

Transcripción

Investigar al cliente y crear contenido con intención

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

00:00:02

¿Qué necesita esa persona? ¿Dónde está esa persona? Yo tengo que saber cuál es su situación. Vamos a suponer, aquí me vienen a ser una persona que dice, ah bueno, sí, yo quiero ser el taller de esto de dirección.

00:00:16

de dirección, vale, entonces tú vas a saber

00:00:19

ah mira, tú eres actor

00:00:21

eres actriz, te has formado

00:00:23

ya, has hecho alguna obra o has dirigido

00:00:25

y no

00:00:26

la persona te va a contar, bueno sí, es que yo he sido

00:00:29

actor durante mucho tiempo, pero resulta

00:00:31

que me estoy muriendo de hambre, no me alcanza

00:00:33

a prohibir y tal que se yo, bueno, pues me quiero ir

00:00:35

a la dirección, bueno, pero tú

00:00:37

sabes que la dirección

00:00:39

a veces no me encuentro

00:00:41

preparado, no sé, tú quieres ver

00:00:43

la situación real de esa persona

00:00:45

y como tú lo sabes

00:00:46

de eso hablando con esa persona

00:00:48

si no, no te puedes enterar de cuál es el problema

00:00:50

qué pasa, que tú vas a sacar una lista

00:00:53

de cosas

00:00:54

que esa persona tiene

00:00:56

de problemas que ella tiene

00:00:58

y de ahí tú vas a ver

00:01:00

por qué te va a dar eso, eso te da información

00:01:02

para ver cuál va a ser la estructura de tu taller

00:01:06

te das cuenta

00:01:07

porque ahí de acuerdo a sus necesidades

00:01:08

si él te dice, mira no

00:01:11

yo sé actuar

00:01:13

pero no sé

00:01:15

cómo dirigir, ¿vale? Entonces no sé cómo

00:01:17

dirigir, no sé cómo decir

00:01:19

a otra persona, no tengo autoridad para que la otra

00:01:21

decirle a la otra persona, no tengo ni idea, ¿no?

00:01:23

Me lo estoy inventando todo. No tengo autoridad para

00:01:25

decirle a la otra persona cómo transmitir las emociones,

00:01:28

¿no? Eso, ¿vale?

00:01:30

No sé cómo hacer para decirle

00:01:31

eso, no sé cómo decir para saber que las

00:01:33

tomas aquí sean, no sé qué, X, no sé,

00:01:35

las cosas que se vean en dirección, ¿vale?

00:01:38

Entonces, tú hablas

00:01:39

con esa persona y vas a saber su problema,

00:01:43

sus problemas,

00:01:43

más, qué es lo que le pasa. Luego,

00:01:45

qué pasaría con esa

00:01:47

persona, con su deseo,

00:01:49

su sueño, su meta de poder

00:01:51

vivir de su arte,

00:01:53

qué pasaría si sigue así.

00:01:55

Ah, mira, si yo sigo así, pues nada, me voy a morir

00:01:57

de hambre, voy a tener que empezar a hacer

00:01:59

trabajo de repartidor en el supermercado,

00:02:01

hacer cualquier trabajo mal pagado,

00:02:03

porque obviamente no voy a vivir de esto.

00:02:05

¿Sí o no? Vale, entonces ya tú

00:02:07

a esa persona dices, ah, mira, esto es lo peor que pudiera

00:02:09

pasar. Vale, ¿y qué es lo que tú deseas?

00:02:12

¿Vale? Porque desea, cada persona

00:02:13

hay que descubrir cuál es el deseo profundo,

00:02:15

porque a lo mejor unos desean esto porque les gusta viajar,

00:02:18

a lo mejor otros lo desean porque quieren tener,

00:02:21

darle educación a sus hijos,

00:02:22

a lo mejor otros quieren hacerlo porque quieren hacerse operarse las tetas,

00:02:26

no sé, cualquier cosa que se les ocurra,

00:02:28

cada quien tiene su propio deseo,

00:02:29

entonces yo quiero saber qué es lo que desea realmente esa persona,

00:02:33

¿vale?

00:02:34

Sí.

00:02:34

Y luego que digan qué es lo que desean,

00:02:38

cuál es su compromiso para lograr eso.

00:02:43

¿Cuán comprometido estás del 0 al 100?

00:02:51

¿Cuán comprometido estás del 0 al 100 para lograr esto?

00:02:56

Y tienes que decir el 100%, la persona.

00:02:59

Entonces, ¿qué es lo que vas a hacer tú aquí?

00:03:03

Mira, tú le vas a decir a la persona, ¿vale?

00:03:06

Aquí estás.

00:03:08

Este es tu mapa donde estás aquí y ahora.

00:03:15

Este es donde estás en este momento.

00:03:22

Voy a poner también otro círculo.

00:03:28

esto es lo que pasaría

00:03:30

si sigues así

00:03:33

para que te lo vayas haciendo una idea

00:03:39

y esto es lo que pasaría

00:03:49

si logras

00:03:55

eso que tú deseas y logras hacer

00:03:57

ese producto y ese servicio

00:03:58

y puedes hacer así

00:04:00

entonces de aquí puedes pasar a más abajo

00:04:03

¿no?

00:04:05

yo que soy fanática de las flechitas

00:04:06

de aquí puedes pasar a este

00:04:09

¿vale?

00:04:11

o de aquí puedes pasar a este

00:04:16

¿vale?

00:04:18

¿sí o no?

00:04:19

Entonces tú puedes pasar, si sigues así, sin nada, vas a seguir, vas a alcanzar este.

00:04:25

Ahora, si sigues, chan, chan, si sigues un sistema, metodología, puedes llegar aquí arriba, ¿vale?

00:04:54

Sí.

00:04:56

Pero claro, yo tengo que saber cuán comprometido estás tú.

00:05:00

Si tú estás comprometido al 100%, ¿cuán comprometido estás tú en realizar este sueño?

00:05:10

¿Vale? Tú estás comprometido al 100%.

00:05:14

¿Qué significa el compromiso 100%?

00:05:16

Nosotros tenemos que trabajar con clientes comprometidos al 100%,

00:05:19

porque clientes que no están comprometidos al 100%

00:05:21

son los clientes que están insatisfechos,

00:05:23

los clientes que quieren más,

00:05:24

los clientes que no les gusta lo que les damos y tal y qué sé yo.

00:05:28

¿Por qué?

00:05:28

Porque siempre hay un culpable allá afuera

00:05:30

y no hay un culpable aquí dentro,

00:05:31

un responsable aquí dentro.

00:05:33

Entonces buscamos culpabilizar.

00:05:35

Ah, es que Luz me convenció para que yo hiciera este programa,

00:05:37

no es que Fularito me convenció para que yo hiciera esto,

00:05:39

pero realmente no estoy logrando nada, bla, bla, bla, bla, bla, bla,

00:05:43

porque no quiero dar las acciones correspondientes.

00:05:45

Entonces, Luz te ha dicho mil besos.

00:05:47

Oye, hay que ponerte dentro de la pantalla y hacer videos.

00:05:50

No, porque yo no quiero, porque no, no, no, no.

00:05:52

Entonces, tienes que hacer un compromiso 100%.

00:05:55

¿Ves?

00:05:56

Entonces, la persona, si yo le decimos, vale, mira, este es donde tú estás,

00:06:02

porque hay que revivírselo todo, hay que enseñar el mapa.

00:06:04

Mira, la situación que tú estás, estás aquí, no puedes vivir de tu profesión,

00:06:07

estás mal viviendo, estás trabajando de repartidor

00:06:10

en tal parte, porque no puedes vivir

00:06:12

de esto que amas a hacer, genial

00:06:13

y a ti te gustaría pues dirigir una obra

00:06:16

saber cómo hacer tal que sé yo

00:06:17

poder vivir de tu profesión, estar en el

00:06:20

mundo del artista, siendo tú mismo, teniendo

00:06:22

tu propia voz, eso está genial

00:06:23

y muy chulo, ¿vale?

00:06:25

pero claro, si tú no tomas acción ahora

00:06:27

lo que va a pasar es ya, lo que va a pasar es

00:06:30

esto, que vas a tener que trabajar secular, secular

00:06:32

en esto, para poder

00:06:33

medio sobrevivir, vas a tener que trabajar toda la vida

00:06:36

repartidor o ver cómo te rebusca la vida porque

00:06:38

no te va a poder vivir y siempre frustrado

00:06:40

porque no puedes vivir de lo que vamos a hacer.

00:06:42

Hasta allí nos entendemos.

00:06:45

Entonces, claro,

00:06:46

yo cuando sé cuál es

00:06:48

su asunto, qué es lo que la persona

00:06:50

tiene, entonces

00:06:52

¿qué pasa? Yo tengo que

00:06:55

ir descubriendo mi propia manera

00:06:56

de hacer que logren ese sueño.

00:06:58

Pero eso, ¿cómo lo sé? Hablando con las

00:07:00

personas, yo no lo voy a saber de la nada, de que

00:07:02

yo creo que la gente quiere ser

00:07:04

el director. No lo sé.

