

Revoluciona Tu Vida con Media Jornada Módulo 1: Información General

Por Betty Romerito.

Por Melanie Jackson Todos los derechos reservados ©
Happy Marketing / Melanie Jackson

AVISO: Lo sentimos, pero usted NO tiene derecho a reimprimir o revender este informe.

Tampoco PUEDES regalar, vender ni compartir el contenido del presente documento.

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS: Ninguna parte de esta publicación puede transmitirse, reproducirse o copiarse de ninguna forma, ya sea electrónica, mecánica, incluidas fotocopias, faxes, grabaciones o mediante cualquier sistema de almacenamiento o recuperación de información, sin el permiso expreso (escrito, firmado y fechado) del autor(es).

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD Y/O AVISOS LEGALES:

La información presentada aquí representa la opinión del autor a la fecha de publicación.

Debido a la velocidad con la que cambian las condiciones, el autor se reserva el derecho de modificar y actualizar su opinión en función de las nuevas condiciones. El informe tiene únicamente fines informativos. Si bien se ha hecho todo lo posible para verificar la información proporcionada en este informe, ni el autor ni sus afiliados/

Los socios asumen cualquier responsabilidad por errores, inexactitudes u omisiones.

Cualquier desprecio hacia personas u organizaciones no es intencionado. Si se necesita asesoramiento sobre asuntos legales o relacionados de alguna manera con esta publicación, se deben buscar los servicios de un profesional totalmente calificado. Este informe no está destinado a ser utilizado como fuente de asesoramiento legal o contable de ninguna manera. Debe conocer las leyes que rigen las transacciones comerciales u otras prácticas comerciales en su país y/o estado. Cualquier referencia a cualquier persona o empresa, viva o muerta, es pura coincidencia.



¡Hola a todos!

Bienvenidos al Módulo 1.

Betty Romerita

¡Bienvenidos al módulo!

Información general.



Lo que voy a compartir con vosotros en este Taller de tres partes, tiene la capacidad de transformar vidas.

Lo sé porque transformó la mía por completo.

Al igual que tu, yo también:

He sido marketer y afiliada en línea durante más de diez años, pero fue solo en los últimos años que encontré una forma de trabajar solo tres o cuatro horas al día y aun así ganar más dinero del que nunca había ganado antes.

Por cierto, gano seis cifras al año trabajando tres horas y media al día.

Eso es 100% cierto.

Así que pensé en darte una idea muy rápida de mi jornada laboral promedio, para que puedas entender lo que realmente HAGO en las tres horas que trabajo.

Para cuando finalice este taller, su horario podría verse similar al mío O podría verse completamente diferente, pero aun así producir los mismos resultados o los resultados que desea.

(Las estrategias en “*Transforma Tu Vida en Media Jornada*” son bastante flexibles)

Este es mi día:

Normalmente me levanto alrededor de las 6:00 a.m. para dar un paseo con mis perros a primera hora.

Terminamos el paseo alrededor de las 6:30 de la mañana. Después hago labores domésticas (sí, hago algunas personalmente) y a partir de las 7:30 **es cuando me pongo en mi escritorio.**

Aparte de un pequeño descanso -a las 8.30, para tomar un café; **trabajo centrada hasta las 11:00, que es cuando mi día suele terminar.**

Esto es lo que realmente ocurre en esas horas.

Escribo un correo electrónico a mi lista y lo programo para que se envíe más tarde ese día, cuando termino de trabajar. Siempre incluyo un enlace para comprar uno de mis productos (20 minutos).

Compro tráfico dirigirlo a mi página de destino (solo ads u otro “ads”) (20 minutos).

Trabajo en nuevos productos - ESCRIBO realmente - (1 hora).

Me dedico al contenido mensual de continuidad (newsletter de pago, actualizaciones, etc. para mi membresía) (40 minutos).

Respondo emails y ofrezco ayuda (20 minutos).

Tengo tiempo para "todo lo demás" normalmente llamadas, investigación, tecnología, desarrollo de sitios web y/o "lo que sea" (60 minutos).

Esa es mi jornada*.

*Claro que cambia de vez en cuando. Por ejemplo, mientras lees esto, estoy disponible para brindar soporte en vivo de 9 a 5 durante la duración de este taller, pero como solo lo hago unas pocas veces al año, en realidad no consume mucho tiempo.

Aquí hay un par de cosas que han hecho una GRAN diferencia.

Cuando estoy en mi escritorio durante esas tres horas, realmente ESTOY trabajando. No me muevo a menos que necesite ir al baño o abrir la puerta para recibir un paquete.

Eso significa que realmente estoy TRABAJANDO durante tres horas y media.

Conozco a especialistas en marketing que trabajan menos de tres horas diarias, a pesar de que creen* que "trabajan" de 9 a 5, porque en realidad pasan mucho tiempo viendo vídeos en YouTube, yendo a la cocina a picar algo, chateando con sus colegas en línea o viendo Netflix.

