



Ernesto Verdugo
Cómo Hacer Tus Metas Realidad en el 2015

Frases

- Ernesto Verdugo** - Ojalá puedas vivir por lo menos 80 años y no un año repetido 80 veces
- Jhonny Hart** - Un emprendedor es una persona que hace todo lo que se le ocurre para evitar conseguir un empleo
- Lori Greiner** - Los emprendedores están dispuestos a trabajar 80 horas para evitar trabajar 40

La "Caja Mágica"

- Por un lado metes \$1.00 y por el otro salen \$2.00
- Se asemeja a "La Paradoja Matrimonial"
- La mayoría de las parejas
- Se pasa más tiempo planeando la boda que planeando el matrimonio

Metodología SOAP Para Hacer tus Metas Realidad

S

- ¿Cuáles son tus metas **SUBJETIVAS** para el 2015?
- Son importantes para ti
- No son vitales de hacer
- Haz una lista de tus metas

O

- ¿Cuáles son tus metas **OBJETIVAS**?
- Aquellas que si pueden representar un verdadero y profundo cambio en tu vida
- Haz una lista de tus metas

A

- ACTIVIDADES** pendientes a realizar del 2014
- Pasarlo para el 2015 - Aquello que quedó inconcluso

La más importante

PLANEACIÓN estratégica para el 2015

- Llenar el calendario con las cosas que son importantes
- Primero las piedras grandes

P

- Paso 1**
 - Propósito
 - Pasión
 - Causa
 - Nicho
- Paso 2**
 - Estrategia
 - Recursos
 - Alianzas
 - Educación

P

- Paso 3**
 - Saber qué te está bloqueando
 - ¿Cuales son o van a ser tus obstáculos?
 - ¿Cuáles van a ser tus problemas?
 - Anticipar
 - Prevenir

P

- Paso 4**
 - Medición
 - Compromisos
 - Ritmo
 - KPI's
 - Indicadores Clave de Desempeño o Rendimiento
 - Nos indican si estamos o no progresando
- Paso 5**
 - Hacer presupuestos
 - Saber cuánto nos va a costar tener éxito

Preámbulo

Metodología SOAP

- Para lavarte de todo lo que hay en el pasado
- Estar fresco y limpio para el futuro

2015

- ¿A quién le gustaría...
 - Que el 2015 fuera el mejor año de su vida?
 - Que su negocio creciera de forma automatizada en 2015?
 - Sobreponerse a todos los bloqueos de éxito que ahora tienen?
 - Tener aliados estratégicos que los ayuden a crecer?
 - Poder escoger dónde, cómo y cuándo trabajar?
 - Cobrar más dinero por el trabajo que desempeña?
 - Poder dejar de "buscar" la manera y "encontrar" la manera?

La escuela tradicional

- No nos enseñó a ser emprendedores
- Nos enseñó a ser empleados
- Es una fábrica de empleados - Nos pone en desventaja

Si no sabemos los pasos para llegar a la meta

- Va a ser muy difícil

¿Cuánto tiempo me tomará tener éxito como emprendedor?

- Puede llevar
 - Mucho tiempo - Si haces las cosas incorrectas
 - Poco tiempo
- La gran mayoría de los emprendedores
 - Nunca tiene éxito - Tiene la mentalidad de que "la práctica" te hace perfecto
 - La práctica en si - No hace que hagas las cosas perfectamente
 - Es la práctica perfecta - La que hace que hagas las cosas perfectamente

El modelo de negocio y el modelo de generación de ingreso

- Un emprendedor
 - No sabe cuál es su modelo de negocio
 - Lo que sabe si sabe - Cuál es su modelo de generación de ingreso - Pueden fallar muy fácil
- Si sabes implementar correctamente un modelo de negocio
 - Tu negocio te va estar generando dinero constantemente
 - Lo puedes manejar desde cualquier parte del mundo

Síndrome de la Perfumería

- En una perfumería
 - Hueles el primer perfume - Huele muy bien
 - Hueles un segundo perfume - Huele un poco menos bien
 - Conforme hueles más esencias - Pierdes sensibilidad
- Lo mismo sucede con los emprendedores
 - Se convierten en un Marketer Frankenstein
 - Toman un poco de lo que aprendieron en cada curso comprado
 - Quieren ponerlo todo junto
 - ¡Eso NO Funciona!** - Es lo menos efectivo del mundo
- Para que las cosas funcionen
 - Ensamblar el vehículo perfecto, significa cerciorarse que cada pieza embone con cada pieza en el orden correcto, en el contexto correcto y en el tiempo correcto

Para tener éxito en cualquier negocio se requiere

- Visitantes
- Tráfico
- Ventas
- Conversión
- Enfoque del marketero amateur
 - Genera tráfico de manera gratuita
 - Vía redes sociales
 - Se enfoca en hacer SEO
 - Crea posts en su blog
 - Vía videos en Youtube
 - Vía comunicados de prensa
 - Rogándole al Santísimo Niño de Atocha
 - ¡Eso NO Funciona!** - Nunca podrás crecer, ni escalar tu negocio
 - Estás dejando tu éxito en manos de circunstancias ajenas a tu control
 - No existen problemas de tráfico
 - Sólo de conversión
 - Tu preocupación
 - Nunca debe ser de tráfico - Es relativamente sencillo de tener
 - Debe ser de conversión