

Vivir **en sábado**

Cómo trabajar la mitad
y ganar el doble

Gonzalo de la Campa Marinas

Copyright © 2025 Gonzalo de la Campa Marinas

Todos los derechos reservados.

La publicación de esta obra puede estar sujeta a futuras correcciones y ampliaciones por parte del autor. Todos los derechos están reservados.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio sin permiso previo del autor.

La publicación de esta obra puede estar sujeta a futuras correcciones y ampliaciones por parte del autor. Todos los derechos están reservados. No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio sin permiso previo del autor. Advertencia legal: Queremos hacer constar que este libro es de carácter meramente divulgativo, donde se exponen consejos prácticos para mejorar situaciones personales y/o profesionales. No obstante, las siguientes claves y recomendaciones no son una ciencia exacta, y la información que figura en esta obra no garantiza que se alcancen los mismos resultados que describe el autor en estas páginas, por lo que el autor de la obra no se hace responsable de los resultados que se obtengan siguiendo estos métodos. Consulte siempre a un profesional antes de tomar cualquier decisión. Cualquier acción que usted tome, será bajo su propia responsabilidad, eximiendo al autor y a escuelaemprende.com de las responsabilidades derivadas del mal uso de las recomendaciones del libro.

ISBN: 9798475412565

*Dedicado a todos los **Don Quijotes**.*

Sigue leyendo y lo entenderás.

INDICE

1. Regalos que hay dentro de este libro	7
2. Cómo serán los trabajos del futuro.....	9
3. Nos han estafado. Ahora se trabaja más que en la prehistoria y la edad media	22
6. Para ganar dinero... deja de pensar en ti.....	42
2.1 El error que casi todos cometen	49
7. De 50 euros a 5 dígitos (en agosto y de vacaciones)	51
2.2 La cartera llena. La agenda vacía.....	51
2.3 Qué me ha llevado a conseguirlo	53
8. Lo que te dirán los demás y lo que te dirás tú	59
9. ¿Qué significa vivir en sábado?	65
10. El cuento que lo explica.....	70
11. La semana laboral de 4 horas... ¡Conseguida!	72
12. ¿Cómo se vive en sábado?	75
13. La estrategia de los cuatro triángulos mágicos.....	78
14. Si tienes poca audiencia sebes saber esto	81
15. Esta es la brújula que marcará siempre tu norte	85
16. Qué he hecho para conseguirlo	90
9.1 Foco = Libertad = Escalabilidad	91
9.2 El modelo de negocio lo es todo	97
9.3 Cómo se consigue la LIBERTAD con mayúsculas.....	100
9.4 Un gigante llamado: Perfección	102
9.5 Otro gigante llamado: Parálisis por análisis.....	104
9.6 Un escudero llamado: Time blocking	105
9.7 Otro escudero llamado: Velocidad.....	106



9.8	Colaboradores sí. Empleados no	110
17.	La casita de ladrillo no se hace en 3 tardes	114
18.	Pasos a seguir para montar un negocio escalable	116
19.	Mis fuentes de ingresos escalables y no escalables	124
12.1	Por donde vienen mis ingresos.....	125
12.2	Cuáles son mis ingresos (escalables y no escalables)	128
20.	Modelos de negocio a evitar si quieres vivir en sábado.....	130
21.	Modelos de negocio que te permitirán vivir en sábado.....	133
14.1	Comisiones de afiliados (de productos físicos o digitales) .	134
14.2	Venta directa de productos digitales	138
14.3	Venta directa de productos físicos	140
14.4	Venta de Cursos: Ser Profesor Online	142
22.	Cómo convertir un negocio tradicional en uno escalable	150
23.	Los pequeños y preciosos consejos que te daría si te tuviera delante.....	183
24.	Ahora todo depende de ti.....	246

1. Regalos que hay dentro de este libro

Me ha pasado un montón de veces que he empezado a leer un libro de temas de emprendimiento o similar y el libro aportaba cantidad de información que me iba maravillando e ilusionando. Luego quería ir ampliando información de todo lo que leía y me iba a Internet y me ponía a buscar de esto o de aquello. A veces acababa encontrando información y otras no encontraba gran cosa.