*No cabe duda de que el trabajo se extiende para ocupar el tiempo disponible. Si pasas 8 horas en tu escritorio, el trabajo se expandirá para llenar ese tiempo. Si solo estás allí durante cuatro, ¡harás el mismo trabajo en ese tiempo!

(No juzgo a nadie, lo he hecho yo misma).

En segundo lugar, implica que TODO mi trabajo está fragmentado en partes pequeñas.

Si necesito tener mi Boletín Privado listo y subido a mi área de miembros el día 28 de cada mes, me aseguro de empezar a escribirlo a principios de mes para tener suficiente tiempo.

Y como el "tiempo" dedicado en mi día para trabajar en contenido mensual, como mi boletín informativo, es solo de 30 minutos, significa que no me canso ni me aburro de escribirlo.

Solo tengo que retomarlo al día siguiente desde donde lo dejé.

Lo mismo sucede con la creación de contenido, productos, cursos, sitios web, redacción de textos de ventas, etc.

Al dividirlos en partes fáciles de digerir a lo largo de la semana o el mes, realmente los disfruto y rara vez me siento abrumado o bloqueado como redactora (o copy que les llaman ahora).

Este método me funciona bien porque si tengo que escribir una carta de ventas o crear un curso de una sola vez, me vuelvo loca por la excesiva concentración y me abrumo.

Por supuesto, solo puedo trabajar de esta manera porque sé exactamente lo que tengo que hacer cada día*.

*Voy a explicar cómo DESCUBRIR exactamente lo que estás haciendo en un día cualquiera en este taller.

Solía sentarme en mi escritorio durante una hora *antes de saber con qué empezar*, ¡lo cual es bastante frustrante en sí mismo!

Te mostraré cómo usar las estrategias de Transforma tu Vida en Media Jornada para eliminar esto también a medida que avanzamos en el taller.

Lo último que quería mencionar sobre mi jornada laboral es que la generación de ideas ya no forma parte de ella.

Eso suele suceder cuando estoy soñando despierta, escuchando música, esperando en el coche, preparando el almuerzo, tomando una cerveza u otra actividad no relacionada. Lo he SACADO de mi jornada laboral.

Cuando se me ocurre algo, tomo notas en mi teléfono y luego las paso a mi libro de ideas. Intenté programar 30 minutos al día para generar ideas, pero me resultó difícil sentarme y no distraerme.

Ahora descubro que mis mejores ideas me vienen cuando hago otras cosas.

Debo decirte algo realmente importante:

Soy la persona MENOS organizada que hayas conocido.

En la “vida real” soy desaliñada, desordenada, un poco desconcertante y totalmente olvidadiza.

Soy desorganizada, impulsiva y cambio de opinión todo el tiempo.
¡Soy como una niña grande y feliz de ocho años!

Cambiar a una jornada laboral de tres horas y media ha aumentado mi productividad de una manera increíble.

Me ha obligado a enfocarme en lo esencial de mi negocio y a desechar lo superfluo.

Déjame advertirte:

Es posible que sientas la tentación de trabajar más horas de las necesarias. Puede resultar complicado identificar y eliminar lo innecesario en tu empresa.

Podrías preocuparte por si tres horas son suficientes para gestionar un negocio en línea que genera 10.000 dólares al mes.

Y posiblemente te preocupes por otras cosas que también estaremos pasando.

Sin embargo, este taller está diseñado para ayudarte a superar estos desafíos y lograr ingresos superiores trabajando solo tres horas al día.

¡Vamos!

Introducción



Déjame contarte una historia breve:

Esta historia se publicó el año 2009 en el periódico nacional irlandés The Irish Times.

Detallando cómo la policía finalmente había capturado al conductor más imprudente del país.

Era un criminal en serie que recorrió Irlanda sin rumbo, acumulando docenas de multas por exceso de velocidad y estacionamiento, mientras lograba escapar de las consecuencias.

Cada vez que fue detenido, logró escapar de la justicia dando una dirección distinta.

En un país pequeño como Irlanda, la policía empezó a darse cuenta de estos múltiples delitos, así que un miembro del personal de oficina se conectó a Internet para ver qué información podía encontrar sobre el hombre que todos los agentes de policía irlandeses habían estado buscando: un individuo llamado Prawo Jazdy.

Es genial que lo haya hecho.

Resulta que en polaco, "Prawo Jazdy" realmente significa "licencia de conducir".

Los agentes de policía en Irlanda que detenían a conductores infractores solían registrar "Prawo Jazdy" como el nombre del infractor cuando les mostraban un permiso de conducir polaco.

Esto ocurrió porque en 2004 los viejos permisos de conducir polacos en papel fueron sustituidos por el nuevo permiso rosa del tamaño de una tarjeta de crédito con la bandera de la UE y las palabras "Prawo Jazdy" en la esquina superior derecha en una letra más grande que el nombre real del titular.