00:07:07

yo simplemente voy

00:07:09

y hablo con personas que

00:07:11

posiblemente se interesen en esto

00:07:13

entonces que es lo que hago, lo primero que hago es un flyer

00:07:15

oye mira, te gustaría ser director

00:07:16

pues nada, pide una entrevista conmigo

00:07:20

en esa entrevista tú te vas a enterar

00:07:21

del asunto, luego que te enteres del asunto

00:07:23

y ves que si realmente quieres ser director

00:07:25

pues genial, mira, tienes un programa de dirección

00:07:27

de alguien que se yo, que va a darte

00:07:29

si quieres te hago una propuesta para tal fecha

00:07:31

no sé qué, y te digo cuál va a ser

00:07:33

esto, pero ya una vez que tú conozcas

00:07:35

esto, mira, vale

00:07:38

eso es por lo pronto

00:07:39

y eso una entrevista así

00:07:41

publicando en las redes sociales

00:07:43

pasándoselo a todas tus amistades

00:07:45

publicándolo en tu

00:07:46

yo estoy segura que tú te relaciones mucho

00:07:48

y eso seguramente vas a poder

00:07:50

el mismo boca a boca va a poder eso

00:07:52

pero tú necesitas saber validar

00:07:54

esa idea que tú tienes

00:07:56

¿cómo la valido?

00:07:57

hablando con las personas

00:07:58

y ver si realmente la gente le interesa o no

00:08:00

¿vale?

00:08:02

porque no puedo saber

00:08:03

y si no, que no pierda el tiempo

00:08:05

si no es eso lo que le interesa

00:08:07

yo una vez entrevistándome con ellos

00:08:09

yo voy a saber que es lo que a ellos les interesa, pero ojo

00:08:11

no lo voy a llevar, ah vale, pero tú quieres

00:08:13

ser director, no, no, no

00:08:16

¿qué es lo que quieres tú de verdad?

00:08:17

¿qué es lo que te pasa? ¿qué es lo peor que te pasa

00:08:19

con tu profesión? ¿qué es lo que te está ocurriendo

00:08:21

con tu profesión como artista?

00:08:23

tal que se yo, ¿qué es lo que tú quisieras? ¿por qué?

00:08:25

porque de allí puede surgir otro servicio

00:08:27

que yo a lo mejor no se me ocurre

00:08:29

la idea, pero si hay varios que tienen

00:08:31

ese mismo problema, tú dices, ah mira

00:08:33

es un problema interesante para abordar

00:08:35

si nos damos cuenta

00:08:37

Sí, yo inclusive lo veo mucho

00:08:40

en mis colegas, digamos que son

00:08:43

actores, dramaturgos

00:08:44

productores y directores

00:08:46

y cuando les pregunto, así en confianza

00:08:48

pero a vos qué es lo que te gusta, ah no, la actuación

00:08:51

pero terminan

00:08:52

haciendo más de lo otro que de la

00:08:54

actuación en sí porque bueno

00:08:56

no lo llevan por ese lado

00:08:59

pero bueno, también así después

00:09:00

hay directores de calidad más o menos

00:09:03

productores, es como

00:09:04

porque se mandan a hacer cosas

00:09:09

que hay otra persona

00:09:11

que sí les gusta hacer

00:09:13

vale, genial

00:09:14

pero entonces allí tienes que ver tú

00:09:16

y hay poca gente

00:09:19

Sandra que se atreve a hacer realmente

00:09:22

se lanza y te dice

00:09:23

bueno pues mira yo tengo una obra de teatro

00:09:25

tal y que sea yo, yo tengo un monólogo y voy a presentar

00:09:27

ese monólogo y voy a contratar

00:09:29

un teatro para hacer ese monólogo

00:09:32

poca gente se atreve

00:09:34

claro, y el que lo hace, hace todo

00:09:37

hace todos los roles

00:09:39

ya, vale

00:09:42

o se asocia con otro que le ayude

00:09:45

sí

00:09:46

vale, entonces

00:09:47

sí, ahora me invitaron justo a eso

00:09:50

a dirigir, o sea es una

00:09:52

chica que hace todos los roles

00:09:54

dirige, produce, actúa

00:09:57

pero sí en una

00:09:58

ella quiere actuar, porque en las otras

00:10:00

dirige, y me invitó a mí

00:10:02

para que yo la dirija

00:10:03

vale, por eso te va a pagar, ¿no?

00:10:06

sí, en realidad eso se paga

00:10:10

después con la venta de tickets

00:10:13

vale

00:10:15

claro, pero

00:10:16

en este mundo artista

00:10:18

siempre hay que ver la venta de tickets

00:10:20

cuántas cosas se va haciendo, fíjate que ahí

00:10:22

necesitas mucha reputación, porque en la misma medida

00:10:24

que tengas reputación

00:10:26

y autoridad, en esa misma medida más gente

00:10:28

va a venir a lo que tú hagas

00:10:29

en lo que tú organizas

00:10:30

pero ahora te interesa, como tú quieres dirigir

00:10:33

y dar cursos de dirección, te interesa mucho

00:10:36

donde más te vean como dirigiendo

00:10:39

y ojo

00:10:40

y más vale que esas obras tengan éxito

00:10:42

también

00:10:45

que pueda tener una nota de prensa

00:10:47

todo este tipo de cosas, ser interesante

00:10:52

y que no pongas

00:10:53

tu nombre

00:10:53

y que no pongas tu nombre de directora

00:10:57

en cualquier obra, sino que sean obras

00:10:58

que realmente resuenen con lo que tú eres

00:11:00

con tu voz, al principio Sandra

00:11:03

cuesta mucho encontrar

00:11:05

nuestra propia voz, que es una de las cosas que quería hablar hoy

00:11:07

encontrar nuestra propia voz, esa voz

00:11:08

se encuentra a través de la práctica

00:11:11

vale, a través de, mira, me pongo en contacto con esta gente

00:11:14

a ver realmente cuánto se interesa

00:11:16

porque sí, yo quiero dar este taller

00:11:17

pero a lo mejor yo quiero dar este taller

00:11:18

y a lo mejor no es lo que la gente quiere

00:11:20

yo necesito saber si realmente la gente quiere esto

00:11:23

y para eso necesito conversar con la persona

00:11:25

a ver realmente cuál es su necesidad

00:11:27

entonces tú dices, oye, mira, para este taller

00:11:29

que voy a dar, pues simplemente necesito hacerte una entrevista

00:11:32

no tiene que ser una entrevista muy larga

00:11:33

una entrevista de 30 minutos

00:11:34

antes de yo estar contigo está en una entrevista de venta

00:11:38

¿ves? entonces siempre es eso, ¿no?

00:11:40

para nuestro trabajo, es muy importante

00:11:42

esas entrevistas de venta que nosotros las podemos

00:11:44

tener porque así aprendemos. Yo, imagínate

00:11:46

tú, yo doy entrevistas de venta gratuitas

00:11:47

y no doy consultas individuales,

00:11:50

imagínate tú. ¿Por qué crees?

00:11:53

Porque obviamente me genera mucho más ganancia

00:11:55

hacer una entrevista de venta que una entrevista,

00:11:57

una consulta. ¿Te das cuenta, no?

00:12:00

Porque ya ya quemé esa etapa de hacer

00:12:02

consultas. Lo pasé mucho, ando mucho tiempo,

00:12:04

pero que pasé ya esa etapa.

00:12:06

Entonces, eso es lo que yo quiero que veas.

00:12:08

Si esto lo planteas así,

00:12:10

de esta manera, pues te puede ir

00:12:12

muy bien, pero de allí tienes que sacar

00:12:14

lo que las personas quieren

00:12:16

entonces por ejemplo, darte la

00:12:19

propuesta de esta semana

00:12:20

reunir, no sé, a 40 personas

00:12:22

donde tú puedas pasar de toda la información

00:12:24

40 a 50 personas, de esas 40 a 50

00:12:26

personas, por lo menos 5 o 10

00:12:28

te quieren ir a la entrevista, pues bueno

00:12:30

genial, entonces si validas

00:12:32

primero sabes que ya quieren ser

00:12:34

directores y

00:12:36

validas cuáles son sus necesidades, porque tú no te vas

00:12:38

a poner a crear el servicio

00:12:42

sin antes

00:12:42

saber cuál es su punto de dolor,

00:12:44

qué es lo que a ellos les interesa realmente

00:12:46

de ser directores. ¿Ves?

00:12:49

Sí. Entonces,

00:12:51

fíjate, hay un hueco por allí que es la producción,

00:12:53

fíjate que a mucha gente le interesa, ¿no?

00:12:55

Entonces también capacitación

00:12:57

para eso, también dar cursos

00:12:59

donde, un taller donde

00:13:01

puedes enseñar a la gente a ser productores,

00:13:04

donde puedan ayudar a otros a ser productores

00:13:06

también. Tú vas a ser una mentora

00:13:08

de producción o una

00:13:10

consultora de producción

00:13:12

donde te paguen por consulta

00:13:15

para que tú puedas decir que hay cosas de producción

00:13:17

o no y pagan bastante bien

00:13:19

¿vale?

00:13:21

¿te sirve Sandra?

00:13:24

sí me sirve

00:13:25

¿tenes areita entonces?

00:13:28

sí

00:13:29

genial, gracias a ti

00:13:30

genial chicos, chicas, ¿qué tal estamos?

00:13:33

disculpen esto, eso ya lo sabían todos

00:13:35

¿no? eso que está aquí

00:13:43

Gustavo, ¿tú en qué andas?