Bueno, pues para que a ti no te pase eso, si cuando te pones a leer ves que te entran ganas de investigar de temas de los que hablo, te dejo aquí un enlace que será tu puerta de entrada a este maravilloso mundo de vivir en sábado.

Puedes leer tranquilo sabiendo que cuando quieras, solo tienes que ir a este enlace y lo que hoy es un libro, mañana (y cuando digo mañana es mañana por la mañana) puede ser un nuevo mundo apasionante donde seguirás aprendiendo cosas prácticas y útiles que de verdad te ayuden a conseguir lo que quieres:

Más información:

www.escuelaemprende.com/gratis

Ah por cierto... mientras escribía he estado tentado, en cada frase, en escribir vosotras, vosotros, mujeres y hombres, etc. No lo he hecho porque sería agotador estar leyendo eso en cada frase que escribo. Simplemente entiendo que todo lo que leas dónde ponga por ejemplo “vosotros” lo digo en el término más inclusivo de la palabra, para cualquier persona allende su género, sexo, religión, raza o color de ojos. La ilusión de aquellos que queremos vivir en sábado es lo que nos une. Aquí cabemos todos y cabemos juntos y también revueltos.

¡Ale!... aclarado todo, vamos a disfrutar, vamos a soñar y vamos a caminar destino a nuestros sueños. ¡¡Que vida... solo hay una!! (o no).

2. Cómo serán los trabajos del futuro

El empleo va a cambiar radicalmente. Esto que estás leyendo no es tinta sobre un papel, es una bola de cristal, una mirilla secreta donde vas a poder ver con claridad cómo será el futuro.

La Inteligencia Artificial, la pandemia del covid y muchos otros acontecimientos aceleran y acelerarán aún más el cambio de paradigma en el entorno laboral.

En el paradigma actual, a partir de ahora lo llamaré el “paradigma A” hay muchas reglas que el 99% de la gente acata sin planteárselas, sin rechistar, como el ratón camina hacia el queso en el laberinto.

En este paradigma A, la gran mayoría de la humanidad de los países industrializados hacen infinidad de cosas sin plantárseles, sin cuestionarlas.

Venden o vendemos nuestro tiempo a cambio de dinero, vendemos las mejores horas del día, ocho horas al día, las de mayor luz, en las que más frescos y vitales estamos, vendemos las horas de nuestra vida que serían las mejores para dedicar a nuestra familia, amigos o aficiones a cambio de dinero.

Nuestra necesidad de generar ingresos para comer, pagar hipotecas o cubrir gastos nos esclaviza. No nos permite ser libres para decidir qué vamos a hacer mañana por la mañana. Y así durante semanas, meses y años. Así toda una vida hasta que llega la vejez y nos jubilamos, ya agotados de haber pasado las mejores horas de nuestra vida en un trabajo que ha sido el centro principal de nuestro calendario, marcando en rojo casi todas las mejores horas del día y dejando libres para nuestra vida personal las horas del final, en las que llegábamos a casa ya agotados. Esas eran nuestras horas para asuntos personales, para nuestra vida, las que sobraban después de gastar toda nuestra energía en el trabajo.

De hecho, justo ahora que estoy escribiendo estas líneas, acabo de proponer a mis amigos más cercanos venir esta tarde-noche de miércoles a hacer una barbacoa a mi casa de la Sierra de Madrid, en el pueblo de Los Molinos. Y lo que ha sucedido es exactamente lo que estaba explicando. Uno de ellos me ha escrito: *“Yo ahora mismo estoy que no veo, currando hasta ahora, no contéis conmigo pero mil gracias por la invitación”*

Eso es lo que sucede cuando se vive en el paradigma A. El trabajo te consume y al final no puedes disfrutar de una cena de verano con los amigos y la familia porque no te quedan fuerzas.

Aunque cueste creerlo, en el 95% de la historia de la humanidad se trabajaba menos que ahora. En el 95% de la historia tenían muchísimos más días festivos. En los imperios de Grecia y Roma tenían más de 100 días festivos de los que disfrutamos nosotros.