Por eso, la computadora de la policía irlandesa generó más de 50 identidades distintas para "Prawo".

(¡También se lo puede encontrar varias veces en el Sistema de procesamiento de Multas y Retrasos!)

Desde ese momento, todos los policías irlandeses deben conocer al menos dos palabras en polaco (adivina cuáles) y su sistema informático se ha actualizado para guiar a los agentes sobre el diseño de los permisos de conducir extranjeros.

Pero esos agentes de policía irlandeses solo estaban haciendo lo que TODOS hacemos:

Dejando que nuestro pensamiento elija la opción más fácil y obvia.

Nos han enseñado a creer que debemos trabajar jornada completa para ganar un ingreso "a tiempo completo", por lo que es lo que solemos hacer.

Una y otra vez.

Voy a intentar desacreditar esa creencia mostrándote cómo puedes ganar MÁS dinero que la mayoría de la gente trabajando alrededor de tres horas y media al día.

(Por cierto, como dato curioso: en Irlanda, siguen buscando a la Sra. Tarjeta de Biblioteca de la República Checa y al Sr. Membresía de Gimnasio de Estonia...)

Los ingresos son “vanidad”. Las ganancias son la Verdad.



Conozco a alguien que tiene un negocio muy exitoso (sobre negocios locales) vendiendo productos electrónicos.

Es una persona encantadora y se siente legítimamente orgullosa de lo que ha logrado.

Ganan más de un millón de dólares al año.

Sin embargo, gano más "dinero para llevar a casa" que él y lo vengo haciendo desde hace varios años.

No es necesario ser Sherlock Holmes para darse cuenta de eso, ¿no crees?

Es debido a que cuenta con locales, trabajadores, inventario, maquinaria y vehículos, además de muchos otros gastos generales que disminuyen sus ingresos y consumen una gran parte de estos cada mes.

?Yo?

Trabajo desde casa utilizando Internet, una computadora de escritorio y un teléfono. Pago por servicios como Mailrelay y Systeme.io, pero mis gastos generales son bajos, así que la mayoría de mis ingresos son beneficios.

Puedo quedarme con la mayoría del dinero que genero.

Ahora, en algún momento, *podrías* vender tu empresa por una cantidad total decente...

Si la economía entra en recesión, tus gastos generales podrían acabar contigo. Ojalá que no pase, pero es una posibilidad.

Así que, lo primero que aprendí sobre ser un trabajador a tiempo parcial fue esto:

Lo importante es cuánto TE QUEDAS, y ningún número.

Eso aplica *sin importar* el sector en el que estés, dónde esté tu empresa, cuántas horas trabajes, cuál es verdaderamente tu negocio y todo lo demás.

En mi opinión, aquel que evalúe el éxito de su empresa en “Me gusta” en Facebook, seguidores en Instagram, tamaño de lista u otras métricas que no sean DINERO REAL EN EL BANCO, se está engañando a sí mismo.

Ahora, si logras CONVERTIR eso en ganancias, sería genial.

Pero mientras no lo hagas, son solo estadísticas bonitas para ver.

Igual que una lista de correo de 50.000 o 10.000 visitas diarias a un blog.

Solo números.

Solo su beneficio determina si puedes mantenerte a tí mismo y a su familia operando su ese negocio.

Existe una línea recta que conecta las ganancias con las ventas.

Es una línea recta simple con algunos puntos clave a lo largo del camino que, si se ajustan, pueden aumentar tus ingresos casi de inmediato.