00:13:46

Gustavo

00:13:48

a ver, me gustaría saber, hoy me gustaría

00:13:50

que el encuentro sea de preguntas

00:13:52

que ustedes tengan, a ver, que sean cosas

00:13:54

primero Gustavo

00:13:55

bueno, dejé un mensaje por allí

00:13:57

para los mentorizados, ¿vale?

00:14:00

a ver, preguntas y comentarios, qué bueno que te has

00:14:02

atrevido a exponerte, me alegra mucho

00:14:04

quiero verte exponiéndote mucho así

00:14:06

en la red, genial

00:14:08

Juliet, Elisa, Ramón

00:14:10

cuéntenme, ¿qué me cuentan ustedes?

00:14:12

me gustaría saber en caso

00:14:14

preguntas directas que tengan

00:14:16

para poderle ayudar con esas preguntas

00:14:18

ya que vemos poquitas personas hoy

00:14:25

hola

00:14:25

bueno que bueno que te gustó

00:14:27

me alegra

00:14:31

ando haciendo más

00:14:33

videos

00:14:35

en off

00:14:37

o directo y así

00:14:40

dile a Inés

00:14:41

que lo edite más activo

00:14:42

que raro que no sea aquí hoy Inés por cierto

00:14:44

es que tuvo que llevar a la hija a la universidad

00:14:47

regresaba

00:14:48

a un cliente etc

00:14:50

y Merced

00:14:51

bueno también anda

00:14:54

en eso de que no le

00:14:55

funciona la app etc

00:14:58

a Merced no le

00:14:59

funciona la app ¿por qué? ¿qué pasó?

00:15:01

¿está con Enrique ya?

00:15:02

sí, he hablado con Enrique pero igual no le sigue

00:15:05

funcionando, le dije que íbamos a hacer una

00:15:09

que me contactara

00:15:10

para hacer una

00:15:12

un software

00:15:13

para que me compartan la pantalla para qué es lo que

00:15:16

ya no le funciona, a ver si yo

00:15:18

puedo ver si es por ahí

00:15:20

No, pero es que yo creo que es que ella usa Apple, ¿no?

00:15:24

Sí.

00:15:25

Pero Enrique ha probado en el simulador de Apple y en el simulador de Apple va,

00:15:28

pero lo que pasa es que Apple a veces borra la cookie.

00:15:31

Pero cuando llames al Zoom también puedes invitar a Enrique a ver si pueden ver,

00:15:34

pero normalmente es...

00:15:35

Así es, parece que reunirnos los tres si yo no logro ver nada.

00:15:39

Claro, pero es que Apple bloquea siempre la cookie y entonces ¿qué sucede?

00:15:45

Que hay que volverlas a hacer, no sé qué, es todo un lío.

00:15:48

bueno, a lo mío

00:15:50

ya voy

00:15:52

yo ahí

00:15:54

exponiéndome, sacando

00:15:55

de hecho, cada vez que salgo

00:15:58

me aumentan los seguidores

00:15:59

me vienen un pocotón de comentarios

00:16:01

me vienen como 500 mil vistas

00:16:03

me vienen

00:16:05

¿pusiste en prueba los remix ya?

00:16:08

no, todavía no

00:16:10

pero no hace falta

00:16:11

pensarlo mucho para hacer los remix, hazlo

00:16:13

sí, ya le estuve hablando con Inés

00:16:16

pero todavía

00:16:16

ella no fue a la clase

00:16:18

y entonces está esperando

00:16:19

que la compartan

00:16:20

para verla

00:16:21

no eso

00:16:21

clase no la va a tener

00:16:22

el grupo general

00:16:23

cariño mío

00:16:23

esa clase era para ustedes

00:16:24

solamente que invité

00:16:25

amorosamente

00:16:26

al grupo

00:16:28

general

00:16:29

esa clase no la va a tener

00:16:30

porque

00:16:31

fue una invitación especial

00:16:33

que le hice yo a ellos

00:16:34

y los que lo aprovecharon

00:16:35

genial

00:16:35

y los que no

00:16:36

pues lastimosamente no

00:16:38

bueno la volveré a ver

00:16:39

y se la cuento

00:16:40

esa clase era para ustedes

00:16:41

sí sí

00:16:43

bueno

00:16:43

ahora la idea es

00:16:45

que cada vez que salgo

00:16:47

ok, siguen los seguidores, siguen los comentarios

00:16:50

pero como hago

00:16:51

ahora para que esa gente

00:16:53

me contacte

00:16:55

y le pueda ofrecer los servicios

00:16:58

ya una por ahí

00:16:59

en dos comentarios me dieron así como que

00:17:02

la patica

00:17:03

mira, contáctame

00:17:06

al DM y cuadramos

00:17:08

para una entrevista gratuita

00:17:10

donde podemos hablar

00:17:11

de tu caso

00:17:14

vale, vale, vale

00:17:16

bueno, las cosas

00:17:18

que es importante tenerlo, vale, aquí tengo

00:17:20

mensajes, vale

00:17:22

vamos a ver, a ver, a ver, a ver

00:17:23

esta persona, no voy a compartir aquí, oh Dios mío

00:17:26

es que siempre tengo 10.000 cosas aquí abiertas

00:17:28

yo, dale

00:17:30

no forma ni manera de no tener cosas

00:17:32

10.000 cosas abiertas aquí

00:17:35

vamos a ver, y después cuando cierro, cierro todo lo que

00:17:37

tenía, que es lo más interesante de todo

00:17:40

vale, déjame cerrarlo

00:17:41

todo, porque si no

00:17:44

ya, genial

00:17:45

vale, vamos a ver aquí

00:17:47

Gustavo te lo va a compartir aquí

00:17:52

esto, si no

00:17:55

o este mejor

00:17:57

vale, ¿cómo contacto yo

00:18:00

a una persona? vale, imaginemos aquí

00:18:02

a esta chica, esta chica me contractó

00:18:04

fíjate, una historia, prosperidad

00:18:06

vale, aquí me alegro que dejes paso para ayudarte

00:18:08

mejor con tu prosperidad, puedes agendar

00:18:10

con una entrevista

00:18:12

conmigo y así analizamos tu caso, solo tienes que

00:18:14

agendarla aquí, Ruth Rodríguez, vale

00:18:16

y ya, ya directamente la agendo, vale

00:18:18

la gente creo que voy hace rato

00:18:19

pero bueno, vamos a poner una persona

00:18:22

aquí que me haya seguido cualquiera

00:18:24

están viendo mi pantalla, ¿verdad?

00:18:26

vamos a ver

00:18:28

esto, esto, esto

00:18:29

vamos a ver, voy a revisar

00:18:31

aquí al azar

00:18:32

voy a revisar un al azar

00:18:38

120 en defensa, tal, que se yo

00:18:40

reviso los perfiles

00:18:42

pues

00:18:44

cuando son

00:18:45

niños sin brazos

00:18:48

toca el piano, no sé qué

00:18:50

pues no, ah mira

00:18:52

pero aquí tiene la magia que ese libro es muy bueno

00:18:54

y me gustó y lo leí también

00:18:56

es decir que le gusta el área espiritual

00:18:57

si no, no me hubiera seguido

00:18:59

pero bueno, no es mi

00:19:01

no es mi

00:19:05

público objetivo

00:19:06

en apariencia, ¿no?

00:19:08

ese también es privado, pues simplemente no le hablo

00:19:12

¿vale? pero aquí

00:19:13

voy buscando

00:19:16

siempre a todos los que se hacen

00:19:18

tienen que decirle bienvenido

00:19:20

tal y que sea yo, ¿no?

00:19:22

Vale, eso lo hiciste

00:19:23

Lo estás haciendo, ¿no?

00:19:25

¿Lo pusieron automático?

00:19:28

No, lo redactó yo porque le cambio el nombre

00:19:31

Porque casi todo el mundo lo conozco

00:19:34

Ah, vale, pero si a todo el mundo lo conoce

00:19:36

Entonces no te están siguiendo sino tus amistades

00:19:38

Ah, miércoles

00:19:39

Por eso, la mayoría son conocidos mismos

00:19:48

No, pues entonces necesitas

00:19:50

Por eso tienes que hacer

00:19:52

Los remixes

00:19:53

Donde la gente vaya a hacer

00:19:56

Vale, vamos a ponerte aquí

00:19:58

Aquí está

00:20:03

vale, no

00:20:04

solo publicaciones, esto es

00:20:06

esta es una de las consecuencias de los remixes

00:20:10

que te siguen gente que viene a consumir

00:20:12

el resultado

00:20:14

bueno, es que tenían por aquí

00:20:16

ah, te llevo un enlace

00:20:23

esta comenzó a seguir desde un reel

00:20:24

hay que, siempre te indican de dónde

00:20:27

comenzó a seguir desde un reel

00:20:29

tal, que se yo, vamos a ver este

00:20:32

es que, vale

00:20:33

genial, mira, este es mi público

00:20:35

vale, es una terapeuta

00:20:37

tal, que se yo, ah, miércoles

00:20:38

pero hablen inglés, masajista, terapeuta, masaje,

00:20:42

Alberta, tal, qué sé yo, pero está, hablen inglés, ¿no?

00:20:47

Pero bueno, hablará en español también, milagrosa,

00:20:49

si coloca cosas en español también, ¿vale?

00:20:54

Sí, es terapeuta, ¿vale?

00:20:57

Vale, pues mira, vamos a hacer la prueba con esto,

00:21:00

voy a enviar un mensaje, entonces fíjate tú lo que le digo,

00:21:03

un mensaje que una persona que me acaba de seguir,

00:21:08

aquí, está viendo mi pantalla, ¿no?