Salvando muchas otras diferencias, ellos sí podían ir a las cenas de verano con sus amigos, ellos no trabajaban tanto como nos han hecho creer. Hemos sido nosotros los que hemos vendido las horas de disfrutar con nuestros hijos o de nuestro ocio, al mercado, a la empresa, a la producción y al consumo innecesario y superfluo.

Esto visto con una mirada actual, es normal, es lo lógico, con una mirada del paradigma A, es lo que toca, no queda otra. Se acepta, no se cuestiona.

Pero hay un 1% o menos de la población que ya no vivimos en el paradigma A. Nos hemos salido. Estamos viajando al futuro. Vivimos en el paradigma B, donde todo eso incuestionable hoy, nos parece una aberración.

Porque en el Paradigma B, para muchos *el paradigma bueno*, el que vendrá en el futuro, es una aberración y, algo abominable e insostenible, hacer cosas que el 99% de las personas que viven

en el paradigma A no se plantean, como por ejemplo trabajar ocho horas al día, las mejores horas del día, tener que vivir interrumpiendo el sueño natural con un terrible despertador todas las mañanas de nuestra corta vida, tener tres o cuatro escasas semanas de vacaciones al año que se pasan volando, tener que pasar cientos de horas en los atascos de las grandes ciudades camino al trabajo... es decir, no ser libre, ser una máquina programada para producir para que el paradigma A, el actual y el antiguo, ese paradigma creador de esclavos inconscientes de que están entregando la mejor parte de su vida al trabajo.

Lo que te voy a contar ahora y lo que ya estás leyendo no le gustará a mucha gente porque se sentirán identificados, verán que llevan miles de horas de sus vidas entregadas al trabajo y dedicando menos de una tercera parte a su vida real, a sus aficiones, a su familia y amigos, a su ocio... Y eso duele.

Todo aquel que se sienta identificado y que no quiera vivir en ese paradigma A, que quiera viajar al futuro del próximo paradigma B, al que unos pocos estamos llegando ya, me criticará. Nos criticará. Tratará de defenderse diciendo que su trabajo le gusta, que no le importa trabajar casi toda su vida así, que el paradigma B no existe, que quién nos creemos nosotros. Nos criticarán como en el Mito de la Caverna de Platón, los que vivían en la cueva criticaban a los que salían de ella. Porque los que abren camino, normalmente, caminan solos.

Pero ¿Gonzalo, cómo es el paradigma B? ¿Cómo se vive allí? ¿Cuál es el camino para salir del paradigma A y vivir en el B?

Querido lector, me haces muchas preguntas, voy a ir tratando de responderte poco a poco, pero confía, que al final de este libro sabrás como emprender el camino al paradigma B en el que ya vivimos algunos locos como tú.

Empecemos por ver cuáles son las reglas que gobernarán en los empleos del futuro, que hay detrás de la revolución de la inteligencia artificial, del teletrabajo, etc. Porque en el paradigma B, la vida cambia. Ya nadie trabajará ocho horas al día, ni tendrá que mendigar tres o cuatro semanas de vacaciones, en el paradigma B nadie usa despertador y nos despertamos de manera natural cuando el cuerpo decide que no quiere dormir más.

Quizá lo que vas a leer del paradigma B te va a sonar utópico, inalcanzable, imposible. Es normal, no es tu culpa, te han educado con las reglas del paradigma A y te han hecho creer que cualquier otro paradigma es imposible. Eso mismo le habría ocurrido a cualquier persona de que habitase en el planeta Tierra en el siglo V antes de Cristo o durante la Edad Media. Si a cualquiera de ellos alguien les hubiese contado como vivimos en la actualidad, con derecho a sanidad, paro, jubilación, trabajando de lunes a viernes y con jornada intensiva en verano... habrían pensado que era una utopía, inalcanzable, imposible. Habrían pensado exactamente lo mismo que hoy pensarán la gran

mayoría cuando lean eso de que en el paradigma B las personas trabajan solo las horas que quieran y no más de cuatro horas al día, que viven sin despertador y que pueden pasar tres meses de vacaciones o hacer deporte o cualquier ocio por las mañanas en las horas de mayor vitalidad.