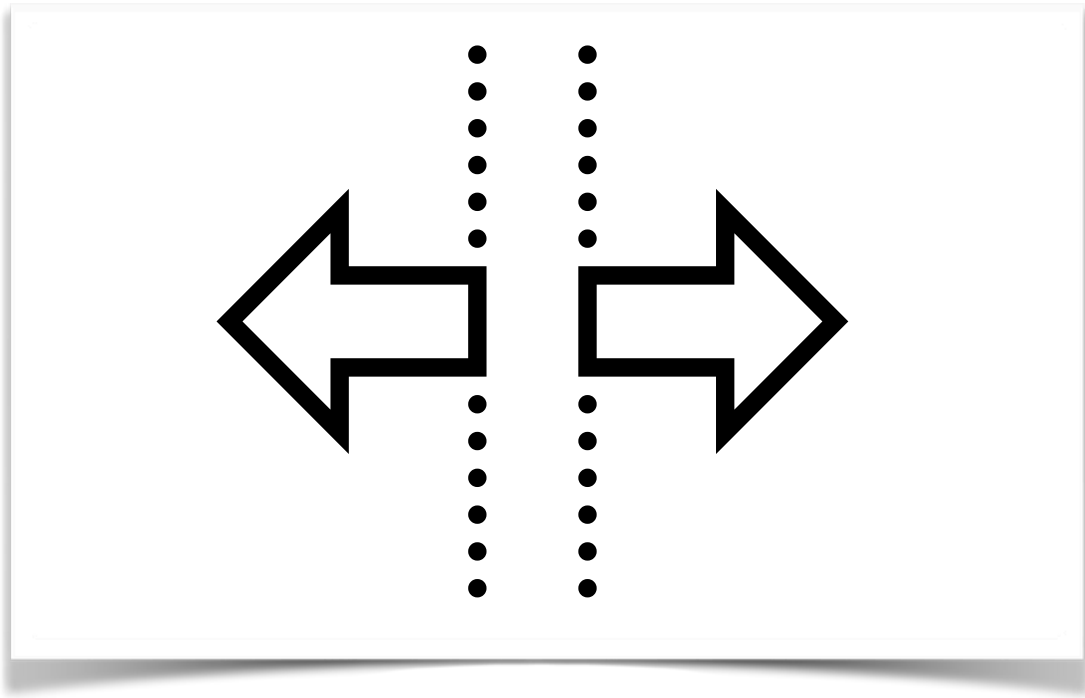
Vamos a hablar sobre "configuración de su negocio" en los dos próximos módulos, pero antes quiero compartir algo que puede ser un poco difícil al principio, aunque fue lo más crucial que aprendí en mi negocio:

Romper la conexión entre tiempo y dinero.

Entre tu horario laboral y tus ganancias.

Esto es crucial...

Necesitas un modelo de negocio que desvincule tus ingresos de tu tiempo.



Se resume en una sola frase:

Necesitas un sistema que genere ingresos mientras duermes.

Eso es todo.

No existe otra forma de romper la conexión entre el tiempo y el dinero, sin importar el área en la que estés.

Voy a ir un poco más lejos y añadir esto:

Idealmente, debería ser algo que también creas o construyes una vez pero que te genere ganancias una y otra vez.

Así lo hacen un libro, una película o una canción.

Si fuese un escritor fantasma que cobrara \$1000 a un cliente por un PDF de 50 páginas y trabajara tres horas al día, cinco días a la semana, la cantidad máxima de dinero que podría ganar en un mes serían 4.000 dólares (suponiendo que me ha llevado unas 15 horas de media investigar y escribir un PDF de 50 páginas).

Eso no me cuadra, suena como un trabajo muy difícil.

No me llama la atención en absoluto.

Ahora, en cambio, investigo y redacto un PDF* de 50 páginas y lo envío a mi lista para ganar \$4,000 al principio (en aproximadamente las primeras 48 horas).

*El 'PDF de 50 páginas' se vende como una publicación o un curso, pero lo discutiremos más tarde.

Pero LUEGO ese PDF sigue generándome ingresos durante meses y años mientras sigo ofreciéndolo a aquellas personas en mi lista que no compraron inicialmente y luego a los recién llegados a mi lista.

Esa cantidad inicial de \$4 mil puede crecer hasta más de \$10 mil en poco tiempo y SEGUIR aumentando.

Multiplícala eso por 30 o 40 publicaciones, añade cursos, talleres y continuidad que TODOS siguen vendiéndose mientras duermo y fácilmente suma un ingreso anual de seis cifras.

Así que echa un vistazo a tu negocio existente* AHORA.

Si no tienes uno todavía, no te preocupes, vamos a ver cómo configurar uno ideal en los siguientes módulos.

Si tu producto o servicio actual no te está generando ganancias mientras duermes, es muy probable que no puedas convertirlo en un negocio de tres horas y media por semana y seis cifras al año.

Podrías ofrecer un servicio que te genere un ingreso por hora REALMENTE BUENO, pero aún así estás cambiando tiempo por dinero y eso no es lo ideal.

Reflexiona sobre esto:

Si quieres trabajar solo tres horas al día y ganar \$100,000 al año haciéndolo, tu tarifa por hora debería ser de \$140. Tendrías que trabajar CADA 60 MINUTOS de esas 3 horas diarias, sin contar las tareas habituales como administrar, responder correos electrónicos, buscar clientes, hacer publicidad, construir una audiencia, etc.

Si en este momento ganas menos de \$140 por hora y aspiras a ganar \$100 mil al año trabajando 3 horas al día, lamento decirte que no funcionará.



Oye, me siento como un monstruo horrible diciendo todo esto...

He trabajado con un montón de clientes y **muchos de ellos intentan que sus negocios hagan cosas que no pueden hacer DEBIDO a su estructura.**

Asi que, amenos que ganes ahora mismo \$140 o más por hora...

y puede asegurar mantener ese nivel para siempre...

...entonces su empresa no puede generar físicamente *\$100 mil al año mientras trabaja 3 horas al día.