00:21:35

El mensaje siempre es bueno que sea muy cercano,

00:21:37

como muy de...

00:21:46

También lo escribo yo

00:21:47

para que no suene

00:21:49

como un bot

00:21:50

de que es una inteligencia artificial

00:21:51

que contesta automáticamente.

00:21:53

Hola,

00:21:53

gracias por seguirme.

00:21:54

Eso es un saludo.

00:21:55

Punto.

00:21:58

Bueno,

00:21:58

podemos hacer bot.

00:21:59

Ustedes tienen a Lucía

00:22:00

y ves que Lucía

00:22:01

es muy cercana.

00:22:02

Sí, sí.

00:22:02

Pueden hacer bot

00:22:03

que son muy cercanos.

00:22:31

Fíjate tú simplemente,

00:22:32

ah,

00:22:33

como vi que es mi cliente,

00:22:34

pues simplemente me gustaría

00:22:35

saber qué desafíos

00:22:36

y retos tienes

00:22:38

como terapeuta

00:22:39

para ayudarte mejor

00:22:40

con mis publicaciones.

00:22:41

Y doy enviar,

00:22:42

¿vale?

00:22:42

¿Qué sucede? Que bueno, puede que me responde, puede que no. Entonces me dice, ah, pues sí, ah, pues muchas gracias, Luz, tal, qué bueno, X, lo que sea, lo que sea. Posiblemente, ah, genial, pues mira, para conocerte y saber un poquito más de ti podemos ir a una entrevista o le puedo mandar un webinar que tenga gratuito o lo que sea, ¿vale?

00:23:04

pero cuál es la función, la función es ponerme en contacto con toda esa gente

00:23:08

porque allí están los clientes calentitos, ahora, si lo que me están siguiendo

00:23:12

son todos mis amigos y todo lo demás, cuidado

00:23:16

porque tus amigos pueden ser muchos de Venezuela y no te interesa mucho, ¿no?

00:23:21

porque te interesan personas que no sean solamente de Venezuela

00:23:25

sino que sean otras partes que puedan pagar mucho más, yo por ejemplo

00:23:30

vale, entonces tiene que ver, tienes que hacer, Gustavo, los remix

00:23:34

en los remixes te va a empezar a

00:23:36

seguir personas de fuera, no personas

00:23:38

de dentro, ¿te acuerdas cómo se hacían los remixes?

00:23:40

Sí, sí.

00:23:42

Los remixes, tienes que hacer remixes de cosas que ya sean

00:23:44

muy populares para que la gente traiga, entonces

00:23:46

así, y eso es el contacto

00:23:49

con las personas directamente

00:23:50

que hacemos directamente contacto

00:23:52

revisamos, revisamos todo

00:23:54

y vemos aquí, ¿por qué? porque aquí están

00:23:56

todos nuestros posibles clientes

00:23:58

y si no, vamos a ir calentando esos clientes

00:24:00

para que empiecen a seguir

00:24:02

para que empiecen a comentar, para que empiecen a estar como lo haces,

00:24:07

a través de las historias, a través de los remix de pruebas,

00:24:11

a través de remix de otras personas, a través de publicaciones, que sea,

00:24:15

pero a partir de allí tengo que ponerme a conversar con esas personas.

00:24:19

Yo esta semana, ya te digo, tuve varias entrevistas solamente de contacto con gente por WhatsApp.

00:24:26

¿Qué pasa? Por Instagram, perdón.

00:24:28

¿Qué pasa? Que normalmente cuando nosotros damos un mensaje,

00:24:31

que cuando no es muy nichado,

00:24:32

bueno, tu mensaje es muy nichado,

00:24:34

está como muy dentro del nicho.

00:24:36

Entonces, ¿qué sucede?

00:24:37

Cuando el nicho es muy grande,

00:24:39

¿qué pasa?

00:24:40

Que tú obtienes leads,

00:24:41

leads son prospectos,

00:24:42

personas que no son muy cualificadas,

00:24:45

que no son muy,

00:24:46

que no es un público nicho.

00:24:48

Pero el público nicho suele ser más caro.

00:24:50

El público nicho tiene que tener

00:24:51

una relación ya contigo,

00:24:52

donde tienes que verlo.

00:24:53

Entonces, a lo mejor

00:24:54

no le envías la entrevista directamente,

00:24:56

sino que le envías directamente a,

00:24:59

bueno, depende de lo que me conteste,

00:25:01

ah mira no pues si yo tengo

00:25:03

lo que pasa es que me cuesta conseguir cliente o lo que sea

00:25:05

pues nada le mando un webinar al principio

00:25:07

a ver que tal y luego ah mira que tal te pareció

00:25:09

con la excusa que tal te pareció el webinar

00:25:11

no se que ah pues mira me gustó

00:25:13

no se que o mira no no lo he visto o no he tenido

00:25:15

tiempo ah vale genial si lo vio

00:25:17

ah mira y te gustaría que tuvieras una

00:25:19

entrevista para ver más o le mando otra cosa

00:25:21

entiendes la idea es que sea

00:25:23

una interacción o sea yo tenga todo mi

00:25:25

lead magnet se llaman eso

00:25:27

tenga cosas atractivas

00:25:29

que le puedan interesar a ellos

00:25:31

de acuerdo a sus necesidades.

00:25:32

Yo tengo diferentes públicos.

00:25:33

Vamos a ver.

00:25:35

Vamos a poner esto por aquí.

00:25:37

Vale.

00:25:38

Yo tengo diferentes niveles de conciencia.

00:25:40

Vamos a ver aquí.

00:25:42

Tengo diferentes niveles de conciencia.

00:25:44

Vamos a ver aquí, aquí, aquí.

00:25:46

Corre.

00:25:49

Vale.

00:25:51

Vale.

00:25:53

No voy a abrir la anterior.

00:25:55

Le he abierto la anterior.

00:25:56

Vale.

00:25:56

Yo tengo los niveles...

00:25:58

Ya vieron los niveles de conciencia.

00:26:00

C1, C2, C3, C4.

00:26:06

Vale.

00:26:06

Entonces, ¿qué pasa? Que yo tengo un primer público que es este C1, ¿vale? Tengo este C1 directamente, que es el público donde yo me voy a dirigir.

00:26:27

este es el público C1

00:26:31

C1, ¿qué pasa?

00:26:33

este público C1

00:26:35

es el nivel de conciencia

00:26:37

más afuera, pues este son

00:26:39

vamos a suponer, si yo me dedico al fensui sistémico

00:26:41

el fensui sistémico

00:26:42

las personas interesadas en fensui sistémico

00:26:46

normalmente

00:26:47

están por aquí dentro

00:26:53

aquí está el C4

00:26:57

y el C4

00:26:59

está por aquí

00:27:01

dentro de este C1,

00:27:03

pero este C1 es mucho más grande.

00:27:04

Este C1 incluye a los C2.

00:27:07

Me queda más grande.

00:27:17

Este C1 incluye a estos C2

00:27:19

que están aquí.

00:27:22

Y me incluye a los C3 también.

00:27:32

Ya le voy a decir por qué estoy haciendo esto.

00:27:46

Y estos serían C4,

00:27:48

C3,

00:27:49

C2 y C3.

00:27:52

Imaginemos ahí.

00:27:53

Y este es el C1.

00:27:54

Entonces, ¿qué pasa?

00:27:55

Que decimos, ah, pero es que yo soy muy nicho

00:27:58

y quiero dedicarme a mi nicho exclusivamente y no hacer absolutamente más nada.

00:28:04

Recuerden que los segundos son los que tienen conciencia,

00:28:06

son aquellas personas que saben que algo les duele,

00:28:10

pero no saben ni siquiera qué es ni nada por el estilo.

00:28:12

Por ejemplo, si yo tengo mi casa, mi vida está vuelta, está caótica,

00:28:16

mi dinero está vuelto caótico, mi casa está caótica, estoy en caos en general.

00:28:21

Entonces, ¿qué pasa?

00:28:22

Bueno, pues yo sé que hay un caos en general.

00:28:25

Y entonces, cuando las personas le hablan, por ejemplo,

00:28:31

de algunas cosas es como, vale, imaginemos a esta cosa.

00:28:36

Yo puedo hablar de el problema, de los beneficios o situaciones.

00:28:53

Entonces vamos a suponer, si yo quiero hablar de que la casa está desordenada,

00:28:58

si la persona no ve cuál es la importancia de eso,

00:29:02

entonces este es C1, si es un C1, que me da igual que la casa está desordenada,

00:29:06

porque mi marido no está muy conforme, pero el resto que no encuentro nada,

00:29:10

pues me da igual, ¿vale?

00:29:11

Entonces, no tiene nivel de conciencia,

00:29:13

entonces yo le puedo hablar de los beneficios,

00:29:15

por ejemplo, ¿cuál sería un beneficio?

00:29:19

¿Te gustaría poder mejorar tus relaciones?

00:29:30

¿Te gustaría mejorar tus relaciones?

00:29:34

¿Poder conversar armónicamente con tus hijos,

00:29:37

con tu pareja, todo este tipo de cosas?

00:29:39

Ah, pues eso es uno de los beneficios de,

00:29:42

fíjate que estoy hablando de beneficios,

00:29:43

en lugar de ordenar la casa.

