

MANUAL REALISTA

FACTURA A TU MANERA

CLIENTES DE CALIDAD EN TU NEGOCIO DIGITAL



Este es un documento de autoría propia, los derechos pertenecen a su autora, conocimiento, formaciones y experiencia con clientas; por tal motivo prohibimos la reproducción parcial o total de frases, líneas o el documento en cualquier versión.

Si deseas hacer uso o colaborar con este documento puedes comunicarte en los canales oficiales o en este correo:
somossoulbusiness@gmail.com

Derechos Reservados:

Soul Academy & Business



Autoría:

María Alejandra González Gutiérrez
@soymaria.co



Diseño:

Kelly Múnera
@kmuneragrafica

Liderazgo operativo y de programas:

Gabriela Mandujano

MANUAL REALISTA PARA

Un negocio Digital escandalosamente fascinante

*Cómo construir un negocio digital con
clientes de calidad.*

Atrévete

*a ser la expresión creativa
más poderosa sobre la
tierra; expresando la
grandeza de tu alma.*

Ya emprendiste digitalmente y crees firmemente que es posible; sabes que tienes mucha información para entregar al mundo y puedes ayudar.

Tus redes sociales están listas pero tu preocupación por sostenerte 100% ya comienza a abrumarte y cegarte.

¿Te encantaría trabajar con personas de diferentes culturas, tener clientes de forma constante y que las ventas no sean una limitación?

¿Te gustaría cerrar acuerdos económicos de forma justa porque tu entrega y servicio es de altísima calidad pero requieres que se perciba así ante tanta oferta?

Hay una cosa muy importante que tuviste que comprender: Ya no estás dispuesta a ir en contra de ti y si estás dispuesta a hacer un esfuerzo extra pero efectivo.

También te diste cuenta que para poder ayudarle a tu cliente requieres estar muy conectada al servicio que quieres ofrecerle y necesitas espacio de creatividad, diseño de servicio y presencia pura.

Tienes claro que un servicio así debe ser preciso porque puedes estar cansada, con cientos de clientes mal atendidos o frustración porque muchos pueden abandonar el servicio antes de tener un logro.

Entendiste, también, que no se trata de aceptar clientes por dinero.

La realidad es que quieres la cantidad de clientes que te permite un espacio para crear, vivir y seguir soñando; así como un flujo económico justo con todo lo que inviertes en tu compromiso detrás de cámaras.

Claro, quiero decirte que tener un negocio requiere trabajo, tiempo, decisiones y muchas renunciaciones... Así que esto no se trata solo de la cantidad de clientes, sino de muchas cosas más.

Entonces comprendes la importancia de tener un sistema, quizá no sabes cómo, pero reconoces que requieres tener una versión de tu negocio, que quizá no conoces pero que sabes que es posible que te haga sentir feliz, con gozo y expansiva.

Una forma de negocio que no maltrate tus valores personales, que te conozcas con personas que aman trabajar contigo y que te haga sentir feliz sus resultados.



O

Hay algo importante que tenemos que definir juntas:

F

Si lees este documento es porque piensas que tendrás un negocio a largo plazo y no un impulso de vender y luego desaparecer.

S

Obtener un negocio a largo plazo requiere una perspectiva de Empresaria.

Superar la parte infantil de la moda de emprender en digital y comenzar a pensar en una estructura madura que facture cíclicamente, una estructura realista, que apoye a tu vida y que permita a las personas sentirse ayudadas de verdad.

Una claridad más profunda:

Si lees este documento y quieres ser apoyada por mi es porque tu negocio es desde la **LLAMADA DE TU ALMA**, por tal motivo estás buscando un plan de negocios que provenga desde allí.

Tu alma viene con todos los recursos económicos, los clientes y la capacidad de comprensión que requieres para darle solidez.

Estoy segura que las siguientes líneas son muy útiles para estructurar un negocio de alto valor de una forma diferente.

Y lo mejor, al final, te podré mostrar oportunidades de continuar el camino juntas.

Por ahora, lee, reflexiona y haz cambios.

¡La protagonista
eres tú!

Att: María.

TU CAMINO EN ESTA LECTURA

Tu
PRESENCIA
digital
Pag. 10

Medición
Pag. 57

ACCIONES
básicas de
un negocio
que es AUTORIDAD
Pag. 26

ESCALA DE VISI-
BILIDAD
Pag. 62

Cómo hacer que te
COMPREN-
DAS MÁS RÁPIDO
y de forma fluida
Pag. 35

Plan &
ACCIÓN
Pag. 66

VISIBILIDAD
infinita
Pag. 39

TU NUEVA
OPERACIÓN
Pag. 69

PRECIO
y oferta de
ALTO VALOR
Pag. 46

Identifica
tus habilidades
Pag. 75

Tu PRESENCIA digital

Hoy comprendes que el mundo del internet es vivir un negocio auténtico y libre.

Y también es descabellado, porque hay personas que aún no saben lo que haces.

Pero tienes la firme convicción de seguir, a pesar de que los resultados externos no son tan constantes o que tus ventas no son tan extraordinarias como pensaste que serían.

Necesitas tener fé y estructura

Una vez decides dedicarte a tu propósito de vida, la utilización de tus talentos y expandirte a cientos de personas en el mundo hay algunos aspectos a considerar.

Entonces no se trata solo de decir que emprendiste en internet o que esto que emprendiste es el propósito de tu alma, hay más, vamos a ello:

La mentalidad con la que empiezas tu emprendimiento es crucial, llevo más de una década ayudando emprendedoras antes de la popularización de las redes sociales y, creo firmemente, que lo que más detiene a la emprendedora no es su servicio o tener que aprender sobre negocios digitales (aunque sean factores a mejorar) sino la mentalidad y el miedo a romper patrones antiguos que ya no le son útiles.

Los negocios digitales, muchas veces, cargan con las situaciones inconclusas de su vida o malas elecciones de las emprendedoras a la hora de emprender.

Quizá se presenta el miedo a brillar, a generar dinero por sí sola, a la crítica, al rechazo de sus clientes, a ser un fraude o cientos de miedos más.

La era digital es la era de la verdadera libertad y la transparencia.

Por ejemplo, este manual lo estoy escribiendo a las 8pm, con mi hija en brazos durmiendo y sentada en una mecedora, no necesito más... Sólo el celular y silencio.

Lo crucial acá es que escribo desde mi conocimiento y no de bajar tips o conceptos que tú misma puedes descargar de Google, lo fácil son los conceptos; lo difícil es desarrollar el colmillo de la experiencia y por eso estás leyendo esto.

Y es que esto es algo importante de entender: Lo que compartes será y es un éxito siempre y cuando no venga sólo del intelecto sino que venga desde una profunda convicción más allá de lo intelectual.

Revela tu experiencia, asume lo que se quiere manifestar a través de ti con total verdad.

Una vez decides dedicarte a tu propósito de vida, la utilización de tus talentos y expandirte a cientos de personas en el mundo hay algunos aspectos a considerar.

Entonces no se trata solo de decir que emprendiste en internet o que esto que emprendiste es el propósito de tu alma, hay más, vamos a ello:

Cuando comprendí su alcance ilimitado, me asusté **¡Lo confieso!** Porque pude entender que era tan visible como yo quisiera y me llegó una mentalidad de pequeñez; supe que era tan ilimitado que me contaba historias como:

*"Bueno pero solo lo quiero
para avisar de mis servicios
en mi ciudad"*

*"Sólo quiero llegar a pocas
personas porque es
suficiente"*

*"bueno, pero yo no tengo que tener
una máquina que facture 24/7
porque eso es codicia" "invierto
poquito para probar solamente"*

Allí estaba hablando del miedo, un profundo miedo y una profunda carencia de mi propia credibilidad y poder personal.

Porque ahora más que nunca, es fácil emprender y vivir de lo que realmente viniste hacer al mundo y te lo digo claro y profundo:

Si tu llamado ha sido para hacerlo a través del internet, es porque tu alma está lista para brillar mucho más grande de lo que puedes imaginar.

*Hay un mensaje escandalosamente brillante que se quiere
posicionar a distancias que no sabes que existen y permitirá
conocer culturas, personas y formas que te sorprenderán.*

¡Tú nueva normalidad UNA NUEVA REALIDAD fascinante!



Eso asusta porque esto nos ha enfrentado como seres humanos a la mayor libertad de todos los tiempos; hoy puedes vivir de lo que quieras y facturar tanto como quieras y te permitas.

Por eso, a pesar de que estés aquí en el flow digital, antes de entrar a que generes dinero, es necesario reflexionar:



La verdad, es que yo me he encontrado con muchos tropiezos y excusas de mis clientes y te cuento que yo he transitado cientos de bloqueos.

Espero que no seas de las personas que dicen que no tienen ningún bloqueo pero que luego no facturan o impactan todo lo que dicen que pueden...

¡Porque entre más profundo es el bloqueo menos lo reconoces!

Necesito confesar que debido a esto es que comencé a obsesionarme con la liberación de la consciencia espiritual en mi negocio, porque estuve varias veces en la quiebra, no supe manejar la resistencia de algunas clientas cuando empecé y me cuestionaba mucho algo:

¿Por qué una mujer dice que quiere facturar y, en realidad, ella misma se pone pretextos para no hacerlo?

Lo veo y a mí también me pasó.

Es por eso que ha sido fascinante acompañar a mis clientas no sólo desde la estructura sino desde los bloqueos espirituales y el subconsciente, una combinación explosivamente rentable.

HOY
TIENES 2
OPCIONES

A. Comprometerte con no querer tener la razón y olvidar tu EGO, LA SOLUCIÓN ES tener resultados sostenibles y éticos, dejarte ayudar, sacudirte las nalgas y accionar.

B. Tener un pasatiempo en el cual, a la larga, te frustras, le tienes rabia a tu audiencia porque no te compra y pierdes más dinero; ciclo que te hace mucho daño.

No es necesario aparentar en redes sociales un éxito que no existe. ¡Esa es una triste verdad, pero existe, lo he visto!

He visto personas que dicen que facturan High Ticket y es mentira.

He visto personas que dicen que tienen una gran cantidad de clientes, pero es mentira.

He sido testigo de grandes desarrollos de copy con servicios incongruentes.

¡Puedo escribir un libro de historias! Pero lo más lindo es que eso me ha hecho sostenerme en el tiempo por más de una década y mejorar siempre el servicio a mis clientas.

He sido testigo de todo porque llevo muchos años involucrada, quizá no soy la Rockstar de los negocios digitales o tampoco la más activa y brillante, cuando inicié ese camino encontré muchos tropiezos, incongruencias y presiones innecesarias para mí

¡Tomé una decisión! Un negocio Slow pero estructurado, firme, seguro y que también me permitiera innovar. Respeto la estructura y me permito una consciencia expansiva que aporta más a mi vida y mi familia.

¡No es necesario hacernos daño por la presión o la ansiedad que vemos en los negocios!

Porque si, hay una estructura innegable en este negocio de emprender en digital, nada que no se pueda dominar y si, también se pierde dinero.

¡Y también se FACTURA EN GRANDE!

Por eso mis mentorías son diferentes y este escrito también, porque quiero que sepas todo, quiero que de aquí tengas la convicción y también la claridad de lo que quieres, que veas el camino y que ames de verdad este camino, aunque sientas que puede ser cansado.

Por ejemplo, según mis estadísticas como mentora: 7 de cada 10 mujeres que contratan mis servicios han gastado, antes de llegar a mí, el primer año de emprendimiento, por lo menos \$1,500usd solo en cursos digitales y se sienten confundidas.

Hay mujeres que duran hasta 3 años consumiendo contenido; pensando en que un día darán el salto a la venta, esa ilusión les hace pagar cursos mucho más costosos buscando una fórmula mágica que no existe; ellas pueden pagar hasta \$5,000usd solo en cursos.

Muchas veces no depende del curso sino de la expectativa que tienen del negocio.

Cuando yo empecé me equivoqué al pensar que adivinando sin asesoría solo haciendo un curso me salvaría y facturaría millones; ¡Si, esa era yo!

**En realidad, hacer
negocios por
internet no es difícil,
pero sí es preciso.**

E insisto, tiene una forma de hacerse más simple de lo que imaginamos, necesitamos entender la lógica detrás de todo lo que se ofrece y tener un compromiso obsesionado por hacerlo paso a paso, hay estructura y precisión.

Es una realidad que hay personas facturando en automático servicios low ticket y también hay personas facturando en automático servicios high ticket.

Sí, es verdad que hay personas viajando por el mundo, personas construyendo sus casas, personas con tiempo libre, personas teniendo maternidades mucho más libres de la esclavitud de las horas, personas que ayudan a sus familias a cumplir sus sueños y también a resolver sus asuntos de salud, personas que pueden invertir en nuevos negocios gracias a su facturación en internet.

Porque vender por internet no solo significa viajar, coches de lujo o mostrar la mejor postura en redes sociales; también significa construir, pagar educación, resolver temas de salud, financieros, familiares y hasta tener una mejor cama o maquillaje exclusivo para algunas personas o comprar empresas nuevas en otras industrias.

¡Esto depende de la vida de cada quien y sus aspiraciones personales!
Facturar en internet NO tiene que verse de cierta manera...



LA FACTURACIÓN SE TIENE QUE VER A TU MANERA

En mi caso, también ha significado crear nuevas plataformas, innovar e invertir en tecnología que apoya mi negocio.

Hay muchas cosas que no se ven en redes sociales... Y por eso te explico todo esto tan aterrizado para que renuncies una sola forma de éxito.

Si estás leyendo esto te invito a aventurarte a escribir tu propia forma de éxito y el destino de tu dinero que será fruto del trabajo, las horas, la dedicación, las noches y los muchos intentos que harás por ayudar a tu audiencia.

Sin embargo, esto depende de nuestra credibilidad personal, el compromiso con hacerlo con precisión y, definitivamente, nuestra estructura mental.

Entonces, vamos a dejar las cosas claras:

a.

Emprender es emprender, conlleva todo lo que es tener un negocio.

Emprender en digital sólo hace que entregues tus servicios, cursos, talleres o programas desde cualquier parte del mundo a cualquier parte del mundo.

b.

c.

En digital los costos, herramientas son digitales y la capacidad de expansión es infinita, hacia cualquier continente, idioma, edad y la cantidad de servicios que quieras ofrecer, al costo que te sientes cómoda.

¿Qué sigue cuando emprendes y hay poca información?



Hay una montaña rusa de emociones, incertidumbre y hasta culpa por ganar dinero en grande.



Hay nuevas habilidades que desarrollarás a nivel técnico.



Nuevas habilidades personales de autoridad interna a desarrollar.

Para lograr estar en internet no basta con aprender estrategias, estructura y tener un servicio.

Se requiere irradiar 100% lo que eres realmente; en internet es fácil perderse entre tanta información y si no tienes una voz clara allá afuera, una convicción que viene desde el alma, la situación te hará dudar Miles de veces.

Cuando te presentas en el internet con una convicción que sale del alma, un llamado interno espectacular, la realidad es que puedes tener la estrategia más sencilla y artesanal, pero tu presencia va a impactar y venderás como un imán.

ES SIMPLE:

No basta con tener múltiples cursos y servicios que vender porque eres una gran creadora de ideas, necesitas convertirte en una gran creadora del dinero en internet y el dinero se crea desde ti.

POR EJEMPLO:

Una clienta estuvo 3 años dando vueltas en tener excelentes herramientas, unos excelentes servicios, redes sociales lindas; pero su error era estar consumiendo muchos cursos que la hacían sentir insuficiente.

Trabajamos muchísimo en su mentalidad, también destruimos un par de servicios y haciendo una estructura muy precisa y cuidadosa logró sus primeros \$5,000usd en 2 semanas.

OTRO CASO:

He tenido el mismo caso, una mujer que llevaba 4 años ofreciendo cursos aleatorios, siempre buscando cuál era el que le iba a ir mejor y cuando trabajamos en ella pasó de tener una facturación promedio por debajo de los \$2,000usd mensuales a tener lanzamientos de \$26,000usd, cada 2 meses.

Después del resultado anterior, seguimos trabajando y en un año logró facturar Un millón de dólares.

Estos resultados les pertenecen a ellas. Requirió mucha disciplina y claridad mental, emocional y espiritual de lo que ellas querían traer al mundo en sus mensajes.

No es magia.

¿Cómo sucede este cambio?

Contándonos la verdad sobre la
mayor conversación que queremos
tener en el mundo.

Y ACCIONANDO
de forma precisa.



Es aquí donde aprovecho mi clariconsciencia para guiar a mi clienta a decirse la verdad, a revelar lo que su alma vino a hacer realmente al mundo.

Y mis clientas son absolutamente sinceras en aprender a renunciar a servicios que vienen desde el EGO y aceptan el llamado que trae toda la expansión de su negocio.

En fin... puedo contarte mil historias y servicios que jamás imaginé que existían y ver sus logros en clientes y ventas es precioso.

Si te alineas a tu LLAMADA esencial en este mundo, tienes la capacidad de presentarte a las personas que necesitan tu presencia y son esas mismas personas que traen tu evolución, comienzas a ser vista por los clientes que están diseñados para ti.



Porque no se trata de lo experta que seas en un tema o tus capacitaciones sino como vives eso y los resultados que tienes o que tienen tus clientes a través de ti.

Una presencia digital que deja huella viene desde allí, desde allí es más fácil vender y ser recordada.

Si hoy necesitas volver a conectar LA VERDAD hazlo, estoy segura que tu negocio atraerá de forma mucho más fácil a cientos de personas.

Esto es más profundo que la marca personal que muchas veces

perseguiamos y no logramos sentirnos cómodas en esto, hasta el bendito feed de Instagram se cambia mil veces porque no logras saber a quién ayudas... ¿Cierto?

Bueno, por eso quise compartirte una perspectiva más profunda.



Así que entre más conectada estés, entre más consciencia interna desarrolles, serás más visible para tus clientes y más facturación puedes generar.

Así que entre
MÁS CONECTADA ESTÉS,
entre más CONSCIENCIA interna
desarrolles, serás más VISIBLE
para tus clientes y más
FACTURACIÓN PUEDES GENERAR.

ACCIONES básicas de un negocio que es AUTORIDAD

Empecemos por los básicos de un negocio digital, el LLAMADO de tu alma, requiere estructura.

Muchas veces creemos que por sólo tener claro a lo que vinimos al mundo, entonces no tenemos que hacer un trabajo material.

No te quedes en la falsa ilusión de no esforzarte porque estás confundiendo la facilidad con la falta de compromiso.

Un negocio en internet tiene que tener siempre muy claro su proceso de venta y para eso el checklist básico es:

● 01 _____ Mensaje o solución:

Estar claras en cómo ayudamos a alguien de forma muy tangible; esto se clarifica una vez sabes lo que viniste a hacer al mundo.

● 02 _____ Herramientas:

- a. Contar con un perfil de negocios en una plataforma digital (para administrar la publicidad: Facebook, IG, podcast, otros)
- b. Contar con una web(no es necesario en todos los casos).

● 03_____ Comunicación & Promoción:

Contar con una forma de conectar con los futuros clientes de forma más cercana (email marketing, grupos, canal de difusión, zoom)

● 04_____ Cortesía de tu trabajo

Diseñar una experiencia gratuita o bajo costo a tus futuros clientes para que sepan el potencial de tu trabajo, tu forma de pensar, tu estilo de liderar. (Algunas estrategias te sugerirán algo gratuito y otras algo pago, ambas son reales y funcionan).

● 05_____ Entrega de servicios:

Contar con una forma de reunirse digitalmente con sus clientes (zoom, skype, meet, kajabi, Drive)

● 06_____ Facturación:

Contar con una forma internacional de pago (stripe, hotmart, Paypal, MercadoPago, otras)

Y convicción, porque cuando venga la avalancha de clientes tienes que ser tierra fértil para recibir la bendición y ayudarles en su transformación.

Convicción para recibir y convicción real de transformar la vida de alguien más.

Una vez tienes esto, requiere tener otras cositas:

Decir tu mensaje:

Comunicar claramente y constantemente lo que haces, cómo lo haces y para quien es que trabajas.



Promoción & Venta:

Tener muy bien claro cómo quieres presentar lo que haces y los resultados, es decir: La bendita oferta, promoción y proceso de venta... Eso mismo que se dice: Vender sin vender.



Entender las resistencias de compra:

Tener por escrito miles de preguntas que hacen los clientes y las resistencias a comprarte; hay que pensar en esto y resolverlo.

¡Listo! Es fácil.



Una vez estás clara en esto, necesitas comprender que tu presencia debe estar en **energía de invitación, apertura y recepción... NO DE OPRESIÓN.**

Cuando tu emprendimiento viene desde una LLAMADO muy profundo; lo peor que puedes hacer es estar en una energía equivocada que aleje a los clientes.

Vamos a dejarlo claro: **Si tú estás convencida, con certeza y profunda práctica de lo que viniste a hacer a este mundo y lo que quieres que las personas se enteren entonces tú energía si o si es de fiesta.**

La energía de opresión destruye
**LA LLAMADA A LA ACCIÓN
DE TU CLIENTE**

Si no estás convencida, te invito a que vayas a revisar realmente el llamado de tu corazón.

Imagina que es como una relación de pareja, estás exigiendo antes de tiempo.

Es tanta la exigencia que revierte todo el proceso de permiso y liberación de recursos económicos con el que su ALMA estaba lista para mostrarse.

Si no estás feliz con tu negocio, con lo que haces y sientes cierta angustia es momento de hacer un stop... Esa energía no es la adecuada y alejará a todo cliente que se quiera presentar ante ti con fluidez y gloria.

Facturar por dinero se siente a la distancia y es un sentimiento que va a ir en contra de ti.

Corretear la venta es una energía que se devuelve en problemas.

MEJOR PENSEMOS en invitación, APERTURA y recepción.

Piensa en esto:

Tú viniste a expresar algo al mundo que te hace profundamente feliz, lo vives a diario y sabes que tiene resultados ¿Acaso no es lindo poder enseñárselo a alguien?

Hoy hay personas dispuestas a hacer una transacción por una razón:

Las personas son conscientes que necesitan resolver ese problema que las atormenta lo que no saben es con quién lo resolverán.

Y sí, hay otras personas que no saben que tienen un problema, pero esa es otra historia que también podremos revisar, porque la forma de hablarle tiene sus particularidades.

Cuando tú hablas con tanta luz, esa luz ilumina la conexión que se requiere y en la dosis correcta para la otra persona y para ti.

Esa luz abre una puerta de amor y transformación.

Esa es lo que llamo una transacción feliz

*Porque tú
trascendiste y
cumpliste tu misión.*



*Esa persona desarrolló
una nueva habilidad o
cambió de identidad.*



Entonces, invitas porque sabes que da resultado.

Apertura, porque necesitas aperturarte a recibir grandes pagos de forma feliz. Y recibes porque necesitas ser la tierra para seguir dando frutos.

Cada cliente transforma su vida y perfecciona tus habilidades.

Ahora que tienes claro lo anterior, hay un nuevo tema en los asuntos básicos.

El tipo de estructura de negocio o servicio que puedes sostener.

Nada te es entregado para que sufras, ha sido la gran lección de mi alma y hoy la comparto contigo:

Vamos a lo práctico: Vender en internet es prender una campaña de publicidad de una plataforma digital, ser vista de forma ilimitada y tener personas dispuestas a pagar tu servicio.

Pero es más profundo que eso.

Creemos que todos los modelos de negocios son iguales y eso es mentira.

Tu LLAMADA no está diseñada para incomodar la vida de pareja, dejar de disfrutar tu familia o hacerte dependiente de los likes.

Por eso, necesitas tomar la decisión de aceptar un negocio de alto valor, impacto y GOZO.

Un negocio GLOWRIOSO



Por ejemplo:

Si estás leyendo esto te invito a aventurarte a escribir tu propia forma de éxito y el destino de tu dinero que será fruto del trabajo, las horas, la dedicación, las noches y los muchos intentos que harás por ayudar a tu audiencia.

Sin embargo, esto depende de nuestra credibilidad personal, el compromiso con hacerlo con precisión y, definitivamente, nuestra estructura mental.

¿Qué obtienen de este concepto?

1. Relaciones muy íntimas con los clientes.
2. Los cursos grupales se vuelven comunidades muy amigas y tus alumnas compartirán por siempre.
3. Pueden tener ventas internas con mayor accesibilidad.
4. Tienen una comunidad fiel.

5. Se diseñan experiencias memorables dónde el cliente no solo queda agradecido por los resultados, sino que nunca olvidará ese servicio y es feliz recomendándole.

Claro, hacer este tipo de negocio requiere:

Aceptar el llamado de tu corazón de verdad que se expresa en tu negocio.
Tener una estructura clara y sencilla de tu proceso de venta.
Medir para el crecimiento.

La forma como hagas el servicio depende de tu estilo de vida:
Puedes vender en automático o tener grupos de formación o sesiones individuales.

No quiero que tengas un sesgo, quiero que seas creativa y sin miedo diseñes un modelo de negocio que sea funcional para ti porque todo se puede.

Cómo hacer que te
COMPREN
MÁS RÁPIDO
y de forma fluida

Hablemos de algo que se encuentra en el mercado como arroz pero que al momento de aplicarlo muy pocos saben cómo hacerlo.

Estamos hablando de la bendita marca personal.

Si, esa bendita cosa.

Mira te lo voy a decir de esta manera, la marca personal tiene todo que ver con lo otro que escuchas mucho a los diseñadores que es el branding.

A estas alturas tú sabes qué carajos es esto y yo quiero ir más profundo todavía porque esto hace que las personas naturalmente te compren y **tiene que ver con cosas que van más allá que solo diseño de logo, redes sociales o vestirse de cierta manera**, los expertos lo saben pero como emprendedoras **muchas veces nos quedamos en la teoría de que alguien haga diseños lindos para ti.**

Mira, el branding, la marca personal tiene todo que ver con tu alma.

Hay una huella, una huella imborrable que dejarás en la mente de la gente y esa huella solo la tienes tú, la vives tú y se trasciende a los sentimientos de las personas si sabes cómo hacerlo.

Esa huella tiene que ver con tu presencia en el mundo y esto es más poderoso que cualquier estrategia de marketing y te explico por qué.

Espiritualmente tú viniste a cumplir no solo una misión sino que también viniste a tocar la vida de unas personas en el mundo que te necesitan pero eso no será posible si tú no aceptas el lugar que te corresponde.

Y, en el negocio, el lugar que te corresponde es **SER absolutamente tú.**

Una vez que aceptas el lugar que te corresponde dejas la huella que necesitas para que seas visible aunque no hagas tanta bulla, es que ser auténtico no siempre es andar con bombas y platillos.

Ser tú, ser auténtico no necesitas tener pancartas, Reels, Tiktok o mucho marketing.

No te confundas.

Ser tú es aceptarte radicalmente en tu estilo y siendo tú, expresarte toda tú.

Necesitas comprender más allá de la parte práctica de tu negocio, cuál es la conversación más poderosa que realmente quieres tener con el mundo, cuáles son los valores que quieres promover.

Todos esos detalles se viven, se experimentan y las personas comienzan a experimentar con tu presencia un mundo dónde sí quieren estar.

Las personas no te necesitarán, pero preferirán estar contigo .

¿Leíste?

Las personas no te compran porque te necesitan

Las personas te compran porque te prefieren ante toda la cantidad de oferta que hay en el mercado.

¿Qué pasa con eso?
Mucho.

Entonces comprendes que no tienes que apegarte a esa estrategia de venta que te hace sentir incómoda y desconectada del negocio porque muchas veces te ves obligada a perseguir la venta o atacar demasiado los miedos del cliente y persuadir de tal manera que crees que cometiste un crimen.

No, cuando un plan de marketing viene del alma, viene a conectar lo que es verdadero con la ficha que le ayuda al cliente a completar su pieza.

Así de sencillo.

Alguien necesita tu sabiduría para complementar el rompecabezas y cuando eso suceda entonces el problema de tu cliente se soluciona y se hace una transacción feliz.

Entonces, si, desde este ángulo es absolutamente indispensable desarrollar una construcción de tu marca guiada por el alma o la consciencia espiritual.

Para que seas percibida como la autoridad en certeza y ser vista por las personas que te necesitan, dejes de perseguir el dinero y...

Cuando lances una promoción las ventas sean más fluidas, sobre todo cíclicas.

Y eso es importantísimo, que las ventas sean cíclicas y no esporádicas... de nada te sirve tener una venta y 2 meses después tronarte los dedos... Necesitas estar en el flow.

Entonces construir una marca personal lo hacemos desde tu personalidad, de esa forma no hay un vacío entre quien muestras que eres y quién eres con exactitud; porque tus clientes sentirán que están en un mundo congruente contigo y con ellos.

¡Se viven tus valores, tu estilo, flow y son!

VISIBILIDAD infinita

En los puntos anteriores vimos que estar en internet, requiere contar con herramientas de visibilidad en internet; parece lógico pero es el espacio de más miedo y resistencia en la emprendedora.

Imaginemos que estás en facebook o en Instagram, utilizarás la plataforma de anuncios para hacerte visible y medir tus resultados.

Y no se trata de las plataformas sino lo que hacemos con ellas, puedes estar en todas y atender todas, puedes estar en una y facturar un montón.

Aquí se trata de ti y de irradiar tanto que llegue al corazón de quien necesita verte.

Las redes sociales son la forma; el fondo lo tienes tú.

y un fondo bien construido trae ventas.

Por ejemplo, estoy segura que me viste en redes sociales, descargaste este documento y en este documento estoy escribiendo la forma como pienso, ayudo a construir negocios y logras captar una visión con lo que te comparto.

Hay personas que conectan con este mensaje y otras que no.

Así como tu estilo es para algunos y para otros no, sin discriminación o mala vibra...

Simplemente ahora que estamos en internet podemos sentir con quién queremos estar.

¡Sin
apegos,
con

**LIBERTAD
Y FLOW!**

Definitivamente, estar en internet implica que estés siendo vista en algunas plataformas donde las personas puedan verte y puedan sentir quien eres.

- Redes sociales
- Redes profesionales
- Plataformas de podcast
- Plataformas de videos
- Plataformas de conversaciones
- Blog o videoblog
- Páginas web
- Grupos o canales de difusión
- Directorios digitales
- Eventos varios de colaboración.

Y más. (No las necesitas todas, necesitas sentirte feliz con la que tengas) Tienes que tener el panorama abierto, estás expuesta para mostrar quién eres, a quién ayudas y el impacto de tu servicio.

Necesitas abrir ese panorama para no ser limitada por una plataforma digital, pues una plataforma digital no es tu negocio es una herramienta para que las personas lleguen a ti de forma ilimitada.

Las redes sociales son como la vitrina de una tienda de ropa, las personas podrán ver a través de la vitrina el potencial de tu trabajo.

En esta industria te vas a encontrar con múltiples profesionales que te dirán que una cosa o la otra.

Ejemplo:

Hacer Reels con música de moda es mejor para ganarle al algoritmo.

Vender sin lanzamiento es la solución.

Hacer lanzamientos amplificará tu autoridad y vender mejor.

Unos creerán en el marketing de contenido, otros en el marketing de influencia, otros en marketing de ventas y así sucesivamente.

Simple: Todo es real y es verdad, todo aplica pero no todo es para todos.

De qué depende: de tu estilo de vida y la etapa que atraviesas ahora. Yo te puedo enseñar.

Si, es así.

Si, tiene que ver con quién eres y lo que piensas.

Por ejemplo, puede que no me veas como una mentora súper activa en redes o que mis redes no reflejan todos los tips del momento; pero mi facturación tiene un sistema, mi equipo cada semana tiene ventas; esto no es bueno ni malo, es mi estilo.

¿Qué quieres de tu negocio?

La respuesta la tienes tú.

Ejemplo:

Cuando yo estaba embarazada implementé 2 embudos de venta que vendían en automático y mientras estaba pariendo estaba facturando, un producto Low Ticket y al parir vendí \$48,000usd con un embudo High Ticket.

Otro ejemplo:

Hay personas que eligen crear comunidad orgánica y trabajar mucho sus redes sociales...

Cuál es la diferencia. Ninguna y toda.

Quien hace una estrategia espectacular es feliz

Quién quiere un negocio slow con más precisión también es feliz.

Trabajando conmigo te guiaré para que comprendas cómo llevar tu negocio y tu facturación a tu manera; eso se diseña según su personalidad y estilo de vida.

Yo te comprendo cuando quieres tener un fórmula precisa y puede que algunas personas esperen de mí algo como:

Este es el tesoro mejor guardado y puedes facturar miles y millones si sigues mi metodología infalible...

Mira, quizá sí... Y quizá no. Depende de ti, tu decisión, compromiso, apertura y constancia.

Muchos mentores tienen estrategias espectaculares y funcionan muy bien.

Otros venden estrategias espectaculares y no funcionan para todos.

Necesitas probar.

Porque es momento de aclarar que no tener la estrategia súper wow en redes no significa que no tengas un servicio transformador y fascinante o todo lo contrario.

Siempre contaré que una vez me dejé llevar por el ego y contraté una persona con redes sociales súper bonitas...

Mi ego me dijo que eso era tener un buen negocio en internet. Esa contratación me hizo perder más de \$7,000usd y no digo más.

No se trata de estar a favor o en contra de una cosa o la otra, lo que quiero decirte es:

1. Hay un fondo más que unas publicaciones en redes.
2. Tus ventas son sostenidas por tu autoridad personal y no por las redes sociales.
3. La estrategia que selecciones depende de tu vida y el plan que tengas.
4. Un negocio bien estructurado te durará muchos años.

Muchas veces nos acomodamos a estrategias que nos quedan apretadas y vivimos frustradas.

El marketing adecuado para ti tiene que ver con tu energía, con tu estilo de branding, de marca y del tipo de conexión que quieres generar.

La buena noticia es que puedes dormir en paz hoy porque puedes generar una comunicación externa que te haga visible de forma precisa y tener un sistema que te ayude a tener clientes constantes.

De eso se trata visibilidad infinita, Porque puedes llegar a cualquier país, cualquier persona, con cualquier problema que se necesite solucionar y puedes llegar de forma tan precisa que no llegaste a imaginar.

Por eso, el hecho de que tú tengas la certeza de lo que aporta tu negocio al mundo es fundamental.

Te enseñaré sobre plataformas de publicidad pero eso es lo de menos y lo aprendes rápido.

Para eso existen los administradores de publicidad que con un par de órdenes te hacen visible para esa persona, lo único que tenemos que hacer es decirle a la plataforma con qué tipo de personas queremos conectar porque de verdad las podemos ayudar.

Así de fácil.

En un día, puedes invertir \$50usd y tener a 25 o más personas preguntando por tu servicio.

¿Estás lista hoy para recibirlos?

Recuerda cuando hablamos de las acciones básicas de tu negocio, hazlas y listo.

A estas alturas de la lectura, seguro tienes una comprensión, elaboraste tu checklist de lo que realmente quieres y comenzaste a tomar decisiones.

PRECIO y oferta de ALTO VALOR

El precio no importa, esa es la verdad.

Tiene una lógica en el consumidor, Sí, eso es verdad.

Hay psicología detrás del precio, sí, es verdad.

Pero también pienso lo siguiente:
La mente te llevará a conectarte con el precio desde un lugar limitado, donde cada precio tiene un significado para ti acorde al mercado y la competencia.

Incluso, te reta con respecto a ti,

¿Quién eres tú para cobrar eso?

3 RESPUESTAS:

1 No me creo suficiente entonces mis precios son menores.

2 Debido a que cobro poco me cuestiono mi credibilidad personal y profesional.

3 Si cobro algo más costoso entonces casi que me tengo que ir a dormir con mi cliente para hacerle la vida mucho más sencilla porque por ese precio mis conocimientos no son suficientes.

¿Qué necesitas hacer?

RESIGNIFICAR TU VALÍA
CON LOS PRECIOS E
INCREMENTAR TU
AUTOESTIMA.

NO ERES LO QUE
COBRAS.

UNA COSA ES TU
NEGOCIO Y OTRA
COSA TÚ.

Luego que entiendas esto podrás estar libre de hacer estrategias precisas como:

1. Puedes tener algunos servicios de coste económico pero porque requieres validar un servicio en el mercado o que sea tu carta de entrada para procesos profundos.
2. Puedes ofrecer una venta High ticket de forma inmediata sin sentir que tuviste que ofrecer algo económico antes porque sencillamente sabes lo que ofreces.

Es fácil tener un sistema de ventas Low Ticket y es fácil tener un sistema de Ventas High Ticket... Nadie tiene la razón y todos tienen la razón.

Hay cosas ciertas.

Los precios económicos, bajo \$97usd son precios de compra inmediata y así mismo resuelven asuntos de cuestiones inmediatas o precisas.

Los precios se incrementan acorde a la promesa que se logrará y el impacto que tendrá en la vida de la persona, es decir, no es lo mismo que la persona reciba un cuadro de excel de organización de finanzas que tener un acompañamiento para que aprenda de finanzas, proyecte su negocio e incremente sus ingresos; en el caso 2 entonces el cuadro de excel sólo es una herramienta.

Y seguro el cuadro de excel con una clase explicativa de ideas puede costar \$97usd pero el acompañamiento puede costar \$1,000usd o también puede costar \$500usd eso depende de ti, de tu creatividad, del diseño de la experiencia y la claridad que sientas de cobrar una cosa o la otra, según tu confianza y poder personal.

he visto personas que cobran \$20,000usd por 10 sesiones de 60 min de Desarrollo personal.

¿Está mal o está bien? Yo no sé... Te lo dejo a ti.

Lo que sí es real es que el precio tiene que ir acorde a la consciencia que ha desarrollado tu cliente sobre su problema y a ti sobre tu impacto, tu presencia y la consciencia personal sobre tu servicio.

Porque una persona que no te considere necesaria no te podrá pagar cantidades altas, porque no sabe realmente que el problema que tiene necesita ser arreglado.

He visto ofertas para un nivel de consciencia muy limitado del problema pero con un precio altísimo.

O una promesa altísima con un precio tan económico que el que está dispuesto a pagar realmente por una solución tan poderosa duda del costo y del servicio.