Tu modelo **no es el adecuado** para ese resultado que quieres. **¡No va a funcionar!**

Si quieres ganar 50.000 dólares al año trabajando tres horas a la semana, esa cantidad de 140 dólares se reducirá a 70 dólares, y así sucesivamente.

Atento, míralo con atención.

Necesitas algo que te genere ingresos mientras duermes o que al menos una parte importante de tu negocio que HAGA esto.

Estoy enfocándome en 100.000 dólares al año porque es una cantidad a la que aspirar. Y si solo lograras 92.000 dólares en lugar de 100.000, ¿te molestaría tanto?

Entonces, echa un vistazo a tu negocio en este momento (o al negocio en el que has estado pensando en establecer) y pregúntate:

¿Puede tu modelo generar los ingresos que deseas mientras trabajas las horas que quieres?

Si no es así, no te preocupes, los otros Módulos te indicarán el tipo de modelo que necesitas.

Si estás de acuerdo, el resto de este taller te enseñará cómo aumentar esos ingresos y posiblemente incluso reducir esas horas también.

Pero, sé sincero contigo mismo al mirar tu negocio.

Caso de estudio n.º 1



Conozco a una mujer que comenzó un negocio haciendo animalitos tejidos*.

*Actualmente todo mundo con un par de agujas puede hacer los famosos “amigurumis”.

Los creó manualmente y era evidente que eran productos artesanales de alta calidad que se vendían bien en su página web y en ferias de arte y artesanía.

Llegó inevitablemente al límite de lo que podía vender, ya que todo lo que producía era hecho a mano y tenía un número limitado de horas al mes para trabajar...

...se dio cuenta de que sus ganancias tenían un tope, aunque trabajara todas las horas que pudiera.

Contratar a más personas para hacer más decoraciones parecía la solución obvia, pero surgieron complicaciones.

¿Qué ocurriría si los trabajadores no pudieran tejer tan rápido como ella?

¿Y si las figuras terminadas fueran de un nivel inferior al que ella misma hizo? Sería aún peor.

Eso dañaría su marca y reputación como diseñadora y fabricante de amigurumis de alta calidad.

Se puso a reflexionar sobre eso.

Necesitaba encontrar una manera de aumentar sus ingresos SIN tener que trabajar más horas.

Pero sin comprometer su reputación ni aumentar sus gastos generales.

Ese problema es realmente complicado.

Pero lo solucionó.

Y así es cómo lo hizo:

En vez de contratar empleados y continuar haciendo animalitos tejidos, empezó a fabricar kits de inicio que los clientes podían adquirir para crear sus propios amigurumis en casa.

Incluirían todos los componentes necesarios, y el comprador solo tendría que tejer un poco y coser para hacer su propia mascota tejida en casa.

Los comercializaba en su página web y en ferias de arte y artesanía, donde mostraba lo sencillo que era hacerlos.

Las artes y manualidades, en especial crear tus PROPIAS cosas en casa, están en auge en este momento y ella se sumó de forma inteligente a ese mercado.

Pero lo que más me llama la atención es el lado empresarial.

Ella tiene las cajas del kit diseñadas por ella. Son atractivas, pero sencillas, lo que ayuda a reducir los costes de producción. Los kits de amigurumi incluyen patrón, hilo, botones y otros elementos ya prefabricados y listos para colocar en las cajas.

Ahora puede preparar y empacar DOCENAS de kits en el tiempo que le tomaba crear UNA sola pieza tejida.

Mejor aún, ¡el coste minorista de un kit es MAYOR que el coste minorista de comprar la decoración ya hecha!

Es realmente inteligente.

Ella se encargó de salir de la ecuación, de elaborar el producto y no solo le la pasó ese trabajo a los clientes, sino que además se los VENDIÓ

Les cobran por el privilegio de hacer algo que solían comprar ya hecho, por MÁS dinero :)

Si consideras cada amigurumi como una unidad, ya no tienes que hacerla; el cliente lo hace y paga extra por ese privilegio.

Incluso mejor, no tienes que preocuparte por la calidad final de la decoración como lo harías si hubieras contratado empleados, ya que si luce mal una vez terminada, el cliente se culpa a sí mismo.

No me malinterpretes: estos conjuntos son muy bonitos y de alta calidad, pero ha eliminado en gran medida el aspecto de que le paguen por su tiempo.

Ahora puedes producir la misma cantidad de existencias en solo unas pocas jornadas de tres horas, en lugar de un mes como antes.

Ahora puedes dedicar el resto de tu tiempo a vender los kits, ya sea a través de tu sitio web, Etsy, ferias de artesanía, un canal de artesanía en televisión y videos de demostración en YouTube sobre lo sencillo que es armar los kits.

Sus horas laborales se han reducido y sus ingresos han aumentado significativamente. Esto le deja más tiempo para pasar con la familia y los niños (no es sexista, es precisamente por eso que yo también lo hice).