La historia de la humanidad está repleta de utopías cumplidas. De gente que vive y disfruta sin cuestionarse cada día de privilegios que en el pasado eran imposibles, irreales, impensables.

Lo que es imposible hoy es que viajemos al futuro, así que la única forma de vivir en el futuro es aprendiendo a traerlo al presente. Y para traer el futuro a tu vida, el primer paso es mostrar un rechazo frontal a las reglas del paradigma A que te han enseñado desde la infancia y que llevas toda tu vida sin cuestionar.

Yo casi todas las mañanas de mi vida desde hace más de cinco años, voy al gimnasio, juego al pádel, me tumbo en la cama o hago lo que me da la gana, mientras el 100% de mis familiares y amigos están trabajando. Mientras mis seres más queridos están trabajando las horas y días que les marcan sus empresas.

Si quieres vivir en el paradigma B no podrás trabajar para otros porque no puedes cambiar a los demás. Solo puedes cambiar tú. Y hemos nacido en el paradigma A, hemos nacido en el pasado. Para vivir en el futuro debes poder poner tú las reglas y para eso debes ser quién gobierne en tu empresa, en tu negocio, en tu fuente de ingresos.

Con esto no digo que debas dejar tu trabajo hoy mismo si eres funcionario o asalariado. Lo que digo es que si habitas esos “hogares laborales” las reglas ya están impuestas, ya están dadas y en la mayoría de los casos estarás atado a unos días de vacaciones marcados, a unas horas marcadas, incluso muchos tendréis que fichar para demostrar las horas trabajadas. Esto,

desde las personas que habitan el paradigma B es otra aberración, como hoy es una aberración que un médico fume pasando consulta o cualquier persona encienda un cigarrillo en un cine o un avión. Antes era normal, hoy en día, en el nuevo paradigma del tabaco se ve como algo aberrante.

Pues lo mismo pasa cuando alguien que vive en el paradigma B, ve que hay personas que fichan al llegar y salir del trabajo. Siente lo mismo que cuando ve un médico fumando al pasar consulta en un hospital, un escalofrío. Fichar en las empresas, lo ve como algo que solo debería hacer el ganado al entrar en el establo, no los seres humanos a los que hay que juzgar por otros valores muy distintos a los de si calientan o no una silla. Fichar, desde el punto de vista de la productividad, no garantiza nada. No garantiza que estés trabajando y mucho menos que estés cumpliendo con las tareas que ayudarán a mejorar la empresa. Puedes fichar y pasar media jornada laboral tomando cafés o hablando con los compañeros. Fichar, es, en la mayoría de los casos una medida cutre, alienante, de una total falta de confianza

en el trabajador y en el empresario, es ineficiente, ineficaz y para muchos habitantes del paradigma B, es, hasta humillante.

Así que, enhorabuena por estar leyendo este libro, donde vas a aprender a cambiar las reglas, a quitarle horas a la jornada laboral poco a poco, hasta que puedas trabajar las mínimas horas posibles (te guste o no tu trabajo) para que la gran parte del día las puedas dedicar a tener calidad de vida, tiempo libre y la tranquilidad de generar ingresos mientras tú haces otras cosas. Porque en el paradigma B, generar ingresos para poder comprarte una casa, viajar o salir a cenar, no depende de tu tiempo. Aprenderás a romper la cadena entre tiempo y dinero. Podrás ganar dinero sin vender tiempo.

Pero para eso tendrás que aprender a montar un negocio que te permita hacer todo eso y tendrás que invertir tiempo y dinero en conseguirlo. Si piensas que ir del paradigma A al B se hace en un día, apretando un botón, estás equivocándote.



No es fácil, como tampoco es fácil conducir cuando no se sabe, como no es fácil construir una casa o hacer una operación de rodilla. Nada es fácil, pero se aprende y se hace. Y cuando se ha aprendido, entonces sí es fácil, es fácil conducir, hacer una casa y vivir en el paradigma B. Pero igual que aprendiste a conducir y dedicaste horas a estudiar el examen teórico y pasaste horas en un coche practicando para el examen práctico, aquí toca hacer lo mismo. No es fácil sacarse una oposición para tirarse toda la vida madrugando y viviendo con las reglas impuestas y los funcionarios se las sacan, estudian con toda su energía, aprueban el examen o los exámenes, superan a otros candidatos y viven toda la vida con un empleo estable. Pues si un funcionario puede hacerlo, también puede un emprendedor que quiere huir del paradigma A, esclavizante y vivir en el paradigma B donde la calidad de vida es infinitamente superior.