También nos olvidamos de que hay personas que no sólo quieren comprar por lo barato o lo caro, una persona de alto valor también puede comprar por:

- * Moralidad
- * Pertenecer
- * Inspirarse
- * Retarse
- * Obtener más herramientas
- * Cambiar su identidad
- * Tener una estructura
- * Reconciliarse con un nuevo estado de consciencia
- * Innovar en su vida

¿Cómo puedes definir esto?

- * Comprendiendo bien la profundidad de tu servicio
- * Cuando dejas de compararte o limitarte

Una vez te dices la verdad, puedes comprender bien al cliente que busca esa verdad y una vez lo comprendes sabes cuál es su necesidad más profunda y te sentirás feliz con la solución que ofreces y el precio.

No es un precio desde el EGO, está alineado contigo.

Pues una cosa es el valor que está implícito en lo que haces por tu cliente y otra cosa es el precio que estableces como el ingreso económico que aceptas como el recurso a cambio de todo el valor que recibe el cliente.

Ese cliente estará feliz de pagar un proceso contigo sin que su objeción sea el dinero porque sabe que vale la pena lo que sabe que puede obtener.

¡Al final todas las personas rápidamente ponen de objeción el dinero pero luego andan pagando cosas que no necesitan, pero quien tiene la claridad interna de profundizar en tus servicios lo hará, eso se siente!

Así mismo, cualquier otro día puedes decidir hacer servicios automatizables de bajo o alto costo con información tan precisa que llegará la persona que también quiere eso.

¡NECESITAS CONFIANZA EN EL ALMA DE TU NEGOCIO!

Porque sostener un negocio de alto valor, impacto y presencia no sólo es facturar un día, es un legado en vida y congruencia permanente.

Es vivir tus valores y entrar en el flow de recursos siempre que tu estés en energía para recibirlos.

EL SISTEMA de tu NEGOCIO debe estar **ALINEADO** a eso y NO ACEPTAR menos que eso.

Hay un tema adicional
que me atrevo a tocar
acá.

Muchas veces cuando
empezamos nos
preocupamos mucho por
facturar high ticket y recibir
grandes pagos.

Una de mis sugerencias es
trabajar en la capacidad
emocional, mental y espiritual
de ser receptoras de ese
dinero.

**Necesitas aceptarte
creadora de verdad de
dinero.**

Y luego algo importante:

Tener experiencias que
enamoren, experiencias que
realmente transformen, que
las personas tengan
resultados.

Quiero contarte que en esta experiencia, acompañando emprendedoras, me es importantísimo acompañar a diseñar experiencias de aprendizajes, cuando mis clientas los necesitan o solicitan.

Hay cosas que tienes que considerar:

Puedes tener un excelente sistema de atracción, pero un desencanto increíble al momento de la entrega de la experiencia.

Imagina un restaurante:

Bonito por fuera pero al probar la comida te arrepientes de todo.

Puedes tener reclamos de devolución

Puedes tener malas referencias.

Entonces, no se trata solo de diseñar la forma de facturar sino cómo sostendrás ese cliente.

Por 2 razones:

1. Porque realmente queremos que haya una transacción feliz y ya lo hablamos.
2. Porque la inversión se respalda con el impacto que causa en la persona más que con la cantidad de información entregada.

Sobre el punto 2 quiero aclarar que tener un buen diseño de experiencia no es solo rellenar el cliente de más información, más plantillas o más clases.

Más información entregada no justifica el precio de tu oferta.

Dime la verdad

¿Qué hace tu cliente con tanta información?

Te conviertes en el cementerio del curso jamás visto, porque tanta información satura.

La pregunta que te invito a responder es:

¿Cuál es la información esencial y precisa que necesita saber mi cliente para que logre su transformación?

La experiencia tiene que ver con cómo se diseña esa información, cómo le haces sentir al cliente, como es el hilo conductor del servicio, como atravesará cada crisis dentro del proceso, cómo generarás el impacto.

Esto se hace importante en el tiempo cuando quieres tener un negocio a largo plazo porque los clientes tienen un ciclo y, en mi experiencia, los clientes vuelven y es hermoso que tú cliente desde hace 3 años que vivió una experiencia contigo te diga:

¿Cómo puedo volver a trabajar contigo?

Mira, no te frenes en la experiencia que quieras brindar llena de detalles, el mundo digital está lleno de gente que le mete información a sus clientes sin sentido, hace cosas a la ligera o no se compromete con las transformaciones de verdad.

Necesitas experiencia y también un camino que transforme: Que vaya del punto A al B.

Un buen diseño de aprendizaje y transformación hace que tú negocio se pueda convertir en una experiencia tan exclusiva que muchos quieran estar, por la personalización y eso es belleza pura.

Y eso lo convierte en un negocio de alto valor, donde puedes ir más allá del precio y establecer precios justos con tu cliente y también contigo.

La expresión de quién eres tiene que verse en cada experiencia y llevar al cliente a un viaje que jamás se imaginó vivir.

Y por último, un punto importante es que tener un negocio premium o high ticket requiere precisión y no todos podemos tenerla.

He tenido clientas que me dicen:

María, yo vendo el high ticket solo quiero que me ayudes a escalar.

1

-Les pregunto:

2

Claro, ¿Cuántos ciclos de facturación high ticket llevas?

✓✓

Respuesta recurrente, no siempre la misma versión pero palabras más o menos es:

3

Ah no, yo hice un curso, saqué un servicio, hice un lanzamiento y tuve mi primera venta high ticket, pero no es que venga High Ticket siempre.

✓✓

Vender High ticket de forma cíclica no es vender cada 5 meses o una vez al año, tene solo una venta High Ticket y listo.

Es tener un embudo frecuentemente high ticket y también con crear algo que no solo sea fabuloso para el cliente sino para ti. **¡Los negocios de alto valor, aportan valor a ambas partes, también tienes que estar feliz de trabajar con ese cliente!**

Porque entonces no estás teniendo un negocio digital rentable sino que estás siendo empleada pero disfrazada de emprendedora y eso es más triste aún.

Es aquí donde se requiere un profundo respeto por lo que haces y tomas muy en serio el tipo de resultados que tú cliente tendrá contigo.

¡Una verdadera transacción feliz!

Vender High ticket de forma cíclica no es vender cada 5 meses o una vez al año, tene solo una venta High Ticket y listo.

¡Una verdadera transacción feliz!

Medición

Quizá ya lo escuchaste, quizá no.

Mira, cuando yo empecé en mi emprendimiento me fastidiaba medir y comencé con este pensamiento limitante de: yo me concentro en lo que yo soy buena nada más, lo de medir no es para mí, es complejo y aburrido.

Y bueno, medir no es bonito pero es muy liberador.

También es cierto que medir nada tiene que ver con expandir más nuestra consciencia espiritual, aparentemente, pero quiero decirte que sí.

Lo he comprobado una y otra vez.

La razón más importante que tiene que ver es que podemos comprender cómo le ayudamos o no lo estamos ayudando a nuestra LLAMADA a encontrar las personas precisas o a sostener un mensaje allá afuera.

Ahora que redacto este documento recordé una vez que escuché a una persona decir:

Hay que crear diferentes públicos y acorde a eso hacer la publicidad y también acorde a eso hacer páginas de venta y luego medir todo

Dentro de mí había una revoltura de actividades que dije... ¿Qué?
Ni PAL carajo hago yo eso.

La verdad es que esa persona tenía una mentalidad empresarial y yo mentalidad de niña ignorante en ese momento que aún no me hacía responsable de mi negocio.

Y eso me hace más cercana a ti porque yo pasé por no querer hacer muchas cosas y vivir en el mundo de los pajaritos de esto, no me tomaba muchas veces en serio mi negocio aunque decía que sí.

Hoy, quiero decirte que medir es lo que ha hecho que yo pueda escalar mi negocio.

Y quiero aclarar que yo no mido los likes, los comparto, el alcance o cuántas personas interactuaron.

La medición precisa tiene que ver con los objetivos que tú estás logrando, los procesos de venta que estableces.

Por ejemplo:

Si quieres atraer personas que revisen la posibilidad de trabajar contigo:

Estoy segura que creaste una publicidad y diferentes textos atrayendo a esa persona.

La primera medición es:

- Cuál texto trae a las personas de forma más económica.
- Cuál texto trae personas que van directo a preguntar por mis servicios y cuál hace que las personas tengan más dudas.

Luego, puede que tengas una página donde presentas tus servicios:

- Cuántas personas llegan a esa página.
- Cuántas de esa página luego quieren realmente contratarme.

Te estoy colocando unas simples mediciones para que te hagas una idea, te invito a profundizar conmigo, porque depende del estilo de negocio se miden unas cosas y otras pasan a ser secundarias.

**NADA ES CORRECTO
o incorrecto y
TODO SALDRÁ EN EL
ejercicio de tu
NEGOCIO.**

Medir te permite comprender, por ejemplo:

- El perfil de personas que contrata tus servicios.
- Que tipo de oferta es más atractiva.
- Qué problemas nuevos tiene tu cliente.
- Qué tipo de nuevas herramientas le puede ayudar a generar más resultados.
- Cómo modificar tu servicio.
- Qué cosa nueva ofrecerle a un cliente que ya ha pasado por una experiencia contigo.

Mira, el negocio se mide:

- En la promoción de tu marca o tu servicio.
- En la venta.
- En el contenido de tu servicio.
- En los resultados.
- En el ciclo de efectividad de tu servicio.

A mí me ha servido para dos cosas medir:

- Hacerlo más fácil .
- Hacerlo automático, es decir, facturación sin mí.

Lo último es súper bonito porque te ayuda mucho a la creatividad y sorprender la expectativa del cliente.

Así que mide... mide todo y ESCALA TU EXISTIR.

ESCALA BIILDAD

Voy a empezar diciéndote que cada vez que audito un negocio con múltiples servicios ... Generalmente sale destruida su escalera de valor.

Si, la razón principal es que lo hicieron desde una sugerencia externa y no está conectado eso con el propósito real del negocio entonces el desgaste en promoción es mayor con poco resultado.

Por otro lado, cada servicio está desconectado uno del otro.

Entonces el carnaval de servicios y programas se ve increíble pero el desgaste de creación de la emprendedora es estresante y un negocio que parece un elefante blanco en una habitación.... Miles de servicios pero nadie se da cuenta que ninguno vende.

La escalabilidad puede definirse de muchas maneras pero puede ser la capacidad de un negocio de generar más recursos e impacto en el tiempo, optimizando recursos y es importante que te vayas enterando que tú eres un recurso... si...

Necesitas entender que eres el recurso más valioso del negocio, porque eres la creadora de los contenidos, los servicios y tienes el papel principal...

Entonces hay que cuidarte a ti.

Y eso amplifica mucho más el panorama

Porque al tener un negocio de alto valor, lo que se requiere más es la creatividad que la cantidad de servicios a ofrecer.

Por ejemplo, una forma de escalar es escalar el impacto del servicio con mayor precisión con un mismo cliente.

Otro ejemplo es teniendo productos puentes, es decir, que al momento de ofrecer un servicio se detona otra necesidad que va de la mano con la labor que estamos desarrollando.

Pero también escalas cuando vendes por cantidad un curso, es un escalamiento de dinero, escalas cuando tú equipo se encarga de algunos procesos o escalas cuando amplificas la oferta y ofreces experiencias adicionales a tu servicio pero que pueden darle mayor valor al costo y el valor percibido.

Escalar depende de lo que tú quieras, la forma como te sientas cómoda ejerciendo la labor en tu negocio y cómo quieres ganar el dinero.

Pueden intervenir cosas como:

- Escalar la operación.
- Escalar el servicio
- Escalar el dinero
- Escalar el impacto

Una buena mentora para tu negocio, necesita contemplar, además de los puntos anteriores, algo muy importante: tu estilo de vida y tus objetivos personales venideros.

Escalar un negocio, requiere que tú energía, pensamiento y emoción se sientan felices a la dirección que seas aconsejada.

Escalar no necesariamente es desapegarse de la operación, pero sí crecer y expandir en diferentes direcciones dependiendo del estilo de negocio que quieres tener.

Escalar también puede ser automatizar todas tus entregas y vivir totalmente libre de estar en vivo y presente para tus clientas y el servicio al cliente requiere otras especificaciones.

Cuando piensas en escalar tu servicio ¿Qué te imaginas?

Plan & ACCION

Puedes estar ganando mucho
pero si lo haces cansada, se
requiere suavizar la forma como lo
haces.

Si te incomoda tu negocio, estás
alejada del camino fácil.

¿Te cansa tu negocio hoy?

Es momento de tomar decisiones
diferentes, por favor, deja de jugar.

Si tu negocio no factura el nivel
que requieres, entonces estás
operando desde un lugar que
bloquea el flujo de recursos
económicos.

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO de tu negocio tiene todo que ver con LA LLAMADA DE TU ALMA

Entre más consciente seas de este regalo espiritual más estarás siendo
fértil a un ciclo de dinero que te permitirá recibir, integrar, expandir y
circular.

01 ____ Mensaje o solución:

Estar claras en cómo ayudamos a
alguien de forma muy tangible.

02___ Herramientas:

a. Contar con un perfil de negocios en una plataforma digital (para administrar la publicidad: Facebook, IG, podcast, otros)

b. Contar con una web(no es necesario en todos los casos).

03___ Comunicación:

Contar con una forma de conectar con los futuros clientes de forma más cercana (email marketing, grupos, canal de difusión)

04___ Cortesía de tu trabajo:

Diseñar una experiencia gratuita o a bajo costo a tus futuros clientes para que sepan el potencial de tu trabajo, tu forma de pensar, tu estilo de liderar.

05___ Entrega de servicios:

Contar con una forma de reunirse digitalmente con sus clientes (zoom, skype, meet, kajabi)

06___ Facturación:

Contar con una forma internacional de pago (stripe, hotmart, Paypal, MercadoPago, otras)

Tienes trabajo que hacer y yo querré verlo.

TU NUEVA OPERACIÓN

Tu nueva operación no es pensar superficialmente al momento de hacer un embudo digital, querer facturar, pensar en redes sociales y cuánto harás de dinero este mes.

Eso es absolutamente limitado para ti y tu cliente lo siente.

Tu necesitas un negocio que cumpla con el llamado que necesita encarnar tu alma, y es que si piensas que esto es romántico, no hay nada de romanticismo, hay tanta verdad que quizá te cuesta trabajo observar.

La mejor marca personal es la que dejará una gran huella y las personas te van a preferir si viene desde la conexión más pura.

El mejor servicio será memorable y hará que tus clientes vuelvan a contratarte.

¡Las cagadas serán sólo eso, cagadas y verdades para evolucionar!

Pero si tienes un negocio que opera desde el nuevo paradigma que te estoy mostrando no hay mercado o crisis que te haga perder dinero, ventas o algoritmo que te haga pensar que eres insuficiente; porque sencillamente no vives de eso.

¡Eres visible y auténticamente real!

Comprender un negocio por lo que verdaderamente es, es más allá de una serie de fórmulas tradicionales de ideas preconcebidas de un marketing que ya está obsoleto.

Sirve el marketing, ¡Claro que sí!
Sirve la forma tradicional ¡Claro que sí!

Pero imagina si comprendes la profundidad de tu negocio desde un lugar que aporta potencial infinito.

El asunto milenario por años es HACER CASO y CONTARTE LA VERDAD.

Tu nueva operación tiene que hacer caso a tu más alto bien y el servicio más poderoso al que le tienes miedo implementar porque crees que aún no eres suficiente o que te imaginas lejano porque crees que lo harás realidad cuando tengas muchos años haciendo este negocio.

Tu negocio necesita decir la verdad en el mundo para poder ser testigo de transformación de cientos de personas o de 3 personas; el número no importa así como el precio tampoco.

Las preocupaciones de dinero sostienen una vieja consciencia.

Las preocupaciones por clientes sostienen una vieja consciencia.

Las preocupaciones si eres suficiente, la crítica o el mensaje correcto se eliminan cuando operas desde esta propuesta.

¡Acepta que lo normal no es vivir pensando que algo más te falta para el éxito de tu negocio!

Es momento que pases de una consciencia limitada a una consciencia que canaliza la información exacta que:

- Te permitirá expresarte eternamente tú
- Ser visible para tus clientes
- Evolucionar en la medida que ayudas
- Experimentar realmente lo que viniste a hacer al mundo.

¡Quiero conversar y disponerme para esta forma de hacer negocio!

Reflexiona tu escenario personal

Puedes tomar un momento para comprender en qué escenario te sitúas ahora en tu negocio

ESCENARIO 1

- Ventas insuficientes porque las personas aún no te consideran autoridad, muchas veces ves personas que compran a otros precios más altos pero no a ti.
- La Autoridad hacia afuera viene afectada de la autoridad interna y las dudas.
- No sientes que tengas un mensaje diferente
- Te la pasas preparándote, buscando "eso" que hace falta para ser la primera opción de tu cliente.

ESCENARIO 2

- Empezaste en el mundo digital, tienes tu primer servicio pero te cuesta buscar tu diferenciador.
- Te cuesta encontrar tu propia voz.
- Réplicas el éxito que ves en otros.
- Te sacrificas y regalas tu trabajo para ganar experiencia.
- Dudas de ti porque las personas no valoran como quisieras lo que haces. Piensas que no es para ti.

ESCENARIO 3 DE EMPRENDEDORAS

- Contratas personas de branding, marketing, servicios y procesos
- Hace cursos de branding, marketing, lanzamientos
- Tiene demasiada información
- No vendes
- Pierdes tiempo, estás agotada
- Pierde la credibilidad de sí misma e incluso las personas más cercanas presionan.

ESCENARIO 4 DE EMPRENDEDORAS

- Sabes de redes sociales o de algún aspecto de tu negocio pero no la visión completa.
- Tienes una suposición de lo que es hacer negocios.
- Tus ventas son motivadas por ganar dinero y crees que así estás haciendo negocio.
- Te encantaría escalar.
- Tienes un desorden interno y no sabes como optimizar.
- Tienes servicios sobrevalorados y subvalorados.
- Estancamiento.

ESCENARIO 5 DE EMPRENDEDORAS

- Repites un camino que aprendes en videos, cursos o programas porque a alguien le sirvió es fórmula
- Ahora te sientes abandonada, estancada porque a ti no te sirve al 100%
- Te desconectas de tu negocio constantemente
- Tienes nulo o poco flujo de facturación

ESCENARIO 6 DE EMPRENDEDORAS

- Ofreces demasiado o muy poco.
- No sabe poner precios.
- No se muestras auténtica sino “como tiene que ser”.
- Tiene miedo de ser juzgada y cometer errores.
- No sabes cómo mostrar tu gran mensaje, ese que crees que no te comprarían.
- Algo te obstaculiza.
- Te desesperas y tienes mucho juicio hacia ti.

Después de leer estos escenarios, te cuento que son escenarios reales que han vivido las emprendedoras, te sugiero que analices cuál es el tuyo y escribe qué estás dispuesta a hacer para eliminar el ciclo vicioso de no lograr el éxito.

Identifica tus habilidades

A partir de los escenarios anteriores nos hemos dado cuenta que podemos tener puntos ciegos.

Marca con una (X) cuál es la nueva habilidad que necesitas desarrollar en tu negocio:

		(X)
1	Conectar con la verdad que mi negocio quiere expresar	☐
2	Ser visible de forma auténtica	☐
3	Conocer más a tu cliente	☐
4	Crear una marca personal que deje huella	☐
5	Llegar a personas que crean realmente en lo que hago	☐
6	Estructura de facturación	☐
7	Desarrollar la habilidad de invitar a las personas a mis servicios de forma natural	☐
8	Invertir de forma realista y obtener retorno de inversión	☐
9	Desarrollar experiencias a mis clientes	☐
10	Tener una comunicación clara	☐
11	Generar ingresos pasivos lowcost	☐
12	Generar ingresos high ticket	☐

Una vez tengas claro lo que te hace falta, escribe tu top 3 de prioridad de lo que crees que será el punto medular para poderte ayudar.

Si estás lista, puedes compartir conmigo el Top 3 de tu prioridad; podemos tener una conversación para reconocer si lo solucionamos juntas.

Soy María

He escrito este texto más allá de decirte como se hace un embudo digital o tu próximo calendario de redes sociales porque eso lo encuentras en internet gratis.

Puedes reconocer la forma en la que otras personas hacen lanzamientos y sus promociones de forma gratuita y no me necesitas.

Pero este texto va para quien quiere conectar de verdad con la mayor libertad de todos los tiempos y darse el permiso de ser realmente quien quiera ser en su negocio digital a su manera.

Un negocio fascinante y memorable con clientes de calidad.

Mi historia corta es: He pasado por muchos retos en mi negocio y acompañando emprendedoras, he invertido cientos de miles de dólares y he ganado también. He estado en quiebra y también he hecho desarrollo tecnológico para mi propio negocio.

He pasado de ser la chica soltera trabajando 14 horas diarias, llevarme el compu a la playa y demás... A tener un negocio más slow con facturación recurrente.

He tenido 2 academias de cursos digitales, servicios de consultoría, congresos, series web, plataformas de consumo masivo y más.

Mi cambio y mi flujo económico fue diferente cuando solté todo el EGO y acepté descaradamente mi espiritualidad y el flow fue mucho más claro.

vincular mi clariconsciencia y canalización para ayudarme y ayudar a otras emprendedoras ha creado un cambio radical en resultados, sostenimiento e impacto.

Negocios con un gran legado a la humanidad es mi mejor trabajo.

Hoy como emprendedora sabes que no sólo es cuestión de herramientas y ahora que lo comprendiste el paso natural es salir de esta capa superficial.

Hoy deseo, que aceptes a plenitud la LLAMADA DE TU ALMA.

Tu **LLAMADA** está diseñada para traer recursos, escalabilidad y estructura que respalde el resto de tu vida.

Nos veremos en sesión en vivo, ven a vivir una gran experiencia conmigo.

María.

PD. ¿Cómo puedo ayudarte?
¡María, quiero trabajar contigo!

**¡Claro, hagámoslo
juntas!**

Tú y yo tenemos un profundo compromiso con revelar la máxima expresión de quienes somos en el mundo y ayudar a otras personas a que lo sean.

Esto se trata de que más personas profundamente comprometidas con otras personas puedan liderar el mundo.

Podemos hacer un gran cambio para las nuevas generaciones.

Hagamos negocios en grande y seamos mujeres brillantes.

Esta nueva economía nos muestra un nuevo camino, no solo porque el camino tradicional es limitado sino que nos permite ser quienes realmente queremos ser y eso también lleva una gran responsabilidad que sólo algunas personas están dispuestas a ejercer.

El poder cambiar los negocios en el mundo depende de ti, el paradigma cambió pero esto no se trata de hablarlo sino de experimentarlo y darte cuenta como una nueva realidad es parte ahora de nuestro diario vivir.

El poder de CRECER y ser una CEO GLOWRIOSA ESTÁ EN TUS MANOS

AQUÍ TE VEMOS



Este fue un material exclusivo para una
mujer que quiere convertirse en una

CEO GLOWRIOSA

DE SU LLAMADO EN EL MUNDO

UN NEGOCIO MÁS TÚ, MÁS GLOWRIOSO.