Todo esto comenzó cuando **cambió su enfoque empresarial** para pensar como una trabajadora de tiempo parcial, lo que implica centrarse en trabajar MENOS horas, pero sin siquiera PENSAR en aceptar una reducción salarial.

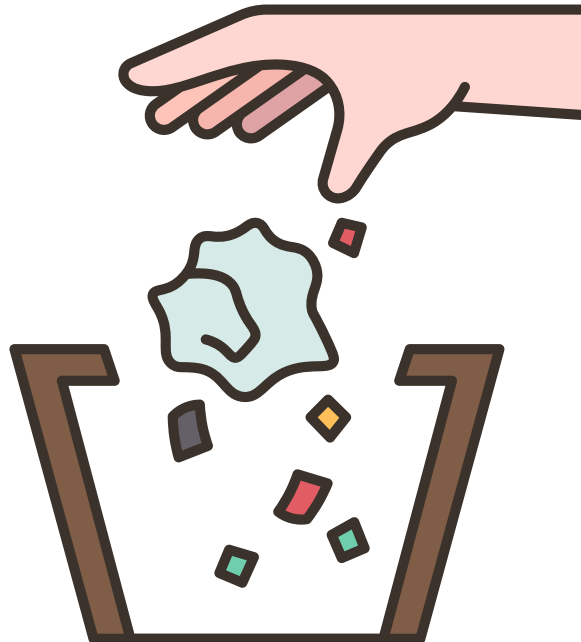
En este taller, a lo largo de todos los módulos, voy a explicar cómo ELIMINAR para siempre la idea de que si decides trabajar menos en tu negocio, significa una reducción de ingresos. ¡Porque NO ES ASÍ!

Una vez terminado este taller, espero sinceramente que simplemente te niegues a aceptar menos ingresos a pesar de haber reducido tu jornada laboral a la mitad.

Continúa leyendo...

Comenzando a eliminar las cosas que te detienen

Caso de estudio número 2. Mi propio negocio.



Seguramente el primer paso para mí para transformar mi negocio en un negocio de tres horas y media al día y seis cifras al año fue organizar.

Fui implacable y lo primero que eliminé de mi negocio fueron DIEZ AÑOS de trabajo.

Estoy contando sobre cuando abandoné mi BLOG y lo que sucedió después.

Estuve escribiendo mi blog durante diez años.

La primera publicación tuvo lugar en noviembre de 2009.



Después, en 2013 (última publicación arriba), me di cuenta de que simplemente no lo necesitaba y dejé de publicar.

Antes de 2016, solía ganar entre 1.000 y 2.000 dólares al mes con los ingresos de afiliados. Solía escribir publicaciones revisando productos, colocaba mi enlace de afiliado al final y se lo contaba a mi lista.

Trabajaba en ventas y todo marchaba bien.

Entonces ocurrieron dos cosas...

Al principio, noté que ganaba MÁS dinero cuando redactaba un correo sobre una oferta de afiliada y lo enviaba directamente a mi lista en lugar de dirigir personas a mi blog para leer la reseña.

Hacer que tus lectores hagan incluso un clic adicional en el enlace de un blog reduce las conversiones más de lo que crees.

Y luego, decidí no seguir promocionando ofertas de afiliados.

Lo que más ingresos generaba en mi negocio era "escribir mis propias cosas y venderlas".

Entonces, ¿por qué no eliminar mi blog y usar el (excelente) contenido que solía publicar como CORREOS ELECTRÓNICOS en mi lista?...

¿Debería centrar TODA MI ATENCIÓN en escribir correos electrónicos a mi lista para vender mis propios productos en lugar de productos de afiliados?

Lo hice de esta manera: abandoné mi blog.

No dije que lo había abandonado, solo lo ignoré.

¡Se han esfumado diez años de trabajo!

Aunque retomé unos meses después bajo mi propio nombre, lo volví a dejar en automático, con contenidos de mis redes sociales.

Mis amigos de chat pensaron que estaba loca porque claramente estaba teniendo un par de meses geniales con eso, ADEMÁS de suscriptores y construyendo una relación con nuevos lectores.

¿Fue realmente una locura deshacerse de él?

No.

Poco después de cerrar mi blog y dejar de promocionar productos de afiliados, trabajaba menos pero ganaba más dinero que antes.

Porque ahora podía concentrarme en lo que me permitía ganar un ingreso de jornada completa trabajando sólo cuatro días a la semana.

A continuación, te presento algunos conceptos extraños, así que prepárate...

¿Un especialista en marketing digital realmente necesita tener un blog?

Claro, todos los expertos confirmaron que sí.

Y mi blog solía ser la primera página que salía al buscarme en Google.

Ahora, al buscarme en Google, obtienes un conjunto de resultados aleatorios y en constante cambio, y a veces ni siquiera aparezco en la primera página con mi nombre.

Eso DEBERÍA ser un desastre para mi negocio, ¿verdad?

No tener una presencia en línea o una página principal "adecuada"?

Bueno, no, no es tan malo como parece, en absoluto.

No parece haber tenido ningún impacto (salvo aumentar mis ganancias) aparte de herir un poco mi orgullo al principio.

Oye, descubrí que escribir las entradas de mi blog fue bastante complicado. Tuve que reflexionar mucho más que al redactar mis correos electrónicos.

No necesitaba realmente ese blog. Solo pensé que lo había hecho.

Puedo redactar un email en 20 minutos y eso me genera cientos de dólares, pero por alguna razón, escribir en el blog me llevó mucho más tiempo y llegué al punto en el que no disfrutaba hacerlo.

Añade a eso todos los "extras" que vienen con las publicaciones de blog, como subir imágenes, configurar cada publicación, enlazarla y, peor aún, ¡SEO!

No he tocado el SEO en años porque lo detestaba.

No era solo cuestión de leer un post de blog y publicarlo.

No, porque en cuanto creas un blog, terminas instalando Yoast, el paquete SEO completo, complementos para gestionar imágenes en miniatura, el complemento Sociable para manejar los botones y enlaces de tus redes sociales, Akismet para combatir el spam, widgets de comentarios, widgets de enlaces, mapas de calor, Feedburner, Google Sitemaps, Jetpack, complementos para limitar los intentos de inicio de sesión y muchos, muchos más complementos molestos.

Se dice que es sencillo, pero en realidad es como adoptar un maldito chimpancé.

Después, cuando ESCRIBAS para tu blog, podrías optimizar la publicación para SEO utilizando palabras clave, encabezados, títulos SEO, descripciones SEO y muchas otras cosas que nunca funcionan.

De repente, pasé de escribir una publicación ingeniosa y agradable de 500 palabras ¡a tener un trabajo de tiempo completo como consultor de TI!

Sí, sé que estoy exagerando, pero de verdad te quita mucho tiempo.

Porque la verdad es que eso NO es lo que genera ingresos en mi negocio.

De hecho, distrae de lo que genera ingresos (que es escribir y vender), lo que es aún peor.

Entonces me senté, pero no pude encontrar una razón lo suficientemente importante para TENER un blog.

Aquí pensaba para mí misma:

Pero es el lugar principal donde la gente te encuentra.

No me buscan, soy yo quien los busca. Utilizo publicidad de pago para dirigir personas a mis páginas de contacto, añadirles a mi lista y enviarles correos electrónicos con ofertas a diario.

Es el lugar donde la gente encuentra enlaces a todos sus productos y servicios.

Solo tengo un producto o servicio disponible a la vez, por lo que la mayoría de los enlaces estarían inactivos. Debes estar en mi lista para saber qué está disponible actualmente.

Te da la opción de gestionar la página que la gente ve al buscarte en Google.

Mi blog solía fluctuar en las clasificaciones como una dama de honor en una boda. A veces estaba en la página uno y otras no.

¿Dónde se inscriben las personas si no tienen un blog?

Si encuentran alguno de mis reportes gratuitos, etiquetas blancas o productos, pueden enviarme un correo electrónico. Mi dirección de correo está en todos ellos, pero la verdad es que mi blog se centra en SEO. Y soy terrible en SEO. Por otro lado, mis suscriptores provienen de mis correos pagados.

Para mí, un blog era simplemente vanidad (eso si que lo hecho de menos...)

En realidad, ya no hace mucho y me distrae de lo que funciona, que es escribir cosas y venderlas.

Los blogs también consumieron mucho de mi tiempo y después de dejar de promocionar productos de afiliados, simplemente ya no funcionaron.

En resumen, opté por NO dedicar más de una hora al día a un blog que simplemente no me aportaba nada.

Me dicen los expertos que DEBERÍA tener un blog.

No, con mi modelo no lo hago.

Mi blog personal.

Mi empresa.

Mi elección.

La decisión no fue rápida: no hubo relámpagos ni redoble de tambores. Simplemente lo dejé pasar.

Aún he publicado algunas veces y hace un par de meses incluso anuncié (después de un par de cervezas) que iba a empezar a publicar de nuevo...

...hasta la mañana siguiente cuando me di cuenta de lo mucho que había perdido en tiempo y dinero.

Ese es simplemente un ejemplo de mi empresa.

Solo una cosa que tenía que solucionar antes de poder pasar a mi sistema de 3 horas y media diarias y seis cifras al año.

Y tú harás lo mismo a medida que avanzamos en el taller, independientemente de tu modelo de negocio, nicho o configuración deseada.

Analizando la configuración.



Lo que probablemente te impide estar donde quieres estar con tu propio negocio son tus propios sistemas y procesos.