Para eso verás trucos y métodos que yo mismo aplico a diario, como quitarle horas a la jornada laboral cada vez que quiero hacer algo que me gusta. Te pongo un ejemplo, en el paradigma

A, una persona que quiera entrenar para hacer un triatlón o cualquier otra afición tiene que ir al gimnasio antes o después de la jornada laboral. Es decir, o bien levantarse a las seis de la mañana para sacar un par de horas antes de trabajar o bien ir a las ocho de la tarde o cuando llegue del trabajo. En ambos casos pierden horas de sueño, horas de familia, horas de su calendario, de su vida, para poder prepararse para su afición.

En el paradigma B, esas personas irían a entrenar a las diez u once de la mañana, cuando más frescos se sientan, habiendo dormido bien y pudiendo pasar la tarde con sus hijos, familia o amigos. En el paradigma B no se le roba horas a la parte del día de la familia, se le roban horas al trabajo y se amplía la jornada de ocio. La calidad de vida de los habitantes del paradigma B es infinitamente superior porque tienen más tiempo para ellos, tenemos más tiempo para nosotros.

Pero venga, dame la mano, que te voy a guiar para que vengas con nosotros, para que trabajes en ti, en tu futuro, en tu calidad

de vida. Porque el camino a vivir en este nuevo paradigma no se acaba nunca, como tampoco acaba de aprender un médico o un deportista. ¿O es que Rafa Nadal y los grandes deportistas de éxito dejan de entrenar cuando ganan un Gran Slam, cuando ganan un torneo? En el paradigma B siempre se aprende, porque cada cosa nueva que aprendas puede generar más ingresos o reducir más aún tu jornada laboral.

¿Cómo piensan las personas que viven en el paradigma B? ¿Cuál fue su primer paso para caminar hacia allí? ¿Qué debes hacer tú para dar los mismos pasos que dieron ellos? Veámoslo...

3. Nos han estafado. Ahora se trabaja más que en la prehistoria y la edad media

Lo que te cuento ahora va a cambiarte la forma de pensar para siempre. Lo que pensabas hasta ahora era mentira.

Vas a conocer la sorprendente evolución del tiempo de trabajo: de la prehistoria al futuro. Y esto que vas a leer se lo contarás a tus

familiares y amigos en las próximas sobremesas, les dirás que lo leíste en este libro y ellos, como tú y como yo cuando me enteré, se quedarán atónitos y lo compartirán a su vez con sus familiares y amigos.

Nos han estafado y nos lo hemos creído.

Uno de los mitos más extendidos sobre el trabajo es la idea de que en el pasado la gente trabajaba de sol a sol, todos los días, sin descanso. Sin embargo, la historia nos muestra un panorama muy distinto. De hecho, si comparamos la cantidad de horas trabajadas al año por una persona corriente en diferentes momentos de la historia, descubrimos que la jornada laboral moderna intensiva — especialmente durante la Revolución Industrial— fue una **anomalía histórica**, no la norma. Este recorrido histórico nos permitirá comprender por qué es razonable pensar en un futuro en el que trabajemos solo unas pocas horas al día y disfrutemos de largos periodos de descanso.

Hagamos un breve recorrido por la historia para ver si trabajaban más o menos horas al año que en la época actual.

Las sociedades cazadoras-recolectoras: La primera abundancia.

En las comunidades humanas anteriores a la invención de la agricultura, hace más de 10.000 años, el trabajo no estaba separado de la vida. Los pueblos cazadores-recolectores como los !Kung del desierto del Kalahari, estudiados por Richard B. Lee en los años 60, destinaban solo entre 15 y 20 horas a la semana a recolectar comida, cazar y mantener sus herramientas. El resto del tiempo lo dedicaban a la vida social, el juego, la danza y el descanso. El antropólogo Marