

Transcripción

Avatar, pitch y contenido que conecta

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

00:00:00

Para nosotros empezar a trabajar en un proyecto que nos guste, que nos apasione, lo interesante es ver en qué lugar estamos llegando. Por ejemplo, yo estoy llegando en el puesto 846 porque aquí todo el mundo es educador. Genial. Este es el mundo de todos son educadores. Genial.

00:00:23

Entonces, yo hago un estudio que hoy día es muy sencillo. Ya les dije, cuando yo inicié era horrible porque había que hacerlo vía web, asistiendo a locales, tal y qué sé yo. Hoy día se lo das en Google Research, que es búsqueda profunda, o en GPT, GPT, como le dice todo el mundo. A mí me gusta decir GPT porque hablo castellano.

00:00:50

GPT, o el Google

00:00:51

o Dipsy o cualquier

00:00:53

inteligencia artificial, solamente los que

00:00:55

tengan búsquedas

00:00:57

profundas, ¿vale? Que ustedes puedan

00:00:59

buscar, oye mira, quiero que me hagas una búsqueda profunda

00:01:02

de todos los problemas que

00:01:06

presentan

00:01:06

los niños

00:01:07

las madres con los niños a nivel

00:01:09

educativo en Madrid

00:01:12

en España, en toda España

00:01:13

desde el año tal y tal y tal

00:01:15

de niños de tal y tal edad, eso tiene que ser

00:01:17

bien específico. Entonces,

00:01:21

el GPT

00:01:21

o el Google, como que tú lo estés

00:01:23

usando, se tarda un poquito, pero te

00:01:25

da toda la información, ¿vale? Entonces,

00:01:27

te hace un informe donde te puedas

00:01:29

ver, donde te dicen las fuentes

00:01:32

y todo, y entonces ya no tienes que hacértelo tú

00:01:33

sola, sino que directamente te lo hacen.

00:01:36

Entonces, ya tú puedes ver, oye, mira,

00:01:38

esto es un estudio donde, mira, veo que

00:01:39

esto puede funcionar, no puede funcionar.

00:01:42

Entonces, una vez que yo

00:01:43

vea el estudio, yo veo dónde está, y de hecho,

00:01:45

le pido en el estudio, yo normalmente cuando hago

00:01:47

a un estudio siempre le pido por favor

00:01:49

dirme dónde son los puntos flacos,

00:01:51

los puntos ciegos,

00:01:52

qué punto lo que existe

00:01:55

no está dejando de lado, ¿vale?

00:01:59

Y qué tiene demanda, ¿vale?

00:02:01

Entonces esto te lo hace de maravilla.

00:02:04

Entonces allí nosotros podemos investigar,

00:02:06

podemos ver, oye, mira, saber dónde,

00:02:08

es como, hay un libro que les recomiendo mucho

00:02:12

que se llama El Océano Azul, ¿no?

00:02:16

Entonces que hay océanos rojos,

00:02:17

océanos rojos, por ejemplo, si nosotros vemos constelaciones familiares,

00:02:21

constelaciones familiares es un océano rojo.

00:02:23

¿Por qué? Bueno, porque hay mucha gente en el área de constelaciones familiares.

00:02:28

Entonces, ¿qué sucede?

00:02:30

Que un océano azul es un área específica dentro de constelaciones familiares.

00:02:34

Por ejemplo, yo vi constelaciones familiares cuando yo llegué,

00:02:40

era un océano azul, luego constelaciones online,

00:02:43

es un océano, para mí, era un océano rojo las constelaciones

00:02:48

y ese fue mi océano azul porque no había, ¿vale?

00:02:51

Entonces por eso fui directamente allí y les dije que hice yo misma

00:02:55

la investigación y no con GPT.

00:02:56

Hoy día es muy fácil, hoy día te lo hacen 10 minutos del GPT, ¿vale?

00:03:00

Entonces puedes hacer toda esa investigación de cualquier área,

00:03:03

no me acuerdo qué cantidad de búsquedas tienes para hacer,

00:03:06

de análisis que tienes para hacer cada vez, pero tienes para hacer varias.

00:03:10

mi recomendación es cuando le hagan

00:03:13

una búsqueda de estas

00:03:15

que sea búsqueda profunda

00:03:18

sean específicos

00:03:19

sean como, pónganse ustedes

00:03:21

cuando nosotros estamos hablando con el EPT

00:03:23

tenemos que saber exactamente qué es lo que le vamos

00:03:25

a comunicar, qué es lo que estoy buscando

00:03:27

quiero el área de peluquería

00:03:29

todas las peluquerías que

00:03:32

hagan tal y tal corte

00:03:33

de cabello, mujeres de tal parte

00:03:35

en tal ciudad

00:03:37

muy muy específico

00:03:39

quiero ver dónde están los huecos, quiero ver qué punto, qué necesidades tienen las personas en esa área, cuál es el público que busca esto, etcétera, etcétera. ¿Vale? ¿Sí?

00:03:49

Ok.

00:03:50

Si lo sabemos hacer. Todo es clarísimo.

00:03:57

Sí.

00:03:57

Entonces, tienes dos áreas ahí para explorar. El área educativa, mírate a ver si puedes acceder a esa gente con tu sobrino. ¿Vale?

00:04:07

perfecto, gracias

00:04:08

acceder a esta gente con tu sobrina y luego

00:04:10

de la pedagogía sistémica

00:04:12

investiga un poquito qué es lo que hay

00:04:15

de pedagogía sistémica y qué es lo que falta

00:04:16

de pedagogía sistémica, porque obviamente

00:04:18

pedagogía sistémica no puedes aportar, ¿por qué?

00:04:20

porque ya hay gente que está fuerte

00:04:22

en pedagogía sistémica

00:04:24

entonces puedes aportar

00:04:26

en una diferencia, qué vuelta le puedo

00:04:28

dar a pedagogía sistémica

00:04:30

que me pueda ayudar

00:04:32

a mí, que yo pueda abrirme un hueco en eso

00:04:35

siempre para nosotros

00:04:38

iniciar en una zona nueva, en un negocio donde ya hay gente establecida,

00:04:43

se me hay que preguntarnos cuál es nuestro elemento diferenciado.

00:04:47

Entonces, ¿cuál es mi elemento diferenciador?

00:04:49

¿Qué tengo yo de diferente que hace que la gente pueda hacer?

00:04:54

Aquí hay gente muy bonita haciendo cosas muy diferentes.

00:04:58

Aquí tenemos, por ejemplo, Gustavo con su feso y sistémico,

00:05:01

Sandra con su idea de teatro más bien terapéutico, de la dirección terapéutica.

00:05:10

Inés hace un poco, hace de community manager, pero un community manager desde el CER.

00:05:17

Entonces es muy bonito todo lo que están haciendo cada uno.

00:05:20

Entonces poquito a poco.

00:05:21

Elizabeth y Carmen están más nuevitas y todavía no saben tanto,

00:05:26

pero ya algunos vamos encontrando ese punto.

00:05:29

ese punto y Lucia les ayudó mucho

00:05:31

también que encuentren ese

00:05:33

punto de cuál es su

00:05:35

elemento diferenciador, qué es

00:05:36

lo que a mí me marca

00:05:39

y que realmente pueda ser una contribución allí

00:05:41

y luego que la gente

00:05:43

busque por supuesto

00:05:45

preguntas y comentarios antes de seguir

00:05:56

Lucia, entonces yo tengo una pregunta

00:05:59

respecto a por ejemplo

00:06:00

la vez pasada que trabajamos un poquito

00:06:03

sobre cómo ir

00:06:06

no quiero decir como

00:06:07

especializándome pero ya

00:06:08

Andándome por el área de la ansiedad, por ejemplo, entonces también tengo que identificar como a qué personas sería, o sea, si adultas o a jóvenes o por lo que le estabas explicando a la otra persona.

00:06:22

¿A Carmen se llama?

00:06:24

Sí.

00:06:24

Este, necesito entonces identificar o buscar como qué clase o qué, a qué edades está más propensa la gente que le dé la ansiedad o para ir como aterrizando más.

00:06:38

Sí, este puede ser un público que tenga más problemas de ansiedad, ¿vale? Eso lo puedo ver. O puede ser un público que yo me sienta cómoda trabajando también, ¿no? Entonces, puede ser las dos cosas. O que yo me sienta cómoda trabajando y que la gente esté dispuesta a pagar. Y otro que donde más tengan problemas.

00:06:59

Si, por ejemplo, la mayoría de problemas de ansiedad surgen de los 17 a los 20 años,

00:07:04

realmente ese público me puede pagar.

00:07:06

Entonces, si ese público no me puede pagar, ¿quién pagaría por ellos?

00:07:10

Por ejemplo.

00:07:12

Entonces, sí, si tengo que tener especificado qué género me estoy refiriendo,

00:07:17

si son mujeres, si son hombres, de dónde son esas personas, cómo viven, qué les gusta.

00:07:23

Y otra de las cosas del avatar, que no siempre tenemos el mismo avatar.

00:07:26

Por ejemplo, yo tengo un avatar de gente que son terapeutas, tengo avatar de gente que se están formando como terapeuta, tengo gente de avatar que está en otra profesión y quiere aprender a ser terapeuta.

00:07:43

entonces tengo, fíjense, son tres

00:07:45

comunicaciones diferentes, entonces ¿qué sucede?

00:07:48

que el mensaje

00:07:50

es diferente para los tres

00:07:51

entonces fíjense que no solamente

00:07:53

terapeutas sino personas interesadas en la terapia

00:07:55

personas que les gustaría trabajar

00:07:57

de terapeuta, personas que aunque tengan

00:07:59

otra profesión, les gusta la terapia

00:08:01

entonces es como saber

00:08:03

dentro de mi nicho

00:08:05

cuál es el público, los diferentes

00:08:07

avatares o públicos que yo tengo

00:08:10

porque la manera

00:08:11

de comunicarse con cada uno es diferente.

00:08:14

¿Vale? ¿Sí?

00:08:17

Por ejemplo, decir,

00:08:19

si son

00:08:20

muchachitas, como me dijiste, que ponen

00:08:22

de 17 a 21, ¿no?

00:08:24

Entonces también tengo que estudiar un poquito acerca

00:08:26

de quién me va a pagar, que en este caso sean los papás,

00:08:29

¿no? A esa edad. Claro, claro.

00:08:31

Pero una pregunta, cuando tú

00:08:32

has atendido casos de ansiedad, ¿qué edad

00:08:34

tienen las personas que atienden?

00:08:36

En estos meses he atendido

00:08:38

cuatro de 21 años.

00:08:40

Las cuatro de 21 años. Cuatro muchachitas.

00:08:42

¿Quién te ha pagado los servicios, ella o sus padres?

00:08:44

Los papás.

00:08:47

Vale, mi sobrina también sufrió ansiedad y también lo pagaron.

00:08:51

Bueno, los padres les dan una mesada y aquí acostumbran a dar sueldo mensual

00:08:56

y a los hijos y entonces los hijos distribuyen su dinero como quieran.

00:09:00

Entonces pues simplemente lo pagaban los adolescentes.

00:09:05

Bueno, acá no está acostumbrado a eso, pero ¿quién ha pagado los servicios?

00:09:11

O sea, han sido los papás.

00:09:15

entonces fijate tú

00:09:17

ahí tu público sería a los padres

00:09:19

y no al adolescente

00:09:21

si quieres dirigirte

00:09:25

a esas edades específicamente

00:09:30

pues no lo había pensado

00:09:31

hasta ahorita que te estaba escuchando

00:09:33

porque yo dije bueno, si edad pues bueno

00:09:34

hay quien les da más grande

00:09:37

hay quien...

00:09:38

vale, fíjense una cosa, nosotros podemos trabajar

00:09:40

con diferentes públicos

00:09:42

pero que sucede, al principio

00:09:45

es mucho mejor como

00:09:46

ser más específico, ¿vale? ¿Por qué? Bueno, porque así nosotros podemos

00:09:52

construir ese puente de una manera

00:09:54

efectiva para que realmente la persona logre lo que sea. Mientras más

00:09:58

heterogéneo sea, mientras más, perdón, homogéneo sea el grupo,

00:10:02

es mucho mejor para trabajar, ¿vale? Entonces, tengo que ver cuáles

00:10:06

son esas variables, qué es lo más común que tienen todos para poder llevar

00:10:10

a ese grupo, que luego van a venir y puedo irlo ampliando, genial,

00:10:13

pero al principio como

00:10:15

me ayuda a mantener un foco

00:10:18

y va a mantener la atención

00:10:19

allí, ¿vale?

00:10:25

¿Clara, Elisa?

00:10:28

Sí, ahora me queda un poquito la duda

00:10:29

¿en los papás qué tengo que evaluar?

00:10:31

¿Cuáles son las necesidades o por qué quieren

00:10:33

que sus hijos se les quite la ansiedad?

00:10:35

¿O cómo?

00:10:37

Bueno, no, ¿tienes un hijo que tiene ansiedad?

00:10:42

¿No puedes con la ansiedad tu hijo?

00:10:46

Vale, tienes que entrevistar a padres

00:10:49

¿qué padres de qué edad tiene?

00:10:51

y si sus hijos están sufriendo ansiedad.

00:10:53

Esto es algo mucho de la generación Z.

00:10:55

La generación Z, la generación esta de los niños

00:10:58

de 2000 hasta el 2000, no me acuerdo qué año,

00:11:03

hasta el 2019, no me acuerdo qué año son la generación Z.

00:11:07

Hasta el 2000 a 2010, una generación súper ansiosa.

00:11:13

Entonces, pues bueno, ¿qué hay detrás de esa generación?

00:11:16

¿Y cómo hago para comunicarme con estos padres?

00:11:19

entonces busco a padres que tengan hijos

00:11:22

con problemas de ansiedad por ejemplo

00:11:27

y entonces

00:11:28

¿qué hago yo primero?

00:11:29

fíjate este llamado, busco a padres

00:11:31

publico en mi

00:11:33

Instagram

00:11:34

en mi perfil de

00:11:37

Instagram, no, de perfil de

00:11:40

Whatsapp, ¿vale?

00:11:41

del estado, publico en el Whatsapp

00:11:43

el estado de Whatsapp si allí tengo metidos

00:11:45

clientes por supuesto, busco

00:11:47

a padres que tengan hijos con problemas de ansiedad

00:11:50

¿para qué lo busco? bueno, darle una mini charla

00:11:53

y enterarme realmente

00:11:54

cuáles son los problemas que tienen con su situación de ansiedad

00:11:56

le voy a dar algo, algunas claves, lo que sea

00:11:59

pero me interesa

00:12:00

¿a qué me interesa? investigar primero

00:12:03

qué es lo que tienen ellos, cuál es el problema

00:12:04

que tienen para yo poder identificar realmente

00:12:07

por ejemplo, mi hijo

00:12:09

se queda, le falta

00:12:11

la respiración, mi hijo apenas le digo

00:12:13

algo, empieza que se tira al suelo

00:12:15

y no puede respirar

00:12:17

¿vale? eso es un problema de ansiedad

00:12:22

a mi hijo tengo que dejarle hacer lo que quiere

00:12:24

porque si no es que le vuelve a dar ansiedad

00:12:26

hay un chico muy bueno

00:12:28

de una cosa que me pasó enrique

00:12:30

que es fascinante

00:12:31

que es un graciosísimo

00:12:34

que dice como era la generación de 1970

00:12:37

tragándose una pastilla

00:12:38

en 1970 nos tragamos las pastillas

00:12:40

así como que

00:12:42

sin agua, los 80

00:12:44

un poquito de agua, los 90

00:12:46

ya les costaba un poquito

00:12:48

pero lo de 2000

00:12:49

son incapaces de tragarse la pastilla

00:12:51

le piden a la mamá que le pique la pastilla

00:12:53

se van en vómitos y se tragan la pastilla

00:12:55

etcétera, etcétera

00:12:56

es una generación bastante

00:12:59

sobreprotegida, por eso tienen problemas de

00:13:02

ansiedad

00:13:03

entonces bueno, tú conversa

00:13:05

con estos padres a ver qué es, porque son

00:13:07

padres, papá y mamá, gallina

00:13:09

que van a estar pendientes de

00:13:11

sus churumbeles, ¿vale?

00:13:13

entonces bueno, ahí tú te vas a tocar

00:13:15

hablar con ellos a ver qué problemas

00:13:17

y qué es lo que pasa con ellos, ¿vale?

00:13:22

tienes cómo encontrarlos.

00:13:25

Pues me diste una idea,

00:13:27

ni por medio del grupo de los estados de WhatsApp.

00:13:32

Por medio de los estados de WhatsApp,

00:13:33

por medio de Instagram,

00:13:34

busco a padres, tal.

00:13:35

Y a lo mejor no necesariamente tiene que ir a,

00:13:38

fíjate que no necesariamente tiene que ir a un grupo,

00:13:42

porque a veces nos justificamos

00:13:44

que no reúne el grupo,

00:13:45

entonces no lo puedo hacer, no.

00:13:47

No reúne el grupo, tranquila.

00:13:49

Ah, pues mira,

00:13:51

yo me gustaría tener una entrevista privada contigo,

00:13:53

Entonces, ¿qué voy a tener una entrevista privada con ella?

00:13:55

¿Dónde está esta persona?

00:13:57

Con respecto a sus hijos,

00:13:59

¿qué es lo que quiere con respecto a sus hijos?

00:14:01

Y entonces, ¿qué sucede? Le ofrezco el puente.

00:14:04

Mato dos pájaros, un solo tiro.

00:14:06

Investigo y procuro vender mi servicio.

00:14:10

A veces es difícil venderlo porque, bueno,

00:14:12

es un cliente en frío, no pasa nada.

00:14:14

Pero bueno, por lo menos investigo.

00:14:19

¿Sí? ¿Qué te parece?

00:14:21

Muy bien.

00:14:22

Un poquito más claro.

00:14:24

Más claro como dónde...

00:14:26

bueno, para ir como cerrando,

00:14:29

como dices tú, el nicho,

00:14:30

o sea, como ir viendo

00:14:32

hacia quién o qué me voy a dirigir.

00:14:35

Vale, pero bueno, está muy chulo,

00:14:37

es muy,

00:14:39

primero que es un tema

00:14:40

que la gente busca muchísimo,

00:14:42

que no sé, como que la enfermedad,

00:14:43

la ansiedad es la,

00:14:46

la reina de ahora,

00:14:48

entonces de hace un tiempo,

00:14:49

entonces pues bueno,

00:14:51

antes era el estrés en mi época,

00:14:53

hoy es la ansiedad.

00:14:55

Genial,

00:14:56

¿Alguna otra pregunta, comentario antes de seguir?

00:14:59

Gracias.

00:15:01

A ti. Vale.

00:15:10

Me gustaría saber aquí de todos los que están,

00:15:15

¿quién ha hecho un video de presentación para sus redes?

00:15:20

¿Qué es lo que hace? Cuénteme un poquito.

00:15:25

¿Quién ha contado su pitch en las redes?

00:15:30

En las redes o ya sea en WhatsApp, donde sea que quiera.

00:15:38

su pitch, a qué se dedican

00:15:42

quiénes son ustedes, qué hacen

00:15:44

por qué pueden ayudar a las personas

00:15:52

esa tarea me la mandaron ya, dos personas

00:15:56

que están aquí

00:15:58

que estamos aquí exactamente, me imaginé que las dos que estábamos aquí

00:16:01

vale, genial Gustavo, puedes empezar tú con tu pitch

00:16:04

el pitch tiene que ser cortito, se llama

00:16:08

elevator pitch

00:16:09

que tienes que decirle hasta que sube y baja

00:16:12

en un ascensor, ¿no? No puede ser más de dos minutos.

00:16:15

Sí. Entonces.

00:16:16

He pensado decir mi nombre, no

00:16:18

extenderme en que soy ingeniero, etcétera, etcétera,

00:16:21

sino utilizar

00:16:22

la emoción. Cómo llegué yo

00:16:24

a, no cómo llegué

00:16:26

al Feng Shui, sino cómo me ayudó a mí el Feng Shui.

00:16:29

Contar toda la

00:16:30

procrastinación que yo pasé, cómo la

00:16:32

solucioné, cómo me ayudó ese Feng Shui.

00:16:34

Aquí estoy. Si quieres que,

00:16:36

si pasaste, te estás pasando tú por eso,

00:16:38

yo te puedo ayudar con mi experiencia.

00:16:41

Algo así pienso hacer.

00:16:45

Vale.

00:16:49

Y no contar que si yo en la pandemia no sé qué hice un curso de tarde le he conocido a una chica.

00:16:55

Eso me voy a ir en una novela y no, no quiero.

00:16:58

Quiero algo que llegue más.

00:17:01

Vale.

00:17:02

Es interesante, por ejemplo, empezar.

00:17:05

La historia, hay como el viaje del héroe, ¿no?

00:17:09

¿Recuerdas el viaje del héroe de la historia, no?

00:17:11

Entonces ese viaje del héroe.

00:17:12

Y hay que empezar, bueno, yo estoy en una zona X.

00:17:15

yo estoy con mi casa desordenada, de repente un buen día me doy cuenta

00:17:20

que no puedo ni caminar por toda la casa, que estoy agobiado y que llego a la casa

00:17:25

y estoy muy estresado y luego de repente un día me digo, wow, pero es que, a ver,

00:17:30

algo tengo que hacer con mi vida porque es que mi vida cada vez está peor, peor, peor, peor, peor,

00:17:36

y no puedo circular por toda la casa, veo la casa y digo, ¿y esto qué es? Vale.

00:17:41

Y entonces a partir de allí dije, bueno, voy a organizarme.

00:17:44

Entonces me di cuenta que en esa organización procrastinaba, en esa organización veía que me parecía terrible tener que ordenar, bla, bla, bla, bla.

00:17:52

Y entonces empecé a hacer, me di cuenta que sabía algo de sistémica, me di cuenta que sabía algo de Feng Shui y pues simplemente empecé a organizarlo de manera estructurada y muchas áreas de mi vida empezaron a mejorar.

00:18:03

Y hoy día ayudo a personas a eso.

00:18:05

esa es la idea que yo tenía

00:18:07

de decir, por ejemplo

00:18:09

tenía la vida y de repente

00:18:12

me doy cuenta y me

00:18:14

digo a mí mismo, oye en casa de Herrero

00:18:16

cuchillo de palo porque tengo conocimiento

00:18:18

de sistémica, tengo conocimiento de Fenchuy

00:18:21

y no lo estoy

00:18:22

usando y lo que

00:18:24

estoy sintiendo por dentro

00:18:25

me lo está reflejando mi casa

00:18:29

algo ahí

00:18:31

y concatenarlo para después decir

00:18:33

aquí tengo la solución

00:18:34

me sirvió a mí

00:18:37

yo te puedo ayudar.

00:18:38

Vale, genial.

00:18:40

Pues me alegra mucho que decidas hacerlo.

00:18:44

Al principio, Gustavo, no sale bien.

00:18:47

Ya te digo yo que he hecho mil

00:18:48

y nunca sale bien al principio

00:18:50

y ni todavía lo hago bien.

00:18:52

Así que siempre podemos mejorarlo.

00:18:54

Yo, por ejemplo, el día que tengo hoy,

00:18:56

digo, por favor, estaba viendo esa mañana

00:18:59

y dije, mira, esto lo va a cambiar

00:19:00

porque hoy día no es eso.

00:19:03

Entonces, bueno, es cambiarlo

00:19:05

e irlo depurando, ¿vale?

00:19:07

Un pitch no tiene que ser el pitch de tu vida,

00:19:10

sino que, bueno, hacer uno y ya irte soltando.

00:19:13

Una vez que nosotros lo decimos,

00:19:15

lo contamos una, dos, tres veces,

00:19:17

es mucho mejor.

00:19:18

Las historias como tal,

00:19:19

ese viaje del héroe es importante,

00:19:22

a la gente le cala el viaje del héroe.

00:19:24

Pero recuerden esto, chicos.

00:19:26

Este viaje del héroe se dice en poco tiempo, ¿vale?

00:19:31

Ya les dije, con video largo hoy día

00:19:33

es un video de 30 segundos, ¿vale?

00:19:38

sí, lo que pensaba

00:19:39

es lo que pensé

00:19:42

nos diste ahí un prompt para storytelling

00:19:44

que está ahí en la

00:19:47

meterlo ahí, o sea la idea

00:19:49

dársela al prompt

00:19:51

y que me lo haga en un video

00:19:53

corto, vale como corto

00:19:55

exactamente, sí que te lo haga y que te lo

00:19:57

ponga bien, que cosas ponerle

00:19:59

y todo lo demás, y más o menos te dice

00:20:01

que al principio ya te digo que no

00:20:03

nos sale bien, porque nos quedamos en la cámara y nos quedamos

00:20:05

todos, o estemos hablando con la cámara tenemos que pensar

00:20:07

que estamos hablando con un amigo o con una amiga.

00:20:10

Y olvidarnos realmente de la cámara.

00:20:15

¿Qué cosas son importantes en la cámara?

00:20:19

Primero, que normalmente las personas tienen la cámara aquí en el ordenador.

00:20:24

Si yo tengo las pantallas aquí, normalmente si usan portátil,

00:20:28

usamos la cámara portátil.

00:20:30

Yo sé ustedes, yo creo que ya a estas alturas de la vida

00:20:33

es interesante que ya no usen portátil, sino que usen.

00:20:36

O se graban con su teléfono.

00:20:37

si se graban con el teléfono

00:20:38

grábense con la cámara trasera

00:20:40

y no con la cámara de selfie

00:20:41

¿vale?

00:20:42

para eso

00:20:43

¿qué tienen que poner?

00:20:44

ponen el teléfono

00:20:45

miren esto ¿no?

00:20:47

a ver ¿esto qué es?

00:20:49

ponen el teléfono

00:20:50

ponen un espejo

00:20:52

entonces se están grabando

00:20:53

con esta

00:20:54

vamos a suponer aquí

00:20:56

vale

00:20:56

a ver esto

00:21:01

vale

00:21:01

si me graban bien

00:21:02

vale

00:21:02

miren

00:21:03

aquí vale

00:21:04

¿ve?

00:21:07

entonces fíjense ¿no?

00:21:08

yo pongo el espejo detrás

00:21:10

y yo me estoy grabando

00:21:11

con la cámara trasera, ¿se dan cuenta?

00:21:14

¿Sí?

00:21:16

Entonces eso es lo que deben hacer a la hora de

00:21:18

ustedes ponerse a grabar, no grabarse con esta

00:21:20

cámara porque se ve de una pésima calidad.

00:21:22

¿Vale? Por más bueno que sea su teléfono

00:21:24

es mejor

00:21:26

grabarse con esta página. Entonces si ustedes quieren

00:21:28

ver aquí, pues directamente lo que hacen

00:21:30

es poner

00:21:31

un espejito donde lo vean.

00:21:34

Y no es muy complicado.

00:21:37

Otra de las cosas que

00:21:38

tienen que hacer, miren, el teléfono

00:21:39

tiene, bueno, claro,

00:21:42

pero si se están grabando con la cámara aquí,

00:21:44

se van a dar cuenta de que no es la regleta.

00:21:47

Fíjense ahí, sí, sí los veo.

00:21:48

Fíjense aquí, ¿no?

00:21:49

Aquí veo en la regleta,

00:21:50

si lo estoy viendo en el espejo,

00:21:51

se van a dar cuenta de que los ojos

00:21:53

tienen que estar en esa regleta que está aquí arriba.

00:21:56

A ver si veo por aquí esta regleta aquí.

00:21:58

Entonces mi cámara tiene que ser como por allí.

00:22:03

A ver, a ver, ahí.

00:22:06

En esa regleta tiene que estar,

00:22:07

yo obviamente no lo estoy centrando,

00:22:11

pero tiene que estar centrado en mis ojos allí.

00:22:13

la imagen es más armónica si está allí

00:22:15

no se graben como lo estoy haciendo yo

00:22:17

que es solamente la cabeza así ni nada

00:22:20

procuren poner distancia suficiente

00:22:22

para que ustedes se vean y no se vea

00:22:24

cabeza, porque bueno

00:22:26

porque eso da más margen para las personas que editan

00:22:28

los videos, para que las personas puedan

00:22:30

jugar y puedan hacer cosas con los

00:22:32

videos y no se vea solamente

00:22:34

la cara, si yo la verdad que no me

00:22:36

complico mucho, me pongo aquí siempre

00:22:38

y grabo desde aquí

00:22:39

porque me empreste

00:22:42

muchas partes, Fernández, ¿vale?

00:22:44

Pero con el teléfono se graba muy bien.

00:22:46

Otra de las cosas que tienen que hacer

00:22:48

con el teléfono, no tienen que

00:22:50

aprenderse todo el guión. Ustedes pueden tener el guión

00:22:52

en el teléfono, guión en tal,

00:22:53

y como los videos

00:22:56

de 30 segundos

00:22:58

son videos largos, pues simplemente

00:23:00

¿qué van a decir en 30 segundos?

00:23:01

Y en esos 30 segundos

00:23:05

ver directamente

00:23:06

y hablar de esos 30 segundos, ¿vale?

00:23:08

Y entonces lo van leyendo.

00:23:09

Ah, tal cosa. Lo miran en la cámara.

00:23:12

Ah, tal cosa, mira la cámara y luego corta en la parte donde leyeron, ¿vale?

00:23:17

Y vuelven y cortan.

00:23:18

No crean que se tienen que aprender todo, porque a mí me pasaba antes

00:23:21

que cuando me ponía la cámara empezaba a dar vueltas sobre el asunto,

00:23:28

porque claro, obviamente no tenía un guión escrito y era lo que me iba viniendo,

00:23:33

como iba viniendo iba saliendo, ¿no?

00:23:34

Entonces no, no podemos ponernos en la cámara,

00:23:36

sobre todo si tenemos poco tiempo, ¿vale?

00:23:38

Son 30 segundos.

00:23:40

Entonces, ¿qué hago?

00:23:41

pues simplemente tengo mi guión, o en el teléfono,

00:23:44

o en una tablet, o en un papel, tengo el guión,

00:23:46

leo el papel a ver qué es lo que me toca ahora,

00:23:48

pues nada, tal cosa.

00:23:49

Lo digo viendo la cámara, otra vez otra línea, tal, tal.

00:23:52

Así lo grabo lo mío, porque yo tengo memoria de apoyo

00:23:54

y soy incapaz, ¿vale?

00:23:56

Eso por un lado, ¿vale?

00:23:57

Si lo tienen claro, más o menos cómo grabarlo.

00:23:59

Vale, otra de las cosas interesantes que tienen que ver

00:24:03

es, aquí tienen TikTok.

00:24:07

Vale, yo tampoco tengo TikTok en el teléfono,

00:24:11

pero tengo TikTok en

00:24:14

en

00:24:16

aquí, vale, en el

00:24:17

ordenador y entonces

00:24:20

vamos a ver, que acabo de empezar

00:24:22

a trabajar porque yo no trabajaba nunca en TikTok

00:24:24

por Dios me parece, ya le digo que

00:24:26

ni siquiera lo tengo descargado

00:24:28

tengo haciendo 45 seguidores que lo acabo

00:24:30

de empezar a poner

00:24:33

a poner

00:24:34

esto, pero bueno, hay cosas de TikTok

00:24:36

que me interesan, entonces por eso empecé a trabajar

00:24:38

vale, pero no lo estaba trabajando

00:24:40

para nada, ¿vale? Tengo, ya les digo,

00:24:43

tengo poquito tiempo. Me recuerdo

00:24:44

que subí hace mil años

00:24:46

estos videos aquí,

00:24:48

estos tres, cuatro videos

00:24:50

subí hace mil años, como en 2020

00:24:52

ya no subí más videos, ¿vale? Porque me aparecía

00:24:54

un callazo TikTok, ¿vale?

00:24:56

Me pasó lo mismo que en Instagram, que en

00:24:58

Instagram no me gustaba y bueno, al final

00:25:00

tuve que apachugar y salir allí, ¿vale?

00:25:02

Vale, entonces, ¿qué cosas

00:25:04

es interesante

00:25:06

buscar en los

00:25:08

videos? Miren,

00:25:09

si es cierto que ustedes en Instagram

00:25:12

ustedes pueden

00:25:15

ver videos

00:25:16

que sean virales, ¿vale?

00:25:18

Y eso está muy bien, ¿vale?

00:25:20

Pero

00:25:22

he visto que

00:25:24

realmente lo que

00:25:27

donde salen las tendencias

00:25:28

realmente es de

00:25:30

Instagram, ¿vale? Entonces yo

00:25:32

¿qué busco aquí? Bueno, busco

00:25:34

cosas que yo sienta

00:25:36

que pueden

00:25:38

calar que sean virales ya aquí.

00:25:41

Y de esa viralidad veo qué video es realmente muy viral.

00:25:48

Qué video es muy viral.

00:25:49

Vamos a ver.

00:25:52

Vamos a ver.

00:25:56

Dios mío.

00:25:58

Alguien me está hablando por alguna parte.

00:25:59

Vale, fíjate.

00:26:00

Qué videos son virales.

00:26:02

Vamos a ver aquí en el área de Gustavo.

00:26:04

Puse organización de casa.

00:26:06

Fíjate cómo tú trabajas con FESU y tal y qué sé yo, no sé qué.

00:26:09

Mira.

00:26:13

Entonces, organización de casa.

00:26:15

Vamos a ver, mira, un millón doscientos.

00:26:19

Vale, tiene esto.

00:26:20

Ah, esto es un video que gusta mucho.

00:26:23

¿Por qué?

00:26:25

Este video gusta por la siguiente razón.

00:26:28

Porque estás viendo un proceso y entonces es un video satisfactorio

00:26:31

de ver las cosas como arregladita, ¿no?

00:26:34

De ir haciendo, fíjate tú.

00:26:35

Entonces son videos, Gustavo, donde tú no tienes que aparecerte,

00:26:38

pero son videos que puedes ir haciendo en tu casa tranquilamente,

00:26:41

haciendo cosas sin necesidad de que tú aparezcas.

00:26:45

Son videos en voz de Gov y ves que este video tiene

00:26:52

un millón doscientos reproducciones.

00:26:55

Este video, estos videos, para que ustedes sepan,

00:26:59

estos son los videos, los famosos videos,

00:27:01

voy a silenciarlos porque no sé si puse el...

00:27:03

Estos son los famosos videos satisfactorios.

00:27:06

Los videos satisfactorios tienen una finalidad.

00:27:11

No sé si conocen lo que es ACMDR, que la gente va y le hablan suavemente,

00:27:16

las cosas que crujen, las bolitas estas de plástico y todo lo demás.

00:27:20

Un video satisfactorio es donde las personas están haciendo un proceso

00:27:25

y están viendo cosas agradables que les está gustando a las personas ver.

00:27:31

Entonces, este video es interesante cuando ustedes quieren que la persona

00:27:37

esté centrada en lo que ustedes están diciendo

00:27:40

y esté como hipnotizado por el video.

00:27:42

Esto es una de las cosas de las redes sociales

00:27:44

y hoy día casi todo el mundo lo dice.

00:27:46

Entonces, en las partes donde dicen

00:27:48

ustedes algo importante, pues simplemente

00:27:51

fíjense que seguramente están viendo aquí

00:27:52

y seguramente no dejarán de ver aquí

00:27:55

lo que está pasando aquí, ¿vale?

00:27:57

Porque es un proceso que a la gente le gusta.

00:27:58

Entonces, estos videos suelen ser muy virales, ¿vale?

00:28:03

A veces yo puedo hacer una voz en off

00:28:06

y directamente tener el video

00:28:08

y fíjense que tiene 7 millones de vistas.

00:28:10

¿Vale?

00:28:11

Puedo tener una voz en off

00:28:13

tranquilamente con esto.

00:28:14

Hay un sitio

00:28:14

donde ustedes pueden descargar

00:28:16

los videos de esto.

00:28:19

Yo particularmente los hago,

00:28:22

yo uso Frippi

00:28:23

y entonces mando a hacer los videos.

00:28:25

Entonces les digo,

00:28:26

yo quiero un video de satisfactorio

00:28:28

de tal y tal tipo.

00:28:29

Pero si quieren descargárselo de aquí,

00:28:31

simplemente en TikTok

00:28:32

sin marca de agua,

00:28:34

a ver, a ver, a ver, a ver.

00:28:38

a ver dónde los tengo, ah no los tengo aquí

00:28:40

vale, tengo una página

00:28:43

un momentito aquí a ver dónde queda la página

00:28:47

personal

00:28:51

cursos, vale, mira

00:28:52

esta página para los que son de

00:28:56

para los que son de

00:28:59

de Instagram los descargan aquí

00:29:01

y para los que son de TikTok lo descargan aquí

00:29:04

lo descargan sin marca de agua, cuidado con pinchar cualquier otra

00:29:07

cosa que está aquí, aquí simplemente

00:29:09

copian el enlace, por ejemplo

00:29:11

aquí le copian el enlace del video

00:29:14

directamente, fíjense que

00:29:15

ya le ponen publicidad, cerrar

00:29:17

le pegan el enlace

00:29:20

directamente, descargar

00:29:21

y aquí le va a poner, sin marca de agua

00:29:23

le va a poner y bueno, y va a haber

00:29:25

por supuesto una publicidad, entonces tienen que ponerla

00:29:28

sin marca de agua

00:29:29

si quieren reutilizarlo, que ya están

00:29:31

si ustedes no tienen la facilidad de que pueden

00:29:33

hacer videos, sino que quieren

00:29:35

descargar eso, pues simplemente tienen

00:29:37

de una manera. Y los de Instagram también

00:29:39

pueden descargárselos así,

00:29:41

para que sepa.

00:29:45

Hasta allí, claro,

00:29:47

esos son videos satisfactorios

00:29:49

que funcionan muy bien. Son videos

00:29:50

como especie de hipnosis

00:29:53

que empiezan a hacer

00:29:54

nuevos videos satisfactorios.

00:29:56

Aquí tienen un nombre.

00:29:59

Ah, bueno, lo que estaba diciendo Gustavo.

00:30:01

Entonces fíjate, aquí te puedes dar ideas.

00:30:04

Búscalos que tengan millones

00:30:05

de vistas. Y en esos millones de

00:30:07

vistas te das ideas de qué cosas puedes

00:30:09

hacer de videos, ¿entiendes? No tienes tú que crear

00:30:11

toda la pólvora. Tú directamente

00:30:13

aquí, mira, aquí está una persona que está organizando,

00:30:16

fíjate cómo organiza,

00:30:17

qué es lo que monta, qué es lo que hace, tal, que se yo.

00:30:19

Pequeñitas cosas que tú hagas en tu casa

00:30:21

que puede ayudar a las personas

00:30:23

a hacer. Mira,

00:30:25

este tiene tres millones, ah,

00:30:26

este tiene tres millones de vistas. Pero claro,

00:30:29

fíjate lo que hizo, ¿no? Tenía nada y fíjate

00:30:31

lo que terminó haciendo debajo de la escalera, ¿no?

00:30:33

Entonces,

00:30:34

pero fíjate, un proceso, un video sencillo

00:30:37

y tiene tres millones de vistas.

00:30:39

pero claro, paso por el proceso de hacer esto

00:30:44

bueno, así tienes muchos

00:30:47

cualquiera que pueda verlo puede tener ideas

00:30:50

si nos falta inspiración pues simplemente eso, ¿por qué les recomiendo ese tipo

00:30:54

de cosas? porque ya son videos que son virales, entonces no quiere decir

00:30:58

que voy a hacer el mismo video, pero lo voy a hacer con mi estructura, por ejemplo, mira esto

00:31:03

que está todo organizado y lo empiezo a organizar, esta soy yo

00:31:06

sacando las cosas de closet siempre

00:31:09

aunque lo meto en cajita

00:31:11

vale, entonces esto

00:31:14

funciona bastante bien

00:31:15

a la hora de nosotros

00:31:18

trabajar, vale, porque nos da

00:31:19

la idea de qué es lo que están haciendo los demás

00:31:21

y nos ayuda a inspirar, vale

00:31:23

si yo quiero buscar videos

00:31:25

estos famosos videos satisfactorios

00:31:33

aquí hay

00:31:34

mogollón, vale

00:31:36

mogollón, mogollón, este tiene

00:31:39

202.2

00:31:40

este lo tengo yo, este también

00:31:43

lo tengo, este me encanta, este es súper bonito, ¿vale?

00:31:47

Y es un video de esos típicos satisfactorios, ¿vale?

00:31:50

Esto también, ves este de limpiar, este tiene 10 millones y pico,

00:31:56

este lo he usado para uno de mis videos.

00:31:58

Entonces, si se dan cuenta, ¿no?

00:32:00

Esta rayita que construye, hace, el que va raspando, no sé qué,

00:32:04

lo que tenga, este tiene mucha viralidad, este lo tengo también yo,

00:32:07

y este tiene un mogollón de 5 millones de vistas, ¿vale?

00:32:12

Entonces, ¿qué sucede? Que eso, si yo estoy hablando y estoy diciendo algo,

00:32:17

puedo tranquilamente hablar y que esté viendo algo de eso.

00:32:24

O directamente que esté al video y solamente ponga la voz en off.

00:32:28

¿Qué les interesa a ustedes ahora que están trabajando en las redes sociales?

00:32:32

Tiene mucha más gente, lo vea.

00:32:34

¿Y cómo me ven mucha más gente?

00:32:39

sin prostituirme y sin embasurar mi perfil.

00:32:43

Pues bueno, ya les dije, los que tengan reel de prueba,

00:32:46

hagan reel de prueba.

00:32:47

Los que no, pues simplemente van posteando cosas,

00:32:51

alternen postear cosas que ya sean más o menos virales

00:32:54

que ustedes puedan hacer para que lleguen a este público grande.

00:33:02

Porque no es solamente postear cosas de mi público

00:33:07

y a lo que yo me dirijo.

00:33:09

¿Por qué?

00:33:09

Porque estoy regalando mi servicio.

00:33:11

A mí me costó mucho entender eso.

00:33:13

Entonces, mientras más genérico hablamos,

00:33:16

a un público más grande llegamos.

00:33:19

Entonces, a nosotros nos interesa alternar,

00:33:23

hablar a un público grande

00:33:24

y luego ir publicando cosas

00:33:27

para un carrusel, por ejemplo.

00:33:30

Recuerden que los carruseles

00:33:31

le llegan solamente a nuestros usuarios.

00:33:33

Entonces, es un carrusel

00:33:34

para afianzar a esa gente que ya está.

00:33:36

pero si queremos público nuevo, hay cuentas en Instagram que no crecen.

00:33:41

¿Por qué no crecen?

00:33:41

Porque siempre se están dirigiendo a su mismo público.

00:33:44

Si una cuenta se dedica a publicar solo carruseles, ¿qué va a pasar?

00:33:50

Esa cuenta no crece.

00:33:52

¿Por qué?

00:33:52

Porque los carruseles se muestran directamente a tu propio público,

00:33:56

no se muestran fuera.

00:33:58

Entonces, se empiezan a mostrar fuera luego que han visto que a tu público

00:34:03

les ha gustado mucho, mucho han comentado, han dicho,

00:34:06

si no, no lo empiezan a mostrar fuera

00:34:09

principalmente se muestran dentro

00:34:10

entonces, que si se muestra

00:34:13

fuera los real

00:34:14

ese tipo de ecos

00:34:16

pero yo tengo que saber

00:34:17

encontrar mi propia voz

00:34:19

encontrar como yo quiero dirigir

00:34:22

ese mensaje, como soy yo dirigiendo ese mensaje

00:34:24

al principio no nos vamos a gustar

00:34:26

y aunque tengamos mil años

00:34:28

le aseguro que muchas veces no nos terminamos

00:34:30

gustando, pero nos ocupamos

00:34:32

más de lo que decimos

00:34:34

que llegue el mensaje

00:34:36

a estar enfocados en nosotros

00:34:38

¿vale? ¿sí?

00:34:44

Katherine, tú ibas a preguntar algo

00:34:46

por cierto y se me pasó la idea

00:34:48

no, tranqui

00:34:51

era

00:34:54

bueno, nada, te quería

00:34:55

les quería a todos los que están aquí

00:34:57

era un poco de

00:34:59

que tú nos mantaste esa tarea

00:35:02

de escribir

00:35:02

hacer como esa historia

00:35:05

¿cómo se llama?

00:35:07

de viaje al héroe

00:35:11

yo la tengo, o sea, yo la hice

00:35:14

pero no la he hecho

00:35:15

en video

00:35:16

o sea, no la he hecho en video

00:35:18

pero no la puedes compartir

00:35:21

sí, claro, por supuesto

00:35:23

genial, bueno, pero mira

00:35:24

vos a hacerla de la siguiente manera, vas a poner tu cámara

00:35:27

y quiero que la vayas como leyendo

00:35:29

y como si estuvieras grabándola, leyendo

00:35:30

y grabando

00:35:32

sí, porque esa es la idea para que todos

00:35:35

entendamos un poco cómo lo hacemos

00:35:37

vale

00:35:56

Mi historia comenzó en un momento de profunda confusión personal.

00:36:00

Me sentía sola y estancada y sin respuesta.

00:36:04

Fue entonces cuando descubrí el coaching y la astrología y todo cambió.

00:36:09

Comprendí mi historia, mis procesos y encontré herramientas para transformar mi vida.

00:36:15

hoy acompaño mujeres que atraviesan

00:36:17

físico, se sienten perdidas como yo

00:36:19

alguna vez estuve, a través

00:36:21

de la astrología y otras herramientas

00:36:23

las ayudo a reconciliarse con su historia

00:36:25

a verse con más claridad

00:36:27

y a tomar decisiones desde la confianza

00:36:30

creo profundamente

00:36:32

que aunque el destino

00:36:34

tenga una estructura, cada

00:36:36

uno puede elegir cómo vivirlo

00:36:38

mi propósito es

00:36:40

sembrar esa posibilidad de transformación

00:36:42

en quienes acompaño

00:36:44

porque cuando una persona se encuentra a sí misma

00:36:46

también transforma su entorno

00:36:48

qué chulo

00:36:51

está chulo, mira, hay dos cosas

00:36:52

primero, cuidado con las gafas

00:36:54

bueno, tú no usas gafas a la hora de reflejarte

00:36:56

hay unos plastiquitos que venden que se les ponen a las gafas

00:36:59

no me acuerdo cómo se llaman

00:37:01

y que son antirreflejos, ¿vale?

00:37:02

porque tienes el anillo y entonces se refleja esto

00:37:04

o este tipo, la que yo tengo

00:37:07

no son, no reflejan

00:37:09

o reflejan un poco

00:37:10

además de que yo tengo todas las pantallas aquí en oscuro

00:37:12

y no tengo la luz aquí, vale, entonces cuidadito con esto.

00:37:17

Y segundo, es interesante ver, por ejemplo, una cosa que me falta en tus videos,

00:37:23

es lo siguiente, que también falta en los míos, que los voy a implementar ahora.

00:37:28

Es lo siguiente, tener como una especie, por ejemplo, soy luz,

00:37:35

soy luz y donde tú ves límites y yo veo oportunidades, por ejemplo,

00:37:43

ese me gusta mucho

00:37:44

¿soy luz?

00:37:46

donde tú ves límites

00:37:48

yo veo oportunidades

00:37:49

¿vale?

00:37:49

eso me gusta

00:37:50

¿vale?

00:37:51

o

00:37:51

soy luz

00:37:52

tu mentora de terapeuta

00:37:53

la mentora de terapeuta

00:37:54

lo que quieras

00:37:56

como una frase

00:37:57

entonces ¿qué va a pasar?

00:37:59

que las cosas

00:38:00

por repetición

00:38:01

se quedan

00:38:03

entonces

00:38:03

cuando tú

00:38:04

normalmente

00:38:05

haces tu presentación

00:38:06

y siempre presentas

00:38:07

el video

00:38:07

así

00:38:08

ya es como que

00:38:09

tu sello personal

00:38:10

es como

00:38:10

ya estás construyendo

00:38:11

tu marca

00:38:12

el problema

00:38:12

¿qué hacemos a mí?

00:38:14

si yo estoy pariendo con que me dure

00:38:16

30 segundos porque hablo lento

00:38:19

entonces para meter el otro

00:38:21

ganchito me cuesta un mundo

00:38:22

entonces ya dije, ahora dije, mira lo voy a hacer

00:38:25

sí o sí

00:38:26

voy a ponerme como propósito hacerlo

00:38:28

y siempre colocar como la misma frase

00:38:31

como de gancho, para que la gente ya sepa

00:38:32

porque repetición, repetición, repetición

00:38:35

realmente la gente aprende

00:38:36

y gana autoridad a través de repetir

00:38:39

entonces siempre que cuando ustedes hagan un video

00:38:41

digan una frase que sea característica de ustedes

00:38:43

que siempre sea la misma

00:38:44

yo soy luz

00:38:47

donde tú ves límite

00:38:48

yo hago oportunidades

00:38:50

o donde tú quieras

00:38:51

lo que tú quieras

00:38:51

¿tienes una?

00:38:53

sí, yo tengo dos

00:38:55

o sea que había pensado en dos

00:38:57

una

00:38:57

¿qué es una?

00:39:00

ajá

00:39:01

soy Catherine tu mentora cósmica

00:39:04

y la otra

00:39:05

soy Catherine tu astróloga de confianza

00:39:07

a mí me gusta astróloga de confianza

00:39:12

no sé a los demás

00:39:19

pueden votar chicos, sí, no

00:39:21

pueden votar el dedo exactamente de la mano

00:39:24

no se preocupen

00:39:25

no me van a sentir mal y me van a poner a llorar

00:39:26

así que pueden decir

00:39:27

de acuerdo con Luz

00:39:30

la astrologa de confianza

00:39:32

sí, sí, es que como alguien cercano

00:39:35

además que es chulo porque puedes hablar

00:39:37

oye te voy a contar tal, qué sé yo

00:39:39

aquí para que nadie se entere sería chulo

00:39:41

porque tu astrologa de confianza como que estamos en piti comité

00:39:44

aquí conversando

00:39:45

además que tú siempre haces los videos como muy cerquita

00:39:47

todo ese tipo de cosas

00:39:48

entonces funciona bastante bien

00:39:50

otra de las cosas que me doy cuenta yo

00:39:53

que funciona en los videos

00:39:55

alterne

00:39:57

trabajo

00:39:59

alterne en videos cortos

00:40:01

a veces creemos que solamente

00:40:03

no nos vamos extremos

00:40:04

no tenemos que hacer videos todo el tiempo

00:40:07

saliendo nosotros

00:40:07

ni todo el tiempo videos que nos salgamos

00:40:11

nosotros, hay que hacer como

00:40:13

un fisty fisty, funciona muy bien

00:40:15

pero cada quien buscando

00:40:17

su estilo

00:40:17

¿vale? Este, funciona muy bien aquellas cuentas que tienen, usan videos cortos, que usan voz en off, me di cuenta que funciona mucho mejor cuando colocamos una música de Instagram viral a cuando no es la música viral, cuando yo subo mi música, yo normalmente subo mi música por cuestiones de imagen de marca, ¿vale?

00:40:39

Se subo la misma música más o menos siempre y los coloco, ¿vale?

00:40:43

Pero es interesante que hagan al termen videos cortos ya para reel, videos cortos.

00:40:50

Videos cortos son aquellos videos de 5 segundos que solamente son textos

00:40:54

con un fondo que los caracterice y que sean más o menos estos, que funcionan bastante bien.

00:40:59

Y otros son los videos que ustedes vayan a hacer de reel.

00:41:04

Otra de las cosas que pueden hacer que también funciona bien,

00:41:07

por ejemplo, si Gustavo estás ordenando el cajón, que alguien te esté grabando ordenando el cajón.

00:41:12

Si estás fregando los platos, otra toma desfregando los platos.

00:41:17

Otra toma donde se te ven los pies, ¿vale?

00:41:20

Y entonces luego a la hora de montaje se hace como un video cinematográfico

00:41:24

donde tú nunca vas a hablar cuando estás haciendo todas esas cosas,

00:41:26

pero luego al final armas toda tu historia.

00:41:28

Entonces, ¿cómo se hace eso?

00:41:30

Si te sientas, creas un guión.

00:41:32

Bueno, yo voy a crear un guión y voy a hablar acerca de la importancia de mantener tus espacios limpios.

00:41:40

Entonces, bueno, tú limpias el baño, fregando los platos, barriendo, tú con el cepillo barriendo los pies,

00:41:48

no sé, varias tomas que puedas hacer, tal y que se yo, y luego al final acostado así en tu sofá, vale, lo que tú quieras.

00:41:57

Entonces, construye, eso no tiene que ser un video muy largo, 10 segundos.

00:42:00

Entonces, haces varias tomas y luego, Inés, que es maravillosa, editando los videos,

00:42:05

pues, simplemente te los edita, todo montado, entonces quedan como videos cinematográficos.

00:42:09

Videos que van más aceleraditos, que no va a durar nada, porque tú a lo mejor te grabaste dos minutos

00:42:14

fregando los platos y no vas a grabar.

00:42:16

Entonces, lo que va a hacer es acelerarlo, entonces el video y quedan unos videos, en tu caso,

00:42:21

muy, muy, muy interesantes.

00:42:23

Entonces, eso te lo recomiendo que quedaría bastante bien.

00:42:26

entonces funciona chulo

00:42:29

entonces te invito Gustavo

00:42:31

a que puedas trabajar

00:42:33

por ahí, vale, ¿alguna otra pregunta

00:42:36

comentarios chicos, chicas?

00:42:38

pero tú tenías uno con que te

00:42:40

despedías, que siempre decías volar mariposas

00:42:42

ah sí, sí, bueno

00:42:44

sí, sí, pero

00:42:45

ahora estoy cambiando

00:42:49

a las músicas virales

00:42:51

también las puedes ver

00:42:52

en Instagram

00:42:54

tienes aquí, mira

00:42:58

A ver, en Instagram no tengo ahora el conector por aquí para el teléfono.

00:43:03

Vale, vamos a ver.

00:43:05

En Instagram las músicas virales, cuando tú vas a subir algo,

00:43:09

vamos a ver aquí si voy a subir algo.

00:43:12

Imaginemos que voy a subir algo.

00:43:14

Vale.

00:43:15

Hay una sección que dice tendencias.

00:43:18

Sí, exactamente.

00:43:19

Mira, aquí te dice del momento.

00:43:22

Mira, ¿sí ves?

00:43:25

Que te dice la música, vamos a suponer,

00:43:27

esto es como que si yo fuera a publicar una historia

00:43:29

esa historia, ¿vale? Le das aquí en el guioncito

00:43:31

de música, aquí arriba,

00:43:35

música,

00:43:36

y texto, música

00:43:37

aquí arriba, y entonces aquí te dice

00:43:39

para ti, del momento y guardada.

00:43:42

Entonces le das del momento,

00:43:43

y del momento te dice las que van subiendo,

00:43:46

las que van bajando, todas esas cosas.

00:43:48

¿Sí? Sí.

00:43:50

Vale, entonces así puedes ver

00:43:52

esto, la música

00:43:54

del momento que está bastante bien.

00:43:56

Entonces puedes poner

00:43:57

música que sea viral,

00:43:59

que capta mucho más la atención.

00:44:03

Puedes hacer algún meme,

00:44:07

utilizar algún meme de otra persona

00:44:08

y ponerle tu propio texto.

00:44:11

Procura que no sea tanto de eso,

00:44:13

pero bueno, que sí.

00:44:14

¿Qué les interesa a ustedes

00:44:16

y qué nos interesa a nosotros en redes?

00:44:18

A mí me costó, les confieso,

00:44:21

que si no fuera por haberme trabajado

00:44:24

a través de diferentes cursos,

00:44:26

no hubiera entendido esto.

00:44:30

La importancia que tiene el hacerte mirar. La importancia que tiene tener mayor público. ¿Por qué? Porque con todo ese público que está siguiéndote ahora nuevo, con ese público que está, tú tienes que empezar a conversar, empezar a hablar. Hola, ¿qué tal? Fulanita, no sé qué. Yo soy Catherine, tu astróloga amiga. Me gustaría saber en qué área tienes tú para ver en qué te puedo ayudar mejor.

00:44:53

abrir conversaciones con la gente

00:44:56

conversaciones en frío

00:44:58

son conversaciones en frío

00:44:59

pero ¿qué pasa? que va a ayudar

00:45:02

a que tú conozcas a la persona

00:45:03

y empiezas a establecer una relación

00:45:05

las redes sociales, me costó mucho

00:45:08

entender porque yo soy un poquito

00:45:10

diría Catherine por ahí

00:45:11

tengo mucho Capricornio en mi carta

00:45:13

y entonces soy muy un poquito

00:45:19

antisocial

00:45:19

y entonces pues nada

00:45:21

me ha costado mucho esto

00:45:23

y ser, se los digo a ustedes que ustedes están iniciando,

00:45:27

que las redes sociales son para establecer conexiones con la gente.

00:45:31

Si nosotros no aprovechamos esas conexiones,

00:45:35

estamos tirando nuestro dinero por la borda

00:45:37

porque no hace falta ni siquiera pagar publicidad.

00:45:40

Hablando, si nosotros tenemos 100 personas que nos siguen,

00:45:44

señores, 100 personas con las cuales conversar,

00:45:47

con las cuales hablar acerca de este asunto,

00:45:49

100 personas donde ustedes pueden llamar a entrevistas para venderle su fuente, para venderle su servicio.

00:45:59

Que al principio le van a dar una cosa, que al principio le van a decir, oye, mira, esto tengo los 10 secretos para ordenar tu casa, un leadmark.

00:46:10

Tengo un PDF, tengo lo que sea para que te lo puedas descargar.

00:46:15

Pero además de eso, me gustaría saber un poco qué problemas tienes tú con respecto a esto y si te puedo ayudar mejor para publicar contenido que pueda ser de tu interés.

00:46:23

Entonces la gente se va a sentir súper bien cuando te tratan así.

00:46:26

Dice, ah, mira qué bien, no sé qué, qué va a ver, a ver qué yo quiero y aprovecho yo y le pregunto y le digo, entonces así voy conociendo a mi público.

00:46:35

¿vale?

00:46:36

hoy día

00:46:37

si no hago eso

00:46:39

estoy muy frito

00:46:40

¿vale?

00:46:41

porque

00:46:42

en las redes sociales

00:46:43

justamente para eso

00:46:45

para establecer

00:46:46

ese contacto

00:46:47

esa cercanía

00:46:48

y empezar a llamar

00:46:49

ahora a ustedes

00:46:50

no les interesa

00:46:51

pagar publicidad

00:46:52

a ustedes les interesa

00:46:53

es hacer contacto

00:46:54

agendar llamadas

00:46:55

con esa persona

00:46:56

para vender

00:46:57

lo que ustedes

00:46:58

están vendiendo

00:46:59

entonces

00:46:59

esas personas

00:47:00

que las siguen

00:47:01

así sean 50

00:47:01

así sean 10

00:47:03

así sean 20

00:47:04

conversar con esas personas

00:47:06

y decirle, oye, mira, me gustaría

00:47:09

hacerte unas preguntas a ver

00:47:10

cómo te puedo ayudar mejor. Gracias por seguirme.

00:47:12

Tal, no sé qué.

00:47:15

Vale, cómo te puedo ayudar mejor.

00:47:17

Y preguntarle cuál es el problema

00:47:18

que tienen las personas en mi área, en mi área

00:47:20

de conocimiento. Entonces así

00:47:22

yo puedo conocer mi público.

00:47:24

Puedo saber qué le voy a publicar,

00:47:26

puedo saber qué les gusta

00:47:28

y además de eso lo puedo vender

00:47:30

mi servicio. ¿Qué tal?

00:47:32

¿Cuántos los hemos hecho ya?

00:47:34

que eso era lo que había dejado tarde y de la vez pasada hello lo que yo sueño suena

00:47:58

nadie ha hecho esto en sus redes sociales chicos y qué tal bueno no he tenido respuestas pero

00:48:11

bueno he tenido ya muchas visiones en este último ríos que publicó la voy a publicar también otro

00:48:16

entonces bueno iniciando un poco todo esto de contactar con ellos de hablar de preguntar si

00:48:23

ahí estoy, ahí me están

00:48:25

guiando para hacerlo y bueno, ahí lo estoy

00:48:27

haciendo ya

00:48:29

Genial, poquito a poco

00:48:31

al principio es acostumbrarse a que la gente

00:48:33

hable, si te siguen

00:48:34

gracias por seguirme, no sé qué

00:48:36

eso, al principio

00:48:37

en el último lo que he hecho es que han

00:48:41

contactado y me han dicho me gusta, pues

00:48:43

hay largos y miento, poquitas así

00:48:44

pequeños pasos para iniciar conversaciones

00:48:46

además que tú eres experta en eso, tú eres buenísima

00:48:48

en ser agradable, al contrario

00:48:51

tú eres todo lo contrario de mí, yo soy totalmente

00:48:54

arisca y tú eres totalmente cercana

00:48:56

entonces está muy bien

00:48:57

para ti es más sencillo que para mí

00:49:00

Isabel, a cada nuevo

00:49:02

seguidor le doy la bienvenida

00:49:04

algunos me han contestado

00:49:06

otros no

00:49:08

todos los comentarios los respondo

00:49:10

así me pongo en un fueguito, un corazoncito

00:49:12

muchas gracias por tu comentario

00:49:15

todo eso lo

00:49:16

hago

00:49:17

eso lo vas a hacer al principio, después cuesta un poquito más

00:49:19

pero bueno, menos porque tienes una comunidad de manera que te lo hace

00:49:21

te lo hace después

00:49:23

solucionan inteligencia artificial

00:49:25

que me hagan eso automático

00:49:26

pero

00:49:27

lo que pasa es que

00:49:30

los servicios que hay

00:49:33

funcionan

00:49:34

si te envían un DM

00:49:36

pero si te envían el comentario es más complicado

00:49:39

porque te bloquea la cuenta

00:49:40

si te lo envía solamente el comentario

00:49:43

aquí es importante

00:49:45

destacar algo

00:49:47

vamos a olvidarnos aquí que soy

00:49:49

la community manager de Gustavo

00:49:51

y yo estoy como unióloga porque

00:49:52

en casa de Herrero cuchillo de palo, ¿no?

00:49:54

Yo empujo a todo el mundo, le hago cosas maravillosas

00:49:57

a todo el mundo y resulta que yo en mi cuenta

00:49:59

la había abandonado. Pero eso le pasa a todos

00:50:00

los community managers que conozco, Inés,

00:50:03

así que no te preocupes. A todos los

00:50:04

community managers que conozco les pasa.

00:50:08

Más bien, yo estoy

00:50:09

súper feliz porque Vanessa y Gustavo

00:50:11

le han puesto a mí los palitos y ha sido

00:50:13

una cosa impresionante y Gustavo

00:50:15

ni sabe que con el video

00:50:17

de, después que hice el video

00:50:19

del baño, terminé

00:50:21

limpiando el baño del tiro, terminé

00:50:23

limpiando el baño. Bueno, a Enrique,

00:50:26

a Enrique, mi marido le provocó

00:50:27

ir a limpiar el baño.

00:50:30

¡Qué horror! ¡Qué limpiador el baño! ¡Corre,

00:50:33

corre! ¡El carro! ¡Hay que meter una piedra

00:50:35

en el carro! ¡Claro! ¡Gustavo!

00:50:37

Estaba haciéndolo bien, Gustavo.

00:50:40

Y aquí estoy como

00:50:41

angióloga, como les dije, ¿ok?

00:50:43

Porque yo también soy angióloga, aparte de community

00:50:45

manager. De hecho, digamos

00:50:47

que ya salí del clóset espiritual, entonces

00:50:50

estoy aquí justamente para

00:50:51

terminar de afinar los tornillos y

00:50:53

y terminar de hacer las cosas como...

00:50:55

Bueno, pero tú eres

00:50:57

un todo, Inés, no eres solamente

00:50:59

eso, tienes que verlo de que eres un todo

00:51:01

y es bonito

00:51:02

ser todo eso, no puedes separar

00:51:05

esas áreas de ti, así que aprovecha todas

00:51:07

las que vienes. Sí, de hecho

00:51:09

mis angelitos son los que me

00:51:11

empujan y cuando yo no quiero avanzar me dan

00:51:13

como una patadita por el trasero para que miren

00:51:15

mi hijo, ¿qué va? ¿por qué bajo yo? Y ya listo.

00:51:18

Qué bonito, qué bueno.

00:51:20

Bueno, lo importante

00:51:21

como te dije, lo estás haciendo muy bien,

00:51:23

tanto con Gustavo como con Vanessa, todos los que quieran también en un momento determinado solicitar su servicio está muy bien, porque lo está haciendo bastante bien, sobre todo que ellos eran negados para hacerlo, Isabel también empezó a hacer también, está haciendo pinitos y así, yo creo que todos vamos avanzando en conjunto, perdamos el miedo a las redes sociales señores, las redes sociales de verdad que les digo, yo entré a Instagram súper tarde, porque yo decía eso de postureo,

00:51:52

eso va a estar mostrando, no sé qué nombre, porque bueno, en aquel entonces era un poquito así,

00:51:56

hasta que entendí cuál es la diferencia entre posturiar y realmente mostrar tu trabajo,

00:52:02

o un poco lo que tú haces, o generar una influencia.

00:52:06

Entonces, hoy día he entendido que es importante hacer contacto a través de las redes sociales.

00:52:12

Cuando tú tienes muchos seguidores, no tienes la idea de las puertas que se te abren

00:52:18

por las conexiones que establecen

00:52:20

con otras personas, las

00:52:23

colaboraciones que establecen

00:52:24

con los demás,

00:52:25

cómo vienen los clientes porque tienen autoridad,

00:52:28

como dicen, un millón de moscas no pueden

00:52:30

estar equivocados, pues

00:52:31

si te siguen mucha gente no pueden estar equivocados,

00:52:34

yo de verdad tengo que reconocerlo,

00:52:36

yo llegué tarde a Instagram,

00:52:38

pero yo

00:52:39

fui lo que fui gracias

00:52:41

a Facebook,

00:52:44

gracias a Facebook, por allí

00:52:45

me siguió muchísima gente,

00:52:48

soy lo que soy, de ahí me contrataron

00:52:50

por universidad, de ahí me contrataron de México

00:52:52

en diferentes lugares

00:52:54

a través de Facebook, entonces fíjense

00:52:56

para que ustedes vean que funciona

00:52:58

pero eso sí, tienes que tener volumen

00:53:00

para llegar al volumen que tengo que dirigir

00:53:02

me manda a un público amplio

00:53:04

y atreverme a mostrar

00:53:06

cada vez diferentes cosas

00:53:08

no ser esclavo de las redes sociales

00:53:10

no tengo que ser esclavo, puedo grabar en una hora

00:53:12

y pagar a una persona para que edite los videos

00:53:14

y listo, yo porque soy

00:53:16

freaky y me encanta dedicar mis propios videos

00:53:18

pero aún así, tengo personas

00:53:20

también que editan, se ven la diferencia entre

00:53:22

los míos y los de ellos, ¿vale?

00:53:24

editando, ¿vale?

00:53:25

pero editar es muy sencillo

00:53:28

yo edito con

00:53:30

Catwood, a mí particularmente me gusta, yo llevo

00:53:32

años editando videos con mogollón de

00:53:34

programas súper complejos

00:53:36

súper, uff, una pesadilla

00:53:38

para editar los videos de las

00:53:40

formaciones, sobre todo eran videos de

00:53:42

una hora, una hora y pica, dos horas

00:53:44

esto es otra cosa, esto es

00:53:46

videitos de un minuto, es muy sencillo editar.

00:53:48

Entonces hoy día, y Katu

00:53:50

no lo pone súper fácil.

00:53:52

Pero también, eso es,

00:53:54

a mí me gusta hacerlo. Pero hay

00:53:56

personas que les cuesta mucho,

00:53:58

¿y entonces qué pasa? Bueno, pueden

00:54:00

contratar el servicio de una persona que se lo haga.

00:54:03

Que no cobran tampoco

00:54:04

mucho dinero. Hay que tener Inés quienes también

00:54:06

lo hacen. Entonces es eso.

00:54:08

Que puedan hacer,

00:54:11

empezar a

00:54:12

mostrarse, ¿vale? Porque sirve.

00:54:14

Sirve mostrarse.

00:54:16

Inés, dime.

00:54:18

Para la gente que hay que entender que no todo el mundo tiene para invertir en estas cosas, ¿no?

00:54:24

Hay que estar claro en eso, sobre todo los que son emprendedores que están empezando.

00:54:29

Una idea muy buena es montar en TikTok.

00:54:35

Yo la eliminé con TikTok con muchas razones, pero es que para tomar TikTok tiene una, a ver,

00:54:44

tiene plantillas en cap donde ustedes pueden montar su información,

00:54:51

lo que tienen que tener cuidado es que cuando lo descarguen

00:54:54

no tengan ni la marca de TikTok ni la marca de Cap.

00:54:58

Sí, pero que en ese enlace que les pase los descargan ya sin marca.

00:55:07

Ok, pero por ejemplo, cuando tú te metes en TikTok,

00:55:10

buscas plantillas de Cap.

00:55:11

Hay plantillas que se adaptan a lo que necesitan,

00:55:13

que lo que tienes es que montar o la foto o el video

00:55:16

los cortes

00:55:17

y lo descargas y listo, o sea no tienes que hacer nada

00:55:20

nada más editar la información

00:55:21

entonces, y así se pueden ahorrar

00:55:24

por lo menos

00:55:26

para los que están empezando y no tienen cómo invertir

00:55:29

entonces les puede servir

00:55:30

y los pueden montar

00:55:32

en Instagram, que mi intención es que

00:55:34

monten cosas que sean de ustedes y no que

00:55:36

tengan marcas de otros

00:55:37

era lo que quería

00:55:40

genial, genial, gracias

00:55:42

vale chicos, vamos a verlo

00:55:43

vamos a dejar hasta aquí porque

00:55:45

¿qué nos llevamos el día de hoy si es que nos llevamos algo?

00:55:55

todo mucho aprendizaje

00:55:56

y bueno que tengo tareas pendientes

00:55:59

y que me voy contento de que

00:56:01

tampoco lo estoy haciendo tan mal

00:56:02

me encanta como se ven tus flores de orquídeas allí

00:56:05

Gustavo

00:56:07

sí, y eso que está un poco feita

00:56:09

porque les pega demasiado sol

00:56:12

pero está súper bien esa toma

00:56:14

me encanta más esa toma que la que tenías antes

00:56:16

que solamente se vea la cocina

00:56:17

está súper chula

00:56:18

ay porque tengo la persiana abierta

00:56:22

pues se ve súper chulo

00:56:23

se ve súper bonito

00:56:25

me gusta

00:56:27

genial

00:56:28

alguien más que se lleva gracias Gustavo

00:56:31

yo me llevo

00:56:34

el

00:56:36

seguir haciendo las tareas

00:56:39

y bueno

00:56:40

mucho más compromiso

00:56:42

para participar en las redes sociales

00:56:45

para hacer cosas

00:56:46

diferentes yo he probado por ejemplo

00:56:49

con los carruseles y lo que tú dices

00:56:50

es cierto, en los carruseles uno no tiene

00:56:52

como mucha interacción

00:56:54

entonces hay que mostrarse más

00:56:56

o sea, yo me he visto que

00:56:58

los que yo he publicado en donde salgo yo

00:57:00

hablando, no sé qué, tiene más interacción

00:57:02

que los que tienen

00:57:05

esa información

00:57:06

entonces bueno, pero uno tiene que

00:57:07

bueno, yo quise probar y ya

00:57:10

me di cuenta que no funciona

00:57:12

y además de eso, mira

00:57:14

habla con la gente que te hable

00:57:16

habla con tus nuevos seguidores

00:57:18

todo, porque allí tienes

00:57:20

un recurso importante gracias gracias alguien más yo también me llevo la conciencia de seguir en las

00:57:31

redes ya estoy empezando a meterme más así que gracias empujando poco a poco

00:57:46

para cambiar las historias también la verdad tengo las tengo otra vez todas creadas con mis

00:57:51

nuevos colores y mi historia sobre mí también ya la tengo en cambia voy a empezar a subir a ver este

00:57:59

alguien gracias y saber quién más no entrado a ver porque yo voy atrasada con todas las tareas

00:58:08

no he hecho ninguna estado ausente incluso del curso lo reconozco públicamente y bueno tendré

00:58:15

que ponerme al día y creo que a todos no no yo los veo a ustedes a través de la cuenta de gustavo

00:58:21

pero realmente no lo sigo ninguno no tengo ni las cuentas si quieren las manda y yo le mando la mía

00:58:26

de inés al diálogo y los sigo porque de verdad que no los veo sino desde la cuenta gustavo y algunos

00:58:32

desde la cuenta van y pero es bueno volver gracias por recibirme han pasado cosas pero aquí estoy de

00:58:40

nuevo, y Gustavo me lleva

00:58:42

Gustavo es un buen coach, me lleva empujado

00:58:44

por favor, por favor, por favor

00:58:46

y Gustavo te juro que yo vuelvo, gracias Gustavo

00:58:50

Inés

00:58:50

eres siempre bienvenida, es un gusto

00:58:53

siempre tenerte por aquí

00:58:54

y sabes, a veces cuando nosotros tenemos

00:58:57

siempre se lo digo a las personas

00:58:59

cuando nosotros tenemos nuestra alma

00:59:01

en un propósito

00:59:03

muy grande

00:59:05

a veces no

00:59:08

nos detenemos, volvemos, regresamos

00:59:10

y así pasa, ¿vale?

00:59:11

Entonces, lo importante es que, bueno, a pesar de eso, que sepas que no estás sola, que aquí tú me has gustado y a todos tus compañeros y a mí para que te podamos apoyar así. Así que siempre eres bienvenida. Un gusto.

00:59:28

Yo, gracias Luz por la oportunidad y pues bueno, a mí me falta mucho eso de las redes todavía, ¿no? Ya chiquaste la mía y ya sabes, me falta mucho, pero bueno.

00:59:40

Pero no está tan mal, tampoco.

00:59:43

Necesito ir iniciando a ver cómo voy a empezar para empezar a hacer más publicaciones, aunque no sean míos porque todavía como que no me animo, pero bueno, voy a buscar algunas de las páginas de los compañeros.

00:59:58

Bueno, pero a ver, tú tienes una tarea muy simple ahora, que es publicar en tu texto que buscas a padres con hijos con ansiedad.

01:00:09

Con ansiedad, sí.

01:00:10

todavía ni siquiera tienes más, vamos pasito por pasito

01:00:13

porque a veces nos agobiamos

01:00:14

y hacemos más cosas de las que debemos

01:00:17

tu caso es

01:00:19

justamente buscar eso, igual que

01:00:22

Carmen, están las dos

01:00:23

Carmen en el mismo lugar, ¿vale?

01:00:25

en el mismo lugar están las dos, así que

01:00:27

tranquila, ¿vale?

01:00:29

muchas gracias, me da gusto

01:00:31

escucharlos y verlos motivados

01:00:33

me motiva, saber que no soy la única

01:00:35

que no me gustaba mostrarle y verlos como que

01:00:37

ya se van animando, digo bueno

01:00:38

creo que es paso a paso

01:00:40

y estoy motivada

01:00:42

gracias

01:00:43

imagínate yo soy totalmente urana y no me gusta

01:00:46

mostrarme ni nada por el estilo

01:00:48

y ya ves

01:00:51

a lo que me dedico

01:00:52

vale entonces siempre

01:00:55

gracias

01:00:56

vale pues nada gracias a ti

01:00:58

pues chicos me despido de ustedes

01:01:00

un abrazo muy grande nos vemos en la siguiente

01:01:02

un besito

01:01:03

una pregunta

01:01:06

sí, una pregunta antes de irnos Luz

01:01:09

lo había puesto por ahí, hay otra fecha

01:01:11

porque no las veo

01:01:12

les pondré la fecha

01:01:15

y le pondré otra fecha

01:01:17

gracias, gracias

01:01:18

vale, chao, chao

01:01:20

gracias, adiós