Le están presionando en demasiadas direcciones diferentes a la vez cuando realmente DEBE centrarse en la estrategia principal de su negocio que es (lo diré de nuevo) CAPAZ de generarle un mínimo de cien mil dólares al año, trabajando solo cuatro días a la semana.

¿Los pingüinos no pueden trepar árboles, verdad?

Puedo afirmar con confianza (y aún más experiencia) que en tu negocio actual o en uno que esté en las primeras etapas de planificación, hay un DESORDEN INNECESARIO que está afectando seriamente tus ingresos y/o ingresos potenciales.

Hace tres años, esto es lo que hacía:

Blogear

Tenía una newsletter de pago (membresía).
Formaba parte de una sociedad que desarrollaba plugins y temas de WP.
Poseía sitios de membresía PLR.
Contaba con un asistente virtual y una oficina.
Era afiliada y formaba parte de mastermind de afiliados.
Realizaba mucho coaching.
Estaba desarrollando productos y cursos.
Elaboraba informes gratuitos para atraer suscriptores
Creaba PDF virales para atraer visitantes a mis sitios.

Y hay muchas otras cosas que en este momento se me olvidan.

Y viendo todo eso, pensarías que estoy ganando un MONTÓN de dinero,
¿no crees?

Bueno, sí fue "aceptable".

Pero ahora gano más trabajando, solo tres horas y media diarias que en ese momento.

Trabajaba horas excesivamente largas y, sin embargo, me esforzaba tanto que nada de lo que hacía generaba tanto como debería.

A todo le faltaba enfoque a lo GRANDE.

Así que observé lo que generaba más ingresos, que resultó ser (sorpresa, sorpresa) enviar correos electrónicos a mi lista vendiendo los productos que había creado...

...y empecé a descartar las cosas que me aportaban menos, que no eran muy efectivas o que me frenaban:

Llevé mi boletín a una membresía central (ahora llamada mi Círculo VIP) para que mi continuidad estuviera centralizada en un solo lugar.

Decidí vender mis sitios de membresía PLR porque me daban más problemas que ingresos.

Dejé los PDF populares y los informes que regalé.

Dejé de ser afiliada.

Y funcionó como una bola de nieve de deuda.

¿Entiendes a lo que me refiero?

¿Cómo es que una bola de nieve gana velocidad y aumenta de tamaño mientras se desliza cuesta abajo?

La técnica de bola de nieve de la deuda implica pagar la deuda de menor a mayor, ganando impulso a medida que se eliminan los saldos. Una vez que se paga por completo la deuda más pequeña, se transfiere el dinero que se destinaba a esa deuda al siguiente saldo más pequeño y así sucesivamente.

Así es, eso es lo que hice con mi empresa.

Aquí tienes un resumen de mis acciones:

Dejé de escribir blogs y trasladé TODO ese contenido a los correos electrónicos que mandé a mi lista para vender productos.

Dejé todos mis distintos sitios de membresía y coloqué mi mejor contenido en una única ubicación central en la que podía centrarme en promocionarlo.

Dejé de ser afiliado y concentré toda mi energía creativa en desarrollar y comercializar mis PROPIOS productos.

Le comuniqué a mi asistente virtual que ya no la requería y empecé a contestar mis propios emails (y a VENDERLOS cuando era factible). Además, tenía menos carga administrativa por las responsabilidades que estaba delegando.

Dejé de regalar los PDF virales e informes para generar tráfico y empecé a comprar tráfico (IMPACTO MASIVO)

Y me di cuenta de que disponía de mucho más tiempo libre.

Y además, van a recibir una cantidad mucho mayor de dinero.

Estaba enfocándome en lo que realmente IMPORTABA en términos de ganancias en lugar de probar un poco de todo.

Pero eso no es todo, ni mucho menos.

Eso es simplemente lo que ocurrió en MI empresa.

En los próximos módulos, vamos a ver cómo hacerlo en TU negocio: en cualquier etapa en la que te encuentres, en cualquier nicho en el que te encuentres y en las horas que desees trabajar (necesitarás un mínimo de dos o tres por día).

Vamos a ver en qué áreas necesita enfocar su energía y qué estrategias tendrá que implementar.

Te mostraré cómo usar las estrategias que los increíblemente efectivos “Revolucionadores” usan en sus negocios (y vidas) y cómo básicamente ROBARLAS para ti.

Voy a compartir trucos y recursos que he usado en mi negocio y con clientes para reducir su jornada laboral al mínimo y aumentar sus ingresos al máximo.

En el Módulo 2, vamos a empezar con las estrategias concretas y a poner en marcha las cosas.

Además del Módulo 2, también compartiré preguntas y respuestas sobre las consultas que otros participantes del taller han planteado acerca de sus propios negocios y las respuestas que les he proporcionado.

Esto se realizará de manera anónima y, por supuesto, no hay uno con este módulo porque las preguntas solo comenzarán a llegar una vez que todos lo hayan completado.

Cariños

Betty Romerito