

Revoluciona Tu Vida con Media Jornada Módulo 2: El Concepto

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

Sobre trabajar una jornada de tres horas y media...



Entonces...

¿Seis cifras al año trabajando tres horas y media al día desde casa?

Un negocio de estilo de vida en línea para reemplazar su trabajo de 9 a 5 (si eso es lo que desea)

¿Es real?

Rotundamente SÍ.

Es a lo que me dedico y, personalmente, lo encuentro más alcanzable.
que perder 1,8 kilos con una dieta (no lo logré) o reducir mi consumo de vino a una copa por noche (tampoco lo hice)

Pero eso no quiere decir que sea FÁCIL.

Una vez que comiences con esto, serás tu peor enemigo en términos de dudas, disciplina y falta de concentración.

Pero si comprendes las estrategias SIMPLES que voy a compartir en este módulo y te concentras en ellas, lo lograrás más rápido de lo que crees.

El aspecto de tres horas y media al día ha suscitado algunas preguntas tanto de las personas que están pasando por este taller como de los clientes a los que he ayudado a construir un negocio usando este método (aunque rápidamente cambian de opinión cuando ven que entra dinero).

Asumen que tres horas y media por día “no es tiempo suficiente” para hacer lo que necesitan hacer.

La realidad es más bien la contraria.

El límite de tres horas juega a tu favor.

Te OBLIGA a concentrarte en las cosas que hacen que otras cosas sucedan.

Las tareas que dan resultados.

Lo importante.

No tendrás más opción que DESHACERTE de las cosas que realmente no están haciendo una diferencia positiva en tu negocio.

Más que eso, implementar una jornada laboral de tres horas y media detiene de inmediato la sobrecarga causada por no estar trabajando en una cosa durante el tiempo suficiente como para enojarse con ella.

Si estás escribiendo un PDF de 50 páginas o grabando un curso de 15 vídeos e intentas hacerlo todo en una o dos sesiones, perderás la cabeza y perderás el interés y la concentración.

Por eso es muy beneficioso dejar algo después del tiempo permitido (no escribo más de una hora y media al día*) y volver a ello al día siguiente.

*A continuación, pegaré mi horario habitual. Este es el que compartí en el Módulo 1, así que no tienes que volver a consultarlo una y otra vez.

=====

Escribo un correo electrónico a mi lista y lo programo para que se envíe más tarde ese día cuando haya terminado de trabajar, siempre contiene un enlace donde pueden comprar uno de mis productos **(20 minutos)**

Compro anuncios para enviar a mi página de captura **(10 minutos)**

Trabajo en nuevos productos: ESCRITURA real **(1 hora)**

Trabajo en contenido de continuidad mensual (boletín informativo, actualizaciones, etc. para mi membresía) **(40 minutos)**

Respondo correos electrónicos y hago cualquier tipo de soporte **(20 minutos)**.

Tengo tiempo para "cualquier otra cosa" que uso para llamadas, investigación, tecnología, sitios de construcción y/o "lo que sea" **(60 minutos)**

=====

Ahora bien, si estás cambiando tu configuración actual o estás iniciando un nuevo negocio usando este modelo RTVMJ (Revoluciona Tu Vida En Media Jornada), la GRAN tentación es trabajar de 8 a 10 horas diarias para comenzar a lograrlo.

Personalmente no lo recomendaría por un par de razones:

En primer lugar, porque te cansarás. Recuerdo el estado en el que estaba mi cabeza después de 10 horas de batallar con un sitio de Wordpress y configurar una página de ventas usando un plugin gratuito.

Estaba mentalmente destrozada.

Casi lo abandono para siempre.

Realmente entiendo que muchos de ustedes quieren seguir adelante y poner en marcha su negocio lo más rápido posible y si realmente sienten que estarán bien con eso sin sobrecargarse, entonces háganlo.

Pero personalmente te recomendaría empezar como quieres continuar, es decir, trabajar solo tres horas y media al día mientras montas tu negocio.

Es mejor que tardes un poco más en lugar de cansarte y abandonarlo para siempre, ¿no?

