:57:00

te aparece todo el texto así completo

00:57:02

pues simplemente ves todo el texto

00:57:04

lo escribes

00:57:04

tacatacatata

00:57:05

tu guión así facilito

00:57:06

y ya listo

00:57:08

escribes el guión y entonces después de que tengas

00:57:10

todo el guión completo, se lo pasa al GPT

00:57:12

qué características tiene

00:57:14

este

00:57:17

guión que lo hace

00:57:18

que sea enganchante

00:57:19

qué estructura tiene, sácame

00:57:22

toda la estructura que tenga

00:57:23

porque si es un video que a ti te gustó y tú ves que tiene

00:57:26

mucha viralidad, mucha viralidad

00:57:28

señores es más de un millón de

00:57:35

no solamente de visitas

00:57:36

sino de reproducciones

00:57:38

de compartidos

00:57:39

también tienen que tener miles

00:57:40

es un video viral, entonces tienen que tener

00:57:43

mucho, mucho, mucho compartido

00:57:45

muchos comentarios, todo ese tipo de cosas

00:57:47

si no tienen nada de eso, yo puedo tener

00:57:50

ustedes a lo mejor ven

00:57:51

un video mío que tiene dos mil reproducciones

00:57:53

pero si ese video no tiene comentarios

00:57:55

olvídense que no es viral, tiene que ser

00:57:57

más de un millón y tienen que tener

00:57:59

muchos compartidos y virales, todavía no

00:58:01

lo he petado con ninguno, el día cuando

00:58:03

lo empiezas a hacer, siempre me dicen bueno cuando

00:58:05

lo hago con uno lo podrás hacer con varios

00:58:07

pero bueno, tengo que encontrar la fórmula

00:58:09

pero bueno, ahí sí he intentado

00:58:11

esa es la idea

00:58:13

fíjense que eso

00:58:14

eso me ha dado

00:58:19

casi 10.000 usuarios

00:58:20

me ha dado ese video simplemente

00:58:22

por eso le digo que un solo video puede ser potente

00:58:25

y lo he recompartido

00:58:26

remix, remix una y otra vez

00:58:28

y la verdad que funcionan bastante bien

00:58:30

pero claro, tengo que hacer los míos que sean virales

00:58:33

ese es el red

00:58:34

genial

00:58:35

genial, vale pues Isabel

00:58:37

y en lo que te puedo ayudar estoy a la orden

00:58:40

gracias

00:58:41

genial Caterin, vamos contigo para finalizar

00:58:43

a ver cuéntame tú en qué vas

00:58:45

bueno tú siempre entusiasta también con tus videos

00:58:47

y todo eso, a ver cuéntame qué vas

00:58:49

qué pasa con respecto

00:58:51

a lo que vimos la clase pasada

00:58:53

yo les había dado a ustedes como una guía

00:58:55

que hicieran su proyecto

00:58:57

y empezaran a testear

00:58:59

a ver cuéntame

00:59:01

vale bueno

00:59:03

yo hice

00:59:04

no sé si puedo aquí

00:59:06

mandártelo

00:59:07

con las pautas que tú me diste

00:59:12

me lancé

00:59:13

a hacer astro decisiones

00:59:15

y lo mandé por

00:59:17

correo

00:59:18

ya hay dos chicas

00:59:20

que me respondieron

00:59:25

para cuadrar

00:59:27

primero para la entrevista

00:59:29

y todo esto

00:59:29

entonces sí lo puedo compartir aquí

00:59:33

vale, sí, espérate

00:59:36

lo comparto aquí

00:59:37

espera, a ver, compartí

00:59:40

vale, sí

00:59:41

déjame dejar de tener esta pantalla

00:59:43

quitar esto

00:59:46

vale, genial, sí, compartí

00:59:49

ok, ah, pues me alegro un montón

00:59:51

Katherine, ¿y cómo te sentís?

00:59:53

haciéndolo, astrodecesiones

00:59:54

para mujeres que sienten el llamado a transformar

00:59:57

qué bueno

00:59:59

astrodecesiones, a ver, ¿qué más?

01:00:00

¿a quién va dirigido? ¿acompaña procesos

01:00:03

de ti mujer que sienten que es su trabajo actual

01:00:05

genial, y donde lo compartiste

01:00:07

lo compartiste en mi historia

01:00:09

lo compartí porque yo tengo bases de datos

01:00:11

de la gente que han tenido

01:00:13

mi, o sea que me han

01:00:15

pedido cartas y todo

01:00:17

esto y se los mandé a

01:00:19

a ese grupo

01:00:20

y que tal

01:00:23

bueno

01:00:25

como te digo, o sea tuve

01:00:28

tres respuestas

01:00:29

de tres personas

01:00:31

así que las voy a entrevistar para,

01:00:34

¿sabes?

01:00:35

Cómo terminar de pulir la cuestión y empezar, pues.

01:00:38

Genial, pues me encanta.

01:00:39

De todas maneras, un método que funciona,

01:00:41

en tu caso, Katherine, que ya tú tienes seguidores,

01:00:43

tienes este, es una persona que constantemente publica,

01:00:47

en tu caso, yo te invito a que crees un sistema de venta

01:00:51

por historias.

01:00:53

Vaya en historias, por ejemplo, que publiques algo,

01:00:56

una foto tuya, ah, pues nada, tú indecisa,

01:00:59

pensando si haces tal y tal cosa, ¿no?

01:01:01

por ejemplo, se me ocurre a mí, y entonces

01:01:03

bueno, pues, ¿lo haré? ¿no lo haré?

01:01:05

¿será que sí, que no? ¿que sí, que

01:01:07

no? ¿que sí, que no? Vale, te pasa esto

01:01:09

a menudo, la siguiente historia, te pasa eso

01:01:11

a menudo, tal y qué sé yo, pues, tengo

01:01:13

la solución para ti

01:01:16

escribeme decisión y te cuento

01:01:17

cómo, y ahí vas a tener un montón

01:01:19

de entrevistas de, yo sí, las historias

01:01:21

tienen que ser, por ejemplo, que sean

01:01:22

que enganche, bueno, recuerda que la historia

01:01:25

la ve solamente

01:01:27

sus seguidores, vale, va a ser las personas que te

01:01:29

siguen, pero es muy chulo porque van

01:01:31

a opinarte, van a comentarte y

01:01:33

además de eso, pues en la hora que te comenten

01:01:35

tú allí vas a entrevistar con

01:01:37

esa persona. Sí,

01:01:38

bueno, acá este yo lo lancé

01:01:42

como... ¿Qué precio

01:01:43

sale? ¿90 dólares?

01:01:47

Sí,

01:01:47

o sea, porque es como...

01:01:49

porque es piloto, es piloto. Vale, genial,

01:01:51

genial. Ah, pues mira, pues lánzalo.

01:01:53

Vale, eso lo tienes que decir a la gente, mira,

01:01:55

esto tiene un valor de

01:01:57

tanto y ahora solamente

01:01:59

por ese tiempo récord

01:02:01

será 90 dólares, pero

01:02:03

solamente hasta tal fecha

01:02:05

exactamente, sí, sí, es que solamente

01:02:07

era

01:02:09

como es piloto, o sabes

01:02:11

cobrar algo, pero

01:02:12

que sea como simbólico, porque al final

01:02:15

no vale lo que realmente el tiempo

01:02:17

que uno se dedica

01:02:19

y aquí está para inscribirse

01:02:21

y esto también da para una

01:02:23

plantilla para que la persona se inscriba de una vez

01:02:25

yo en tu caso, fíjate tú

01:02:27

que así como a Carmen le recomienda

01:02:29

entrevista, en tu caso

01:02:32

que es un producto de bajo valor

01:02:33

90 dólares

01:02:37

yo te invitaría

01:02:38

directamente a su webinar

01:02:41

directamente de Astro Decisiones

01:02:43

y directamente véndelo allí

01:02:45

para los que se apunten

01:02:46

tal que se yo

01:02:47

es solamente piloto

01:02:50

lo que quiero saber es cómo funciona

01:02:52

y todo esto

01:02:53

y véndelo por historia

01:02:55

que funciona bastante bien.

01:02:57

Y si una vez te lo publiques una historia,

01:02:59

yo te lo recomparto, ¿vale?

01:03:01

Yo había pensado también

01:03:03

cómo hacer una especie de una historia ficticia,

01:03:05

o sea, no sé,

01:03:07

Daniela vino a mi consulta,

01:03:09

estaba confundida con lo que quería hacer,

01:03:11

no sé qué, lo vimos,

01:03:13

o sea, vas a hacer como una historia así

01:03:15

de una persona ficticia.

01:03:17

Perfecto, perfecto.

01:03:18

Y compártelo eso en historia,

01:03:20

mantén toda la atención en historia,

01:03:22

porque en historia está la gente

01:03:24

que realmente te ayuda,

01:03:27

te sigue y está pendiente de ti.

01:03:29

Entonces está muy bien.

01:03:32

Me gusta, me gusta bastante.

01:03:33

Está súper bonito.

01:03:34

Me encanta que te hayas lanzado

01:03:35

y pues simplemente para adelante

01:03:37

hacer un directo o hacer,

01:03:40

no sé si tienes más atracción en directo

01:03:44

o en webinar o en lo que sea,

01:03:46

pero la idea es que,

01:03:47

recuerda, en Astrodecesiones

01:03:48

tú lo que vas a vencer

01:03:49

son las objeciones que tiene la gente.

01:03:52

Pero no vas a hablar de esto

01:03:53

porque al final lo está viniendo muy barato, ¿vale?

01:03:56

Sí, sí, sí, esto es piloto porque la idea es que sea el doble.

01:04:01

Exactamente, genial.

01:04:02

¿Y cómo te sientes haciéndolo y todo así?

01:04:05

No, me siento súper bien, ¿no sabes?

01:04:07

La verdad que al principio un poquito temerosa

01:04:10

porque uno siempre, bueno, yo tengo esa herida del rechazo allí,

01:04:16

pero dije nada, ya hay que lanzarse nomás

01:04:18

y bueno, como dices tú, ¿qué es lo peor que puede pasar?

01:04:21

¿Nadie respondió?

01:04:22

bueno, entonces tengo que hacerlo diferente

01:04:24

aquí hay algo que no está funcionando

01:04:26

tengo que volverlo a lanzar

01:04:28

y pum, no sabes nada que hacer

01:04:31

vale, vale

01:04:32

pues yo te invito porque me parece muy bonito

01:04:34

muy interesante y yo estoy seguro

01:04:36

que se puede apuntar bastante gente

01:04:38

si le pones un poquito de energía

01:04:40

sí, sí, genial

01:04:42

y ponle así que tú eres

01:04:44

buena hablando, esto, no sé qué

01:04:46

te cuesta las decisiones, no sé qué

01:04:48

eso te gustará, genial

01:04:50

gracias Gatlin

01:04:52

Bueno, me encanta cuando verlos, indiferentemente de que den un pasito pequeño, un pasito más grande, un pasito, ya el hecho que estén aquí significa que ustedes están comprometidos y eso me gusta bastante, ¿vale? Entonces, qué bueno que vayan dando esos pasitos necesarios para su proyecto, ¿vale? Sea pequeño, sea grande, no se comparen con nadie, simplemente vayan dándolo, que yo creo que eso no es lo importante.

01:05:15

entonces pues nada, les agradezco mucho

01:05:17

por estar aquí hoy

01:05:20

ya la próxima clase

01:05:21

ya si no veremos esto

01:05:22

si ustedes tienen alguna duda

01:05:24

por supuesto lo preguntaré al principio o algo

01:05:27

o si tienen alguna duda me lo pueden preguntar

01:05:29

por telegram también

01:05:31

pero bueno ya

01:05:33

a otra cosa mariposa

01:05:34

vamos, esto era la clase de hoy

01:05:37

que habíamos quedado que íbamos a hacer esto

01:05:40

pues nada chicos

01:05:41

me despido de ustedes, muchas muchas gracias

01:05:43

de corazón, nos vemos en la siguiente

01:05:45

y gracias por estar

01:05:48

me encantó revisar sus proyectos

01:05:50

y sus cosas, ¿cómo van?

01:05:52

Chao, gracias

01:05:55

Gracias a ustedes

01:05:57

Chao

01:06:01

Ay, estaba Silvia, no me di cuenta

01:06:03

¿Cómo sigue Silvia?

01:06:05

Ahí voy, ahí voy

01:06:07

agradecida, ya hice entrevista con esto

01:06:09

del grupo de las mujeres, entonces ahí voy

01:06:12

Ay, qué bueno, me alegra

01:06:13

me alegra porque has estado por asuntos

01:06:15

lo que pasa es que claro, cuando tú me escribiste

01:06:17

estaba en Madrid, no sé qué, estaba

01:06:18

una locura, vale

01:06:20

ahí voy, me hicieron un implante

01:06:23

pero ya tengo tres

01:06:25

personas, hice tres entrevistas, entonces

01:06:27

con todo esto que escuché ahorita

01:06:28

me encanta, me da mucha luz para seguir

01:06:31

genial, pues bueno

01:06:33

un besito y que sigas mejorando

01:06:34

gracias, chao