00:29:45

Entonces, uno de los beneficios es

00:29:47

mantener relaciones saludables,

00:29:50

donde tú puedas sentirte en armonía,

00:29:52

donde tú puedas estar bien, amorosamente,

00:29:55

donde fluya la energía.

00:29:57

Hay que tener mucho cuidado

00:29:57

porque cuando hablamos de esto,

00:29:59

hablamos de cosas muy intangibles

00:30:00

y hay que hablar de cosas

00:30:01

lo más tangibles posible.

00:30:02

Entonces, que sea mejorar las comunicaciones

00:30:05

en tu relación de pareja,

00:30:06

mejorar las relaciones con tus hijos,

00:30:07

tal que se yo.

00:30:08

Entonces, este es un beneficio, ¿vale?

00:30:10

O otro, o puedo hablar de problemas.

00:30:12

Estás discutiendo todos los días con tu pareja, ¿vale? Sabías que las discusiones de pareja muchas veces se deben a que, no sé, que la cocina está al frente de la habitación, no sé, me lo estoy inventando, Gustavo.

00:30:27

A que la cocina está al frente de la habitación o no tienes relaciones sexuales con tu pareja, ¿sabías si tienes cruces, santos o las fotos de toda tu familia dentro de la habitación o vas a tener relaciones sexuales, por ejemplo?

00:30:39

ese tipo de cosas

00:30:41

¿vale?

00:30:42

eso yo estoy hablándole

00:30:43

a una persona

00:30:44

que es un nivel

00:30:45

de conciencia

00:30:46

C1

00:30:46

que sabe que tiene

00:30:47

problemas de relaciones

00:30:48

de pareja

00:30:48

que sabe que tiene

00:30:49

problemas de sexualidad

00:30:51

que sabe que tiene

00:30:52

problemas de comunicación

00:30:53

pero no sabe

00:30:54

que ese es un problema

00:30:55

entonces

00:30:56

vale

00:30:56

yo puedo dirigirme a esto

00:30:57

pero si yo me dirige

00:30:58

a este directamente

00:30:59

que es lo que yo veo

00:31:00

que pasa en tu

00:31:01

si

00:31:02

bueno ahora lo pongo

00:31:03

que yo veo

00:31:04

que está pasando

00:31:05

en tu perfil

00:31:06

de Instagram

00:31:07

en tu perfil de Instagram

00:31:08

está super nichado

00:31:09

y eso está muy bien, está bien que estés super nichado, ¿no?

00:31:11

Pero recuerda siempre expandir un poquito más, ¿vale?

00:31:15

Dirigirte también a SC2 y a SC3, porque ¿qué pasa?

00:31:18

Eso va a hacer que traigas gente, ¿vale?

00:31:21

Si no, ¿qué pasa?

00:31:22

Que me va a venir solamente gente sistémica,

00:31:24

tus compañeros de sistémica, tus amigos de sistémica,

00:31:29

todos los que te conocen, pero no va a traer un público.

00:31:32

Entonces, tengo que traer público más general.

00:31:35

Por ejemplo, ya tú me viste hablando hace poco de los amigos,

00:31:38

de no sé qué, saliendo un poco de mi nicho de consteladores.

00:31:42

¿Para qué? Para ampliar el horizonte.

00:31:44

¿Por qué? Porque yo estaba haciendo,

00:31:46

tengo que decirle durante mucho tiempo,

00:31:50

he hecho contenidos para mi competencia

00:31:53

o para que otras personas los den en sus formaciones,

00:31:57

en sus cursos o lo compartan en sus redes.

00:32:03

Pero no para nuevos clientes.

00:32:05

Entonces, hasta ahora he estado como retroalimentando

00:32:08

a los que ya existían.

00:32:10

y eso a mí me encantaba hacer carruseles

00:32:12

y eso es una de las consecuencias de los carruseles

00:32:13

¿vale? que, ¿cómo se llama?

00:32:17

asientas lo que ya tienes

00:32:18

entonces se queda lo que ya tiene porque más nadie te ve

00:32:20

entonces ¿qué sucede? ahora lo que me he puesto

00:32:21

a hacer es a la inversa, ahora

00:32:24

atrae masivamente a gente

00:32:25

entonces ya empecé a hacer, he subido

00:32:28

5.000, 6.000 usuarios

00:32:30

nuevos, porque ahora

00:32:31

el

00:32:33

he ampliado y me estoy comunicando

00:32:36

con estos C1, ¿cómo me estoy comunicando?

00:32:38

con chorraditas, poniendo mensajitos

00:32:39

poniendo reels de prueba, etcétera, etcétera.

00:32:42

Entonces, ¿por qué?

00:32:43

Bueno, porque justamente quiero dirigirme a ese público,

00:32:47

porque en ese público puedes crecer masivamente.

00:32:50

Es como decir, vamos a ver, me voy a pescar en la orilla del mar,

00:32:54

donde hay tres, cuatro peces,

00:32:56

o me voy a pescar en las profundidades del mar,

00:32:58

donde tengo probabilidades de pescar, obviamente.

00:33:03

Entonces tengo que ampliar un poquito para llegarle a este público.

00:33:09

A todos tengo que llegarle.

00:33:11

recuerden que el mensaje es diferente

00:33:13

¿vale? a cada uno, yo puedo hablar de

00:33:15

problema, puedo hablarle este

00:33:17

de un objeto, pues sabías que

00:33:19

si tienes esas dos velitas

00:33:22

en tu

00:33:23

habitación tienes dos velitas, pues

00:33:25

simplemente eso puede darle calor

00:33:27

a tu hogar, tal que se yo, calor

00:33:29

a la relación de pareja

00:33:30

y tiene que ser de par, tal que se yo

00:33:32

¿vale? eso me lo invento Gustavo, tú sabrás

00:33:35

de eso más que yo, ¿vale? entonces eso

00:33:37

es un objeto determinado, sabías que esta vela

00:33:39

puede salvar, imagínate tú, sabías que esta vela

00:33:41

puede salvar tu relación de pareja, genial

00:33:43

eso es un público, ahora

00:33:45

otra de las cosas, fíjate tú

00:33:46

yo como tú me buscaría

00:33:49

los temas virales ya en el

00:33:51

área, voy a quitar esto

00:33:52

vamos a ver aquí, tengo tu

00:33:55

Instagram por aquí, lo abrí, no me acuerdo

00:33:58

vale, aquí Gustavo

00:34:02

bueno, vamos a compartir

00:34:04

aquí, yo miría

00:34:06

directamente a qué

00:34:10

vale, yo miría aquí

00:34:13

directamente, como tengo feng shui

00:34:15

vale, se nota que te veo

00:34:21

mucho que me sales tú, vale

00:34:24

feng shui, vale

00:34:26

feng shui se escribe así

00:34:29

feng shui, mira que bueno

00:34:31

no tienes nada en español, la leche

00:34:34

con la g no es feng shui

00:34:37

me falta la g

00:34:41

a ver, me lo deletrean

00:34:42

fen, así con g

00:34:46

feng shui, no

00:34:48

no, así se escribe feng shui

00:34:51

disculpen, culturíceme

00:34:53

así se escribe feng shui

00:34:54

o sea, F-E-N-G-H

00:34:57

ya va

00:34:58

F-E-N

00:35:00

te lo pongo en el chat

00:35:01

no, F-E-N-G

00:35:05

G

00:35:07

separación

00:35:09

S-H-U-I

00:35:11

S-H-U-I

00:35:13

sí, cómo lo estás escribiendo

00:35:14

está bien, oye Gustavo, tienes una maravilla

00:35:17

que no tienes prácticamente competencia

00:35:19

eso está genial, o está genial

00:35:21

o está muy mal, está genial porque no tienes

00:35:23

mucha competencia, porque no hay

00:35:25

mercado o está genial porque

00:35:26

bueno, pero aquí tenemos

00:35:30

vale, genial, pues entonces

00:35:35

tú tienes que ver aquí en contenidos

00:35:37

de ellos, bueno, en el teléfono lo puedes buscar

00:35:39

mejor, aquí yo no estoy buscando así

00:35:41

viral ni nada, pero bueno, esto tiene

00:35:43

un millón

00:35:45

esto es

00:35:47

algo viral, vale

00:35:48

lo que tiene más de un millón de view

00:35:51

es algo viral, entonces esto es

00:35:53

viral, entonces, ¿qué tengo que ver con esto?

00:35:55

La masculina duerme del lado derecho. Genial. Mira, eso siempre lo vemos Enrique y yo a todas partes donde vamos. Siempre en los hoteles donde vamos, él se pone del lado derecho siempre. Siempre, siempre, siempre lo sabemos porque a nivel sistémico es importante.

00:36:10

Entonces, ¿qué hacemos aquí, Gustavo? Pues mira, esto ha tenido un millón de views. Pues entonces, ¿qué hago yo esto? Veo qué es lo que esta chica dice, tal y qué sé yo, no sé qué, lo adapto a mi

manera, de mi público, a mi manera, tal y qué sé yo, y lo saco.

00:36:24

eso lo puedo hacer por un lado, eso lo hago con mi público

00:36:27

pero por otro lado puedo hacer

00:36:29

remix de esto, saco un remix de esta

00:36:31

cosa, recuerda que en el teléfono

00:36:33

te enseñó a hacerlo, como se hace remix

00:36:34

le pones un iconcito, estás de acuerdo con esto

00:36:37

tal y qué sé yo, para que la gente te siga

00:36:39

con esto de ella

00:36:41

¿vale? entonces eso es

00:36:44

por privado, para que se comparta

00:36:46

a tu no público

00:36:47

y a tu público lo haces a tu manera

00:36:50

¿vale? lo grabas más o menos esta misma

00:36:52

información con este mismo hook

00:36:53

que tienes aquí, es el gancho, la energía

00:36:56

la masculina duerme del lado derecho

00:36:58

entonces eso

00:37:00

es el hook que ella

00:37:02

atrajo y por eso tienes que hacerlo

00:37:03

con ese mismo hook

00:37:05

¿qué otra cosa? bueno, ahí tiene mogollón

00:37:08

busca todos los que tengan un millón de views

00:37:10

y entonces ese un millón de views

00:37:11

pues simplemente lo haces a tu manera

00:37:14

y haces remix de ellos mismos

00:37:16

remix de ellos mismos, recuerda que

00:37:18

te lo voy a mostrar a los seguidores, a ti interesa

00:37:19

atraer seguidores y que mejor que

00:37:22

hacer un remix de algo que ya ha funcionado

00:37:24

para otra persona. ¿Quién es la

00:37:26

otra persona? Para ver. Este tiene

00:37:28

155 mil. Vamos a ver

00:37:29

sus Reels.

00:37:33

No tiene mucha

00:37:35

viralidad. Vale. Aquí tiene

00:37:38

uno de mucha viralidad. Entonces observa

00:37:40

que es esta que tiene. Mira,

00:37:42

¿ves? Esta tiene mucha viralidad.

00:37:44

Está muy bien. Mira, ves esta idea. Ves el tipo

00:37:46

de video. Cuando nosotros estamos viendo que tiene

00:37:48

viralidad, hay que ver incluso

00:37:50

qué tipo de video. Esto te recomiendo.

00:37:53

Guarda el enlace.

00:37:54

Te recomiendo que hagas un remix de esto.

00:37:57

Un remix donde le pongas un iconcito que diga, oh, la cara así como un emoticón de, oh, tal, no sé qué, de lo que tú quieras.

00:38:05

Pero pon un remix algo de este video porque se te va a servir al y te va a traer un mogollón de seguidores.

00:38:10

Si esto tiene 5 millones de vistas, esto es buenísimo para ti.

00:38:16

¿Vale? Para hacer remix ya mismo.

00:38:18

Ya mismo vas a estar cogiendo el teléfono y vas a estar haciendo un remix.

00:38:22

¿Qué es el remix directamente? Remix de prueba.

00:38:25

vas a buscar este enlace

00:38:26

te lo paso por WhatsApp

00:38:28

vas a buscar directamente este enlace

00:38:30

vas a hacer un remix y vas a poner remix de prueba

00:38:34

yo lo sigo a él

00:38:35

pero no lo has hecho esto ¿no?

00:38:39

vale pues mira

00:38:40

hazlo ahora mismo

00:38:41

no esperes que Inés te lo haga

00:38:43

hazlo tú

00:38:44

porque eso lo tienes que hacer tú mismo en tu teléfono

00:38:47

Inés no lo puede hacer

00:38:48

si no está en tu teléfono

00:38:49

entonces que vas a hacer ese enlace que te acabo de pasar

00:38:53

directamente vas a ir allí

00:38:54

directamente hacer remix, si te permite hacer

00:38:56

remix, porque no sé si te permite hacer remix.

00:38:58

Vas a hacer remix directamente y vas a colocar

00:39:00

un emoticono nada más. Vas a colocar

00:39:02

un emoticono ahí

00:39:04

sorprendido, como de lo que sea.

00:39:06

¡Wow! O le escribes una frase

00:39:08

tonta, algo así pequeño y listo.

00:39:10

Y lo publicas en

00:39:12

reel de prueba.

00:39:14

Un remix reel de prueba.

00:39:16

Para que tú veas cómo te va a traer seguidores.

00:39:18

Hazme esa prueba ya inmediatamente

00:39:20

y en una semana me cuentas, a ver

00:39:22

cómo te fue. Para que tú veas cómo te va a traer

00:39:24

seguidores esto, ¿vale?

00:39:27

Y es seguidores

00:39:28

de tu sector, eso es la cosa que nosotros tenemos

00:39:30

que poner cosas de nuestro

00:39:32

sector, no cosas que sean

00:39:33

al azar, ni random, tal, que se yo,

00:39:36

¿vale? Cosas de nuestro sector, cosas que sabemos

00:39:38

que le puede interesar a la persona,

00:39:40

¿vale? Pero, aparte

00:39:42

de eso, para ser el remix, ya, que ya

00:39:44

lo has hecho, ¿no?

00:39:47

A ver, Gustavo,

00:39:48

quiero que ahora mismo me hagas el remix,

00:39:51

quiero que agarres

00:39:52

tu teléfono,

00:39:53

entres y directamente entras ahí

00:39:56

le das el botoncito de hacer remix

00:39:58

le pones un icono cualquiera

00:40:00

después te vas a poner en reel de prueba

00:40:02

le vas a dar reel de prueba

00:40:03

no compartir con mis usuarios, solamente reel de prueba

00:40:07

publicar y listo

00:40:08

eso no te va a tardar nada

00:40:10

luego otra cosa, tienes que ver este tipo de video

00:40:13

¿vale? este tipo de video

00:40:14

¿cómo es?

00:40:16

este tipo de video posiblemente

00:40:18

funciona, entonces yo puedo traer

00:40:20

estos bloquecitos así con mi

00:40:23

con mi

00:40:23

con un

00:40:25

¿cómo se llama esto?

00:40:27

¿cómo se llama esto?

00:40:28

como un plano

00:40:29

y entonces ahí colocar

00:40:30

mira esta es una cama

00:40:31

que está colocando la cama

00:40:32

tal y que se yo

00:40:33

dónde colocarla

00:40:34

dónde esté

00:40:34

me imagino que estará hablando

00:40:36

y diciendo

00:40:36

dónde es

00:40:37

mira que eso está frente a la puerta

00:40:38

que está mal

00:40:38

tal y que se yo

00:40:39

pues mira esto a la gente

00:40:40

le llama mucho

00:40:41

le mola

00:40:41

entonces haz este tipo de videos

00:40:43

porque

00:40:44

esto no tiene que ser

00:40:46

con una cama

00:40:46

puede ser con el mueble

00:40:47

puede ser con lo que sea

00:40:48

¿te das cuenta?

00:40:49

sí pues eso se lo copió

00:40:50

el de un chino

00:40:51

que es arquitecto

00:40:52

y hace los videos, todos los videos los hace así

00:40:54

bueno, bueno, nos da igual que copien o no

00:40:56

si es viral, funciona y te va a ayudar a atraer gente

00:40:59

a ti te da igual de donde se haya sacado

00:41:01

simplemente

00:41:03

colócalo y

00:41:05

hazlo porque ya vemos que le funciona

00:41:10

mi teléfono empezó

00:41:12

mi teléfono empezó

00:41:12

otra cosa

00:41:15

esta chica Irma

00:41:16

venezolana que vive en Estados Unidos

00:41:18

ella pone mucho ritual de

00:41:20

de velas, de saumerio, de santo.

00:41:23

Cariño, las cosas que sean virales, por ejemplo.

00:41:27

No tienes que colocar rituales ni nada de esas cosas,

00:41:30

eso no te mola.

00:41:31

Yo particularmente, yo admiro a la gente que lo hace,

00:41:34

pero yo particularmente, pues, no lo hago.

00:41:38

Pero bueno, hay gente que le gusta.

00:41:40

Entonces, si eso vibra contigo, genial.

00:41:42

Si no vibra contigo, no.

00:41:43

Simplemente busca los que sean virales,

00:41:45

los que tengan más de un millón.

00:41:46

Mira, este.

00:41:47

Pongan esto en tu comedor, otro de dos millones.

00:41:49

esto, además de esto

00:41:52

fíjate tú el tipo de videos

00:41:54

que son, porque eso es otra cosa

00:41:56

que tenemos que ver, no solamente el video

00:41:58

que sea lo que dice

00:42:00

que ya es importante, sino el tipo

00:42:02

de videos que son dos videos, ella arriba y ella

00:42:04

baja, así que dile a tu editora, oye

00:42:06

mira estos videos como que molan, vamos

00:42:08

a hacer la prueba, a ver qué tal, entonces

00:42:09

fíjate, este es otro que tiene dos millones

00:42:12

y que simplemente todos los que tengan

00:42:14

más de un millón, saco información

00:42:16

eso es algo que también puedes hacer

00:42:18

remix, remix en privado

00:42:20

eso te va a traer mogollón de

00:42:22

seguidores, porque si a ella le tiene

00:42:24

2 millones de seguidores, a ti también te va a traer

00:42:26

oye, con que te atraiga 100

00:42:28

ya te das por hecho, ¿entiendes?

00:42:30

aunque sea de ella misma, simplemente recuerda

00:42:32

tienes que ponerle un ícono o una frase

00:42:34

o lo que tú quieras, ¿vale?

00:42:36

que Instagram no lo vea como

00:42:38

igual, incluso agradecerle a ella

00:42:41

puedes etiquetarla a ella

00:42:42

para que no

00:42:44

no le mole, ¿vale?

00:42:45

gracias a fulanita de tal que compartió esto

00:42:47

la etiqueta es y listo

00:42:49

y así con todos los que tengan

00:42:51

esto, aquí tienes otro

00:42:54

fíjate que ninguno son de rituales

00:42:55

aquí tienes otro 1.300.000 adentro

00:42:57

planta intencionada para entrar a tu hogar

00:42:59

tal que se llama, ves

00:43:00

esto es otro que también tiene

00:43:02

todos los que tengan más de 1.000.000 de vistas

00:43:05

eso te lo

00:43:07

chapas y te lo empiezas a hacer

00:43:09

eso tiene 1.100.000 Gustavo

00:43:12

con esto limpio energéticamente

00:43:14

agua florida, bueno esto no sé si te gustan

00:43:16

este tipo de cosas pero bueno

00:43:17

aquí tiene, quítale la hoja y repite

00:43:20

tal, no sé qué, esto

00:43:22

esos son tipos de cosas que

00:43:24

la gente le mola, entonces

00:43:26

que está atrayendo un público general

00:43:28

un público grande que va

00:43:30

a interesarte, ya sea haciéndole

00:43:32

remis a ella, ya sea reeditando

00:43:34

este video, haciéndolo a mi manera, a mi estilo

00:43:36

aquí, recogió

00:43:39

se pudrió de raíz

00:43:40

vale, entonces

00:43:43

esto, ve qué es lo que dice

00:43:44

tal y qué sé yo, porque fíjate tú que son los que

00:43:46

tiene más visualizaciones. Ponga

00:43:48

elefantes en la habitación. Aquí tiene

00:43:50

un millón y pico de view

00:43:52

también. ¿Ves que funciona este tipo

00:43:54

de videos con ella? Por lo tanto, prueba

00:43:56

ese tipo de videos donde muestras a las

00:43:58

personas que es lo que están haciendo también.

00:44:01

Si no, ¿me

00:44:02

estoy dando a entender o no?

00:44:04

Sí, sí, sí.

00:44:07

Claro, entonces tienen que ser videos.

00:44:09

¿Ya me hiciste video remix?

00:44:11

No, te estoy prestando atención.

00:44:13

No, no hace falta. Eso es

00:44:15

simplemente entrar en enlace

00:44:18

ponerle un

00:44:19

icono de un emoticono

00:44:21

tal que se yo, un emoticono

00:44:23

tal, compartir

00:44:25

pero no te iba a dejar hablando

00:44:27

ahí viendo y... No, no, no, quiero

00:44:29

acción ya

00:44:31

Dale, bueno, continúa con otro estudiante

00:44:34

Vale, genial

00:44:35

vamos a ver, ¿quién más tiene dudas? Pregunta

00:44:37

ojalá que te ayude Gustavo porque

00:44:39

la verdad deseo que te vaya bien

00:44:41

y todo eso, bueno, todo eso que le vaya bien

00:44:43

pero de verdad que si ponen esas cosas

00:44:45

en practicondos online y todo lo demás es mucho

00:44:47

más sencillo hacerlo

00:44:48

que nos complicamos

00:44:50

y creemos que es más difícil

00:44:51

no

00:44:51

no es más complicado

00:44:53

es más sencillo

00:44:55

es una bendición

00:44:56

que tenemos

00:44:56

de tener las redes sociales

00:44:58

señores

00:44:58

que no saben

00:45:00

lo difícil

00:45:01

que hubiera sido

00:45:01

llegar a un millón

00:45:02

de personas antes

00:45:04

pagando publicidad

00:45:05

en televisión

00:45:06

vale

00:45:06

genial

00:45:07

vale

00:45:08

a ver

00:45:09

preguntas

00:45:09

comentarios

00:45:10

otro más

00:45:10

que tenga alguna pregunta

00:45:11

algún comentario

00:45:12

alguien que ya haya

00:45:20

hecho su red social

00:45:21

que le esté costando

00:45:23

que no vea

00:45:24

que no sabe qué poner, que no sé qué.

00:45:26

A ver, cuéntenme.

00:45:27

Quiero saber cositas de ustedes.

00:45:29

Que hoy quería que hiciera eso,

00:45:31

que fueran cosas de ustedes.

00:45:43

Pues chicos, si no hay preguntas,

00:45:45

ni comentarios, ni nada,

00:45:47

pues vamos a la sesión por lista,

00:45:49

porque justamente es para esto,

00:45:51

para aclarar dudas, para ver qué tienen,

00:45:53

para ver en qué lo puedo ayudar,

00:45:54

para ese tipo de cosas.

00:45:57

Elizabeth, Ramón, Isabel,

00:45:58

no tienen ninguna duda, nada.

00:46:00

¿O alguien más?

00:46:05

Pues yo escucho y bueno,

00:46:07

creo que ya estoy muy en pañales

00:46:10

ahorita estaba

00:46:11

buscando lo mismo que tú estabas buscando

00:46:13

y la verdad es que vi lo de la clase

00:46:15

pasada a ver dónde podía como hacer

00:46:17

el remix pero bueno

00:46:19

creo que necesito todavía

00:46:20

más tiempo para poder

00:46:23

ir buscándole

00:46:24

porque si no todavía le falta

00:46:28

aprender a

00:46:29

mover lo de la tecnología

00:46:32

bueno pero allí vamos

00:46:34

siempre lo importante es aprender

00:46:37

y hacerlo

00:46:38

vale, voy aquí, espera un momentito

00:46:40

espera un momentito

00:46:43

estoy abriendo el teléfono

00:46:45

a ver si me lo abren

00:46:47

vale, aquí

00:46:49

vale, vale

00:46:57

mira, para remix

00:47:00

este, directamente

00:47:02

vale

00:47:04

remix directamente, vas aquí

00:47:06

pues por semana

00:47:08

yo bajo de chica

00:47:09

por favor, cierren el micro, quien tiene el micro cerrado

00:47:13

yo fui porque estaba viendo

00:47:16

Vale, vale, vale.

00:47:18

Pues simplemente entro allí

00:47:20

bebiendo y vaciándolo

00:47:21

como yo te lo voy haciendo, ¿vale?

00:47:22

La vas a la lupita y vamos a buscar

00:47:25

que vamos a buscar constelaciones.

00:47:27

Hay uno por ahí que me encanta.

00:47:31

Constelaciones.

00:47:39

Constelaciones familiares

00:47:40

y le vas a dar a la lupita otra vez, ¿vale?

00:47:42

En lupita del teclado.

00:47:44

Le das a lupita del teclado

00:47:45

y te vas a buscar, ¿vale?

00:47:47

Entonces en constelaciones vas a ver todas las vistas,

00:47:49

todo lo que tengamos gollón de visualizaciones.

00:47:52

Vamos a escoger, este tiene 21 millones,

00:47:55

este 2.8, 2.2 millones.

00:47:57

Bueno, voy a escoger este.

00:47:59

Esos 21 millones, 2.8,

00:48:02

tengo que revisar quiénes son

00:48:03

y qué es lo que están diciendo

00:48:05

para hacer algo con mis propias palabras,

00:48:08

pero que sea similar.

00:48:11

Si en tu linaje las mujeres se divorcen,

00:48:12

estudia o elige estar sola.

00:48:15

Este mensaje es para ti.

00:48:19

Genial.

00:48:19

las familias compuestas, ¿vale? ¿Cómo hago el remix

00:48:21

entonces? Entonces aquí el remix, imaginemos

00:48:23

que voy a hacer remix

00:48:25

de esto, ¿vale? En los tres

00:48:28

puntitos que están aquí abajo, pulso

00:48:31

y ahí me va a aparecer directamente

00:48:32

remix, ¿vale?

00:48:34

Y allí pulso

00:48:36

el remix directamente

00:48:45

a ver, a ver, a ver

00:48:52

pulso, bueno voy a ver todos los

00:48:53

remix primero que han hecho de esta

00:48:55

de esto, ¿vale?

00:48:57

No han hecho remix de esto

00:49:02

es que mi teléfono está dando

00:49:05

está

00:49:07

vale, vamos a ver

00:49:09

ahorita mi teléfono está

00:49:12

dando problemillas

00:49:12

vale, remix de esto

00:49:15

este contenido no está

00:49:17

disponible, ah vale, fíjense, este contenido

00:49:19

a veces te puede aparecer esto

00:49:21

¿ves? este contenido

00:49:23

no está disponible para crear remix

00:49:25

¿vale? pues nada, me voy a otro ¿ves?

00:49:27

no siempre están disponibles para hacer remix

00:49:29

latía y error de su

00:49:31

árbol genealógico, este es de Betuna,

00:49:33

puedo hacer remix,

00:49:35

remix aquí, voy

00:49:37

de remix y este sí seguramente,

00:49:39

mira, este sí me deja hacer remix,

00:49:40

los que no están disponibles, no están disponibles,

00:49:42

vale, pues este, si está disponible

00:49:44

yo puedo hacer, simplemente le pongo un iconcito

00:49:46

o le escribo cualquier chorrada,

00:49:48

le puedo poner este, un emoticono,

00:49:55

este,

00:49:56

por ejemplo,

00:49:58

y ya simplemente nada más con eso

00:50:01

ya tengo suficiente,

00:50:02

o le puedo escribir cualquier frase,

00:50:04

de cualquier cosa.

00:50:05

Y le doy siguiente.

00:50:08

Y luego, cuando de publicar, señores,

00:50:11

le voy a dar aquí, voy a ir aquí aparte.

00:50:13

Y entonces me dice la audiencia a todos.

00:50:15

Y simplemente le voy a dar en prueba.

00:50:18

Donde dice prueba, te va a decir mantener como prueba.

00:50:22

Le voy a dar como prueba y sí.

00:50:24

Y luego compartir.

00:50:25

¿Ya nos damos cuenta cómo es?

00:50:27

¿Sí?

00:50:30

Pues bueno, así es.

00:50:34

¿Vale?

00:50:36

Simplemente eso va a ser que le traiga mogollón de gente.

00:50:40

y ustedes puedan tener contenido y atraer gente de fuera

00:50:48

que no lo siga a ustedes directamente,

00:50:51

sino que sigan a otras personas y ustedes pueden atraer gente

00:50:55

sin necesidad de estar matándose, trabajando todo el día en las redes sociales.

00:50:59

Además que esto no le va a embasurar su Instagram,

00:51:02

sino que esto lo van a compartir solamente con gente que no lo sigue.

00:51:05

Entonces no pasa nada.

00:51:07

Pero procuren que tengan más de un millón de vistas.

00:51:10

para que ya se haga viral también con ustedes.

00:51:15

Pues nada, chicos, ¿sí queda claro esto?

00:51:18

Sí, sí, sí.

00:51:24

Vale, ¿ya lo hiciste, Gustavo?

00:51:26

Sí, sí, sí.

00:51:27

Genial, pues ya me cuentas en una semana a ver cómo te fue con eso.

00:51:30

Y así hazlo con varios.

00:51:31

Yo les recomiendo que hagan como con 10 remixes diarios de diferentes cuentas

00:51:35

para que ustedes vean cómo traen gente.

00:51:38

Vale, chicos, ¿qué nos llevamos del día de hoy? Dime.

00:51:42

Shailo que estaba viendo Luz

00:51:43

es como, tengo que encontrar

00:51:45

por ahí bien la palabra

00:51:47

como para buscar en el reel

00:51:49

porque lo de actuación, dirección

00:51:52

Bueno, pero pones actuación

00:51:53

y recuerda que siempre te puedes dirigir

00:51:55

al C1

00:51:57

Sí, sí, por eso

00:52:00

Tine, comparte

00:52:01

yo sigo por ejemplo a una

00:52:03

buenísima que es de películas y de

00:52:05

series y todo lo demás, que yo soy loca de ese

00:52:07

tipo de cosas, pues simplemente entonces

00:52:09

comparto las películas que deberías ver, tal que sé yo,

00:52:11

qué pasa, que pueda traer artistas,

00:52:13

puede traer gente que le interesa la actuación,

00:52:15

todo ese tipo de cosas.

00:52:16

Arte de cine o algo así, no sé.

00:52:19

Ahora estoy viendo bien cuáles son las palabras,

00:52:23

porque en general son poquitos, por ahora,

00:52:26

o sea, como decir, actuar, actuación, dirección.

00:52:30

No sé, es que yo sigo tantos artistas,

00:52:32

yo sigo tantos artistas que no sé.

00:52:34

Es lo que más sigo yo, fíjate tú.

00:52:37

Sí, estoy viendo por eso.

00:52:38

la palabra justa porque hay pocos que tienen

00:52:40

millones, todos tienen mil

00:52:42

mil, como que tienen poquitos

00:52:44

y son contados los

00:52:46

riles que tienen millones

00:52:47

claro, pero en tu caso, fíjate tú

00:52:50

mira, yo te voy a dar un secreto a ti que es muy

00:52:52

sencillo todavía, más fácil todavía

00:52:54

te digo Sandra, si tú te dirijas

00:52:56

a actores cariño, ¿de qué tienes que hablar?

00:52:58

¿tú te imaginas cuando

00:53:00

cómo fueron los inicios de Leonardo DiCaprio?

00:53:02

pues Leonardo, y actuando, tú puedes hacer

00:53:04

por ejemplo, de repente tal, voy a hacer tal escena

00:53:06

de Leonardo DiCaprio haciendo la playa

00:53:08

no sé qué, y bueno, y Leonardo DiCaprio

00:53:10

hacía tal y tal cosa, no sé qué, y vuelvo

00:53:12

y vuelvo y hablo, porque le estoy dirigiendo

00:53:14

artista, ah, pues hoy vamos a hablar

00:53:16

de George Clooney, George Clooney hizo tal cosa

00:53:18

no sé qué, no sé qué, no sé qué, y cuento una

00:53:20

anécdota de George Clooney y

00:53:22

una anécdota de George Clooney que le vaya a servir a los actores

00:53:24

y luego al día siguiente hago

00:53:26

una anécdota de Meryl Streep y que le pueda

00:53:28

servir también a los actores, así

00:53:30

eso te funciona muy bien

00:53:32

con las cosas de los famosos, a la gente le encanta

00:53:34

ya ves que yo misma lo estoy implementando, yo hablé de

00:53:36

Adela, de Adel

00:53:37

de Oprah y de Lady Gaga, por ejemplo.

00:53:42

Entonces, así hay muchas historias,

00:53:44

la biografía de las personas y curiosidades de las personas.

00:53:47

Oye, ¿sabías tú que Katherine Zeta-John, no sé qué,

00:53:52

tuvo problemas, fue declarada como,

00:53:56

ella es que es bipolar, fue declarada como bipolar,

00:54:00

no sé qué, ese tipo de cosas, ¿entiendes?

00:54:02

Y que dejes el mensaje, hablas con algo tangible

00:54:06

y de paso das un aprendizaje de eso

00:54:08

y así reel cortito

00:54:10

funciona bastante bien con eso

00:54:12

así que tienes que

00:54:14

inventar mucho con eso por ahí

00:54:16

bueno chicos, ¿qué nos llevamos al día de hoy?

00:54:23

aprendizaje

00:54:25

siempre, empezar a utilizar

00:54:29

estos reel y todo esto

00:54:31

reel de prueba, etc. para

00:54:34

aumentar los seguidores

00:54:35

y conseguir clientes

00:54:36

claro, antes que lo quiten porque no sabemos

00:54:38

recuerda que siempre todas las cosas

00:54:40

todo cambia

00:54:43

mira aunque bueno una chica que me ha entrevistado ha confirmado que compra

00:54:55

vale chicos entonces que nos llevamos aprendizaje que más alguien más se lleva algo o no

00:55:05

a otro revista nada que bueno que bueno que donde llega

00:55:15

genial, pues esa es la idea

00:55:18

genial, me alegra

00:55:19

y eso van a ser mogollón de estos diarios

00:55:21

porque funcionan muy bien

00:55:22

yo les digo que tengo uno que me ha traído

00:55:24

como él

00:55:26

y ah, le paso que si le funciona pueden volver a hacer

00:55:28

remix de ese

00:55:31

del mismo que hemos hecho

00:55:33

yo uno que ha hecho, me ha traído no sé cuántos

00:55:36

seguidores de todo el tiempo

00:55:38

que he hecho remix de ese

00:55:39

y tiene como dos mil y pico

00:55:42

dos mil y pico comentar

00:55:43

vas cambiando lo que pones

00:55:45

otro inmorticón o otra frase

00:55:47

yo le puse aquí una

00:55:48

porque le ponía

00:55:49

se están acabando las relaciones de pareja

00:55:52

yo puse

00:55:52

¿quién piensa lo mismo?

00:55:54

lo lancé, vamos a ver

00:55:56

exactamente

00:55:56

si al principio no funciona

00:55:58

y esto pero lo pusiste de prueba ¿no?

00:56:00

sí, puse de prueba, sí

00:56:01

de prueba exactamente

00:56:02

que lo vean tus no seguidores

00:56:03

eso va a ser que te atraigan

00:56:04

pero Isabel Mayo

00:56:06

ojo

00:56:07

porque esto es bien importante

00:56:09

que las personas que llegan

00:56:10

tienen que ver tu casita muy bonita

00:56:12

estoy en ello

00:56:13

estoy en ello

00:56:14

estoy en ello

00:56:15

entonces siempre es eso, ¿no?

00:56:17

que claro, que lleguen, pero que lleguen

00:56:19

a un sitio bonito, ¿vale? a un sitio que

00:56:21

más o menos le mola a ellos también, cuestiones

00:56:23

de pareja, cuestiones de cosas así súper chulas

00:56:25

¿vale? así que todo

00:56:27

genial chicos, pues nada

00:56:29

muchas, muchas gracias a ti

00:56:31

muchas gracias a todos por estar

00:56:33

aquí el día de hoy, recuerden que

00:56:36

hacerme las preguntas

00:56:37

los comentarios, yo estoy aquí para ayudarlos

00:56:39

recuerden que tienen que reunirse

00:56:41

con sus mentores para

00:56:42

llamar a una reunión conmigo

00:56:44

para no cargar a todos los demás

00:56:47

y ver cómo van

00:56:49

sus proyectos, cómo van y cómo los puedo ayudar

00:56:51

entonces ya solamente

00:56:53

Isabel tiene una fecha agenda conmigo

00:56:55

pero más nadie

00:56:56

mañana nos vemos

00:56:57

genial, pues nada chicos me despido

00:57:00

muchas gracias a todos, nos vemos en la siguiente

00:57:02

un besito, chao chao

00:57:04

gracias

00:57:06

gracias Luis