Si sólo trabajas tres horas al día, tendrás un entusiasmo increíble por volver a trabajar en tu negocio cada día y lograrás hacer mucho más porque estarás más concentrado.

Y en segundo lugar, es MUY beneficioso entrar en el estado mental correcto desde el punto de partida.

El objetivo es construir un negocio que le permita tener un estilo de vida empresarial en línea que le brinde más tiempo y produzca más dinero del que jamás pensó que fuera posible.

Entonces, ¿cuándo sabrás que es hora de reducir tu jornada laboral a tres horas y media si comienzas con jornadas de 8 horas?

Dirigir un negocio en línea no es algo que esté realmente terminado.

Es un trabajo en progreso.

Siempre está sucediendo algo nuevo (y me ocupo de todo eso en 60 minutos al día)

¿Cuándo sabrá USTED que es el momento adecuado para reducir el tiempo a tres horas?

La respuesta es que probablemente NUNCA lo harás a menos que lo hagas desde el primer día.

Obviamente, tienes que tomar tus propias decisiones al respecto, pero esa es mi recomendación: trabaja tres horas y media al día en tu negocio desde el principio.

Y la realidad es que en verdad estarás haciendo la misma cantidad de trabajo que alguien que está “trabajando” en su negocio ocho horas al día porque te estarás concentrando en lo que genera resultados, mientras que la mayoría de los especialistas en marketing “a tiempo completo” pasan una cantidad significativa de tiempo haciendo cosas que realmente no agregan nada a su negocio, como navegar en las redes sociales, mirar videos de YouTube, etc. (lo sé porque lo he hecho yo misma)

Sólo quería destacar lo importante que creo que es implementar la jornada de tres horas y media al comienzo de este sistema.

Sigamos adelante...

El caso de estudio de la «estrategia sencilla»



He aquí un caso práctico sencillo de alguien que trabaja sólo unas pocas horas al día gracias a un sistema realmente simple...

Estoy hablando de un especialista en marketing por correo electrónico bastante conocido*, que es aclamado (con mucha razón) como un experto en su campo.

*Probablemente adivinarás quién es, pero no voy a dar nombres sin permiso.

Y he estudiado su modelo de negocio (bueno, lo que puedo ver desde afuera, al menos) y es maravillosamente simple y no se diferencia mucho del mío.

Envía correos a su lista casi todos los días y su principal estrategia es conseguir nuevos suscriptores para su Newsletter impreso acerca de técnicas de marketing por correo electrónico que cuesta 97 dólares al mes.

Ése es básicamente todo su modelo de negocio.

(Un trabajador de media jornada nato, sin duda)

De vez en cuando también escribe libros que vende a su lista, y a veces hace entrevistas, da charlas y otras cosas de tipo publicitario, y a veces también promueve ofertas relacionadas con otros marketers.

Pero su modelo principal es un correo electrónico diario, principalmente con la intención de conseguir que más personas se sumen a su membresía de 97 dólares al mes.

Él tiene un blog que también funciona como su página de captura y donde puedes comprar una suscripción a su membresía, pero por lo que puedo ver, sus publicaciones de blog son simplemente algunos de los correos electrónicos que envía diariamente copiados a su blog.

Al leer sus correos electrónicos, parece que termina de trabajar alrededor de la hora del almuerzo y dice que a veces solo trabaja 20 minutos al día (escribir su correo electrónico diario es todo lo que hace algunos días).

Aquí está la cuestión:

Este tipo es 100% legítimo.

Él hace lo que dice que hace y presumiblemente gana mucho dinero con ello.

Para ser honesto, su estilo no es lo mío; lo encuentro un poco conflictivo, pero conozco a algunos grandes marketers que se suscriben a su boletín informativo y sus estrategias obviamente funcionan.

Pero eso no es lo que me interesa.

Lo que me interesa es que trabaja sólo unas pocas horas al día centrándose en una estrategia MUY sencilla y lo está haciendo de maravilla en términos de eficacia, ingresos y reputación.

Él es (o como yo, ha aprendido a ser) un trabajador a media jornada nato (**MJN**, por sus siglas Media Jornada Neta).

Es un modelo encantador y sencillo en el que se centra únicamente en lo que sabe hacer muy bien y lo ha convertido en un negocio muy rentable.

Y eso es exactamente lo que puedes hacer...

El principio básico



La razón por la que esto funciona es porque te permite concentrarte en UNA FORMA PRINCIPAL DE GANAR DINERO porque simplemente no hay tiempo para usar este sistema para hacer nada más.

De la misma manera que un artista normalmente domina un medio (pintura al óleo, trabajo con arcilla, cerámica) o un jugador de fútbol es especialista en jugar en una posición como delantero, defensa o central para llegar a ser grande en ello...

...por eso mismo es que encontrará un gran éxito financiero al ser especialista en UNA forma de generar ingresos para su negocio.

Por supuesto, puedes ofrecer más de un producto o servicio (de hecho, lo recomiendo mucho), **pero el sistema mediante el cual lo vendas para generar ingresos para tu negocio debe ser UNA ESTRATEGIA PRINCIPAL.**

Soy muy transparente sobre cómo funciona mi negocio, por lo que probablemente ya sepas si has comprado alguno de mis productos.

En caso de que no lo hayas hecho, aquí está TODA mi estrategia comercial:

Escribo archivos PDF y los vendo enviándolos por correo electrónico a mi lista, que construyo constantemente comprando tráfico con solo ads y otras fuentes que luego envío a una página de captura.

Eso es todo.

Como dije en el último módulo, puedo agrupar los PDF de diferentes maneras, llamarlos **publicaciones, libros electrónicos, guías definitivas o cursos** y ponerles precio acorde.

Pero los vendo TODOS exactamente de la misma manera: enviando un correo electrónico a mi lista. Todo lo que necesito son ciertas cosas simples y vitales que deben estar en su lugar.

Así que aquí están los ingredientes vitales que necesitas, en cualquier nicho:

Para ganar dinero en línea (o en cualquier otro lugar) debes tener tres cosas:

- 1. Algo para vender (o recomendar por una comisión)**
- 2. Alguien a quien vendérselo**
- 3. Una forma de venderlo**

Eso es TODO lo que necesitas.

Depende de usted cómo CONSIGA esas tres cosas (las abordaré en el Módulo 3, que es el plan más "paso a paso").

Así que en mi negocio esto es lo que cumple esas tres cosas:

1. Algo para vender (o recomendar por una comisión)

Estos son simplemente mis PDF. Mis cursos, mis guías, mis talleres y mi coaching. En ocasiones es una recomendación que hago como afiliada. Eso es lo que vendo.

2. Alguien a quien vendérselo

Esta es mi lista, a la que envío contenido y ofertas a diario, y que voy ampliando constantemente enviando tráfico de pago a una página de captura. No vendo en ningún otro sitio. Utilizo systeme.io y mailrealy.

3. Una forma de venderlo

Esta es mi infraestructura: mis páginas de ventas y embudos, sitio de membresía y PayPal/Stripe. Puede ser cualquier plataforma o configuración siempre que pueda aceptar pagos y entregar su producto o servicio.

Todos los días cuando me siento en mi escritorio SOLA estoy aplicando ESTE sistema.

Estoy enviando ofertas a mi lista de correo, creando más productos y aumentando mi lista. Estoy ganando seis cifras al año con esto.

Y es por eso que funciona.

Porque es TODO lo que hago.

No uso Facebook (aparte de mi grupo privado y soporte), no uso Instagram ni otras redes sociales (están automatizadas todas), aunque si así es como TÚ vendes o generas tráfico, está bien, siempre y cuando sea **tu método PRINCIPAL** en el que puedas concentrarte por completo.

No uso tráfico gratuito.

No promociono nada como afiliada (o casi)

No tengo afiliados (aunque eso puede cambiar)

No hago lanzamientos periódicos

No realizo seminarios, no doy entrevistas, no creo memes (bueno, esto a veces, porque es muy divertido), no hago publicidad en periódicos, no envío correo directo, no vendo camisetas, no hago podcasts ni escribo un blog.

Solía incursionar en muchas de las cosas mencionadas anteriormente.

Añadió quizás un 1% a mis ingresos y me llevó un MONTÓN de tiempo.

Simplemente no valía la pena el esfuerzo extra.

Así que ahora SÓLO me concentro en mi sistema básico, que incorpora todo lo que necesito para ganar dinero en línea y seguir haciendo crecer mi negocio.

Es mi enfoque principal porque me hace ganar seis cifras al año, y me hace ganar seis cifras al año PORQUE es mi enfoque principal.

Y todo está basado en archivos PDF.

Ahora bien, algunos de ustedes pueden sentirse un poco incómodos con esto y pensar que, en su nicho particular, es vital tener un blog o crear videos.

Está bien.

No estoy tratando de hacerte replicar mi sistema (a menos que quieras hacerlo), solo estoy tratando de mostrarte cómo es necesario desmantelar tu negocio hasta dejarlo en sus componentes fundamentales para generar dinero.

Y los míos son PDF.

Lo suyo podría ser videos o software y eso está totalmente bien.

Cuando estás creando un negocio, es natural observar lo que hacen tus competidores y las personas que ya están establecidas en tu nicho y simplemente comenzar a hacer lo que ELLOS están haciendo, porque presumen que funciona.

Cuando ves (por ejemplo) cuatro o cinco marketers diferentes haciendo cosas diferentes y TODOS aparentemente teniendo éxito con ellas, es difícil saber qué tomar para tu propio negocio y qué dejar afuera...

...A pesar de saber instintivamente que no hay suficientes horas en el día para hacerlo todo.

Cuando comencé, hice un poco de marketing de afiliados, un poco de SEO, un poco de redacción de artículos y mucho más porque eso era lo que las personas exitosas en mi nicho parecían estar haciendo.

El resultado fue que hice un poco de todo.

Y, de hecho, la MAYORÍA de la gente hace un poco de todo.

Prueban cosas, experimentan con métodos y estrategias, pero no ponen suficiente foco y concentración en desarrollar UNA cosa que funcione.

Y aun así, suele ser una sola cosa la que genera la mayor parte del dinero (incluso si esa cantidad es pequeña).

Sin embargo, intentar hacer otras cosas al mismo tiempo desvía la atención de esa estrategia principal.

Puedo garantizarte prácticamente que podría echar un vistazo a su negocio, eliminar el 80% y AÚN ASÍ sus ingresos no disminuirían en más del 4% o 5%.

E incluso si disminuye, unas pocas semanas de concentración seria en lo que queda, duplicarán sus ingresos.

Eso es lo que vamos a ver a continuación, pero primero veamos otro caso práctico de “Media Jornada Neta”...

Caso de Estudio de Simple Enfoque en Ventas



Aquí les presento un caso de estudio sobre alguien que conocí personalmente.

Esta mujer fabrica y vende pequeñas figuras de cerámica en línea.

Es una ex abogada que quería reducir su jornada laboral y lo ha logrado con mucho éxito. Una trabajadora a media jornada neta que ahora trabaja solo unas horas al día y pasa el resto de su tiempo disfrutando de la vida.

No hay ninguna lista de correo involucrada en esto. Ella tiene un sitio web para vender sus figuras de cerámica, pero sus principales ingresos provienen de Facebook.

Personalmente, me sentiría incómodo* haciendo eso, pero ella gana miles con este sistema y lo ha estado haciendo durante algún tiempo.

*Simplemente creo que Facebook podría cambiar las reglas del juego en cualquier momento y ella podría perder sus seguidores.

El modelo es simplemente que ella fotografía y graba en video el proceso de construcción de cada una de sus figuras. Todas son diferentes y únicas, y publica las fotos y el material de archivo en un grupo privado (gratuito) que administra en Facebook.

Cuando cada juego de figuras está listo (todos los viernes) anuncia que están disponibles para la venta.

Recuerde que todas son únicas, solo hay una de cada pieza, aunque sean similares, y cuando salen a la venta los viernes, sus seguidores, que han estado observando el proceso de creación y son coleccionistas de su trabajo, las COMPRAN.

Al igual que mi negocio, tiene muchos compradores habituales.

Y siempre está aumentando su número de seguidores y de grupos, por lo que su base de compradores está creciendo.

Me encanta el aspecto de escasez: solo puedes comprar sus últimos modelos los viernes y SABES que otras personas intentarán conseguir el mismo.

Ésta es su forma de vivir a tiempo completo.

Su trabajo diario es hacer más modelos, documentar el proceso, llevar los pedidos a Correos, publicar los medios en Facebook y ordenar los links de pago cada viernes.

Le toma unas cuantas horas al día y luego ¡se lanza a nadar libremente!

La clave aquí es que ella se centra en una cosa.

Haz de esto tu mantra.

Concéntrate en UNA estrategia y hágala todos los días.

Ella es otra trabajadora de Media Jornada Nata

Recuerde que estos son “solo” negocios de estilo de vida y los empresarios vestidos de traje se RÍEN de cosas como esta.

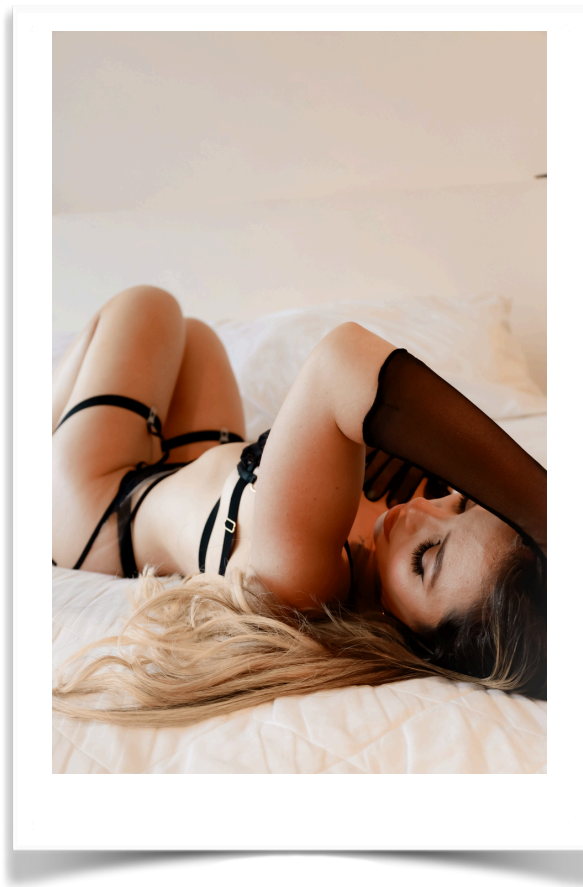
Crean que estamos jugando.

Pero TODOS estos casos (incluyéndome a mí) están ganando más dinero que nunca antes y trabajan solo unas pocas horas al día.

Si esto es “solo” un negocio de estilo de vida, entonces está bien para mí :)

Volviendo a la estrategia principal...

Desnudando su negocio



*Realmente traté de encontrar la imagen (libre de derechos) de un stripper masculino para equilibrar las fotos de género, pero no pude encontrar ninguna.

Cuando he trabajado con clientes para desnudar (le llamaré desmanletar) sus negocios hasta dejarlos en su núcleo, una máquina de ventas funcional, los resultados llegan RÁPIDO y, por lo general, son asombrosos.

Desearía poder llevarme todo el crédito pero no puedo.

Si su hijo o hija abandonara TODAS y cada una de sus materias escolares excepto (por ejemplo) inglés, y se concentrara en esa materia todo el día, aprendería a hablar con fluidez en cuestión de meses.

Y así es exactamente como funciona este sistema Revoluciona Tu Vida en Media Jornada

Me tomó alrededor de siete años darme cuenta de esto, me avergüenza decirlo.

Y lo que es peor, la mayoría de las personas que hacen negocios en línea no lo hacen nunca.

Así que ahora USTED está potencialmente en la posición de poder cambiar su vida simplemente concentrándose en la parte más rentable de su negocio.

Pero ¿cómo saber cuál es la parte más rentable de tu negocio y cómo centrarte en ella?

Así es cómo (abajo):

1. Identifica lo que vendes

(O tienes intención de vender si recién estás comenzando)

Esto puede ser una cosa o varias cosas.

Vendo archivos PDF, como dije antes. Pueden estar empaquetados de diferentes maneras, como guías o cursos, pero SON solo archivos PDF.

Podrías hacer lo mismo con (por ejemplo) los vídeos.

Podrías llamarlos talleres, cursos de capacitación o masterminds, pero al fin y al cabo SIGUEN siendo videos.

En los casos de estudio de este módulo, vimos al tipo que vende una suscripción a su plan de continuidad de marketing por correo electrónico de \$97.

Eso es lo que vende.

Se entrega como un boletín impreso por correo y se comercializa como un producto de información de élite, pero él vende un boletín impreso.

Podrías vender coaching, software, vídeos, libros electrónicos o lo que sea.

No importa qué sea, siempre y cuando puedas identificarlo*.

*Esto parece de sentido común, pero es importante entenderlo para poder construir tu negocio de tres horas y media en torno a ello. Por ejemplo, hay una diferencia entre lo que ERES y lo que HACES. Soy escritor y/o vendedor de Internet, pero vendo archivos PDF (claro que son cursos o guías o plantillas, pero repito, las COSAS reales que vendo son archivos PDF).

Generalmente, la forma MÁS FÁCIL de identificar inicialmente lo que usted vende principalmente es observar el FORMATO en que se presenta.

Normalmente le diría que haga lo contrario: por ejemplo, vendo productos de información sobre cómo funciona mi negocio y cómo se puede replicar para obtener ganancias.

Pero el hecho es que cuando se trata de dismantelar mi negocio y centrarme en sus elementos centrales, es VITAL poder ver MÁS ALLÁ del marketing y la marca y observar el medio en el que llega.

Esto es para ayudarle a ver la realidad de cómo llegan sus ingresos.

Así que mira lo que haces y redúcelo al MEDIO en el que lo entregas, al menos para fines de identificación.

¿Hiciste eso?

¿Ahora sabes qué vendes?

Sigamos adelante...

2. Identifica a quién se lo vendes

Vendo a mi lista de correo escribiéndoles correos electrónicos.

Las personas a las que les envío mis correos electrónicos se han suscrito a mi lista de correo a cambio de un PDF gratuito que les cuenta más sobre mí y mi negocio. También entienden que les enviaré un correo electrónico diario con contenido y les venderé más de mis productos.

Nuevamente es importante identificar QUIÉNES son las personas a quienes les vendes.

Claro que también son personas que quieren aprender cómo montar un negocio en línea, pero la mecánica de quiénes son realmente está en la oración anterior en negritas.

Muchos especialistas en marketing le aconsejan que identifique a un cliente típico que sea adecuado para su negocio. Por ejemplo, un hombre de unos 30 años a quien no le gusta su trabajo diario y quiere iniciar un negocio en línea. O una mujer de unos 50 años que quiere crear otra fuente de ingresos mientras se acerca a la jubilación.

Pero personalmente creo que es MUCHO trabajo duro rastrear grupos demográficos específicos como ese y luego tratar de convertirlos en tu audiencia, por lo que mi modelo de negocios apunta a lanzar una red amplia y luego convertir un porcentaje de ellos en fans.

(Te mostraré mi nuevo y exacto embudo para hacer esto en el próximo módulo: Módulo 3)

3. Identifica **CÓMO** vendes y cómo lo entregas

Al igual que yo, nuestro caso de estudio de marketing por correo electrónico vende utilizando una lista de correos que va ampliando continuamente. La mujer que vende modelos de cerámica lo hace publicando en su grupo de Facebook.

Algunas personas venden sus cursos en vídeo en Udemy, otras venden productos físicos en Ebay o Etsy.

Algunos son simplemente afiliados que recomiendan productos (a cambio de una comisión) a su lista de correo electrónico, al tráfico orgánico (SEO) de su blog o comprando tráfico de Facebook. Para la mayoría de las personas, también habrá una página de ventas simple y un procesador de pagos.

Simplemente hazte la siguiente pregunta y pronto sabrás cómo hacerlo:

¿Cómo presentas tu oferta frente a la gente para darles la oportunidad de comprarla?

Importante: Si no está seguro o no puede* determinar alguna de las dos cosas anteriores, envíeme un correo electrónico mientras se realiza el taller y estaré encantado de ayudarlo. Para la mayoría de las personas que leen esto, su pregunta "¿Cómo lo vendo y lo entrego?" implicará enviar a su audiencia a una página u otra plataforma donde pueden ingresar el número de su tarjeta o iniciar sesión en PayPal para pagarlo.

*Si NO puede responder las preguntas anteriores, esto también sugiere que este es el obstáculo que le impide encontrar el éxito que merece en línea, lo que en realidad es una BUENA noticia porque ahora sabe en qué debe trabajar para resolverlo :)

Este último paso tiene que ver con la infraestructura. Es el paso más complicado (aunque también tendrás que desmantelarlo) Y también el punto en el que la mayoría de las personas se estancan y se DETIENEN.

Es VITAL que entiendas y simplifiques CÓMO vendes tu producto a tu audiencia.

Vendo enviando correos electrónicos (usando systeme.io y [mailrelay](https://mailrelay.com)) a una lista que he creado usando páginas de captura creadas en systeme.io y usando [paypal](https://www.paypal.com) para procesar los pagos.

Los correos electrónicos contienen un enlace a una página de ventas donde el lector puede pagarme y recibir (instantáneamente) el producto que ha comprado.

No tiene por qué ser más complicado que eso.

Solo necesitas elegir plataformas que te permitan HACER tu proceso particular.

Entonces, estamos hablando de una forma de comunicarse (Facebook o Systeme o Etsy o Hotmart o Ebay o Udemy o lo que sea) con las personas que normalmente compran tus productos.

Analizaré la infraestructura con más detalle en el próximo módulo, pero básicamente es simple: una forma de contactar a su audiencia, una forma de permitirles que le compren y una forma de reponer su base de clientes de forma regular.

También necesitará una forma de crear y cargar las distintas páginas que necesitará (página de captura, página de ventas, página de entrega y cualquier otra que se adapte a su configuración).

Después de eso, solo es cuestión de poner en práctica un puñado de pasos que puede hacer todos los días para atraer dinero a su negocio y seguir haciéndolo.

Pero primero una rápida advertencia...

Si has leído alguno de mis artículos en el pasado, sabrás de la siguiente parte, pero es MUY importante.

Es una de las principales razones por las que las personas NUNCA convierten sus negocios en línea en un ingreso de seis o siete cifras a tiempo completo:

No te obsesiones con las plataformas y/o la tecnología. ¡Eso No Es Tu Negocio!

Simplemente elija una plataforma (creador de sitios, procesador de pagos, autorespondedor, etc.) y SIGA ADELANTE.

Gano cientos de miles de dólares escribiendo archivos PDF.

Utilizo el procesador de textos do google (a veces canva) para escribirlos y convertirlos en PDF.

Eso es todo.

No tengo ningún deseo de cambiar, comparar o buscar nada más barato.

No compras un martillo nuevo para construir un cobertizo en tu jardín y luego pasas los siguientes seis meses antes de empezar a construirlo comparando martillos en línea, preguntándote si has comprado el martillo correcto o preguntando las opiniones de otras personas en foros de Internet sobre los distintos martillos disponibles.

Te pones en movimiento y construyes el maldito cobertizo, ¿verdad?

He aquí otro ejemplo:

Caso de Estudio sobre ¡Cómo empezar!



Tengo una amiga que construyó un lugar para fiestas infantiles desde cero.

Fue una tarea ardua. No sabía nada sobre la industria cuando empezó, solo sabía que había un hueco en el mercado donde vivía.

Lo primero que necesitaba era un local.

Pasó por muchas negociaciones y terminó teniendo que alquilar un local pequeño porque el banco no le dio un préstamo para comprar uno y también le negó una hipoteca.

Así que tuvo que negociar un contrato de arrendamiento que le permitiera adaptar el local a sus necesidades, pero que también le obligaba a permanecer en él durante muchos años y le exponía a grandes aumentos del alquiler.

De todas formas, siguió adelante y dos meses después de tomar la decisión estaba CONSTRUYENDO físicamente su negocio.

¿Negoció un mal trato en el local?

Sí, fue jodidamente terrible (sus palabras, no las mías).

Pero ahora, varios años después, todavía está en el mismo local, pero hasta donde sé, está en proceso de comprarlo directamente a los propietarios, todo con las ganancias de su exitoso local de fiestas.

Está ganando MUCHO dinero a pesar de que su punto de partida no es el ideal.

(En realidad, es menos que ideal; jodidamente espantoso :)

Pero el punto es que empezó a construir su NEGOCIO.

No se obsesionó con los detalles finos ni con la infraestructura sobre la que fue construida.

Solo empezó.

Si visita su cámara de comercio local o una gestoría en negocios de nueva creación, los expertos que trabajan allí (muchos de los cuales nunca han dirigido una empresa) le dirán que comience lentamente, planifique con cuidado y tenga en cuenta cada paso antes de pasar al siguiente.

Pero la mayoría de emprendedores y personas de negocios exitosas le dirán que simplemente tome ACCIÓN MASIVA y ponga las cosas en movimiento lo antes posible, incluso si sus circunstancias no son perfectas.

Porque una vez que te mueves, estás más arriba en el árbol y puedes ver más. Puedes cambiar las cosas más fácilmente porque estás tratando con problemas y cuestiones REALES, no teorías ni cuadros comparativos ni opiniones de otras personas.

Lo importante es empezar.

Si usas systeme.io (como yo) y luego descubres que es X dólares más caro al mes y no tiene las mismas funciones que (por ejemplo) Wordpress, entonces es MOLESTO, seguro.

Pero si estoy ganando \$12,000 al mes usando systeme, ¿cambiar de plataforma o preocuparme por ello realmente debería estar tan arriba en mi lista de cosas por hacer?

¡Por supuesto que no! ¡Porque me estoy concentrando en otras cosas, como crear mi lista, crear y vender más productos y preguntarme cómo gastar mi dinero!

Este es un rasgo de las personas exitosas.

De los trabajadores a jornada parcial natos.

Nunca escuchas a Tony Robbins o Frank Kern preocuparse por qué registrador de dominio o alojamiento utilizar.

Mi amiga tenía la idea de que quería que su negocio avanzara y lo hizo. Tomó algunas decisiones que no eran las ideales, ¡pero las tomó de todos modos!

Si no los hubiera hecho, quizá todavía estaría pensando en ello...

Si pasas más de un día o dos (o mejor, una HORA o dos como máximo) obsesionado con las plataformas y todavía no has tomado una decisión, entonces te estás centrando en lo EQUIVOCADO.

Elige AHORA y sigue adelante.

Lo más importante antes de comenzar a configurar el sistema real en el próximo módulo es saber qué estás vendiendo, a quién lo estás vendiendo y cómo lo estás entregando.

Ponte en contacto conmigo utilizando los datos de contacto que aparecen al comienzo de este módulo si necesitas ayuda.

Siguiente etapa...

En el próximo módulo, repasaremos (casi) paso a paso el proceso de creación de su negocio de tres horas y media diarias.

Cubriremos la venta, la generación de una audiencia, la creación de una infraestructura ágil, la identificación de exactamente en qué centrarse, la determinación de lo que no necesita (para poder descartarlo), el establecimiento de las características de los trabajadores a media jornada neta, el análisis de los flujos de ingresos adicionales que puede añadir, la optimización de los pasos, la reflexión sobre si la automatización es algo bueno para su negocio (me resulta más fácil NO automatizar la mayor parte de mi negocio) y, básicamente, la organización de cómo diseñar su propio negocio en línea de tres horas y media por día y seis cifras por año.

Mientras tanto, no olvides leer el PDF de preguntas frecuentes para descubrir qué han estado preguntando los miembros del taller hasta ahora.

Cariños

Betty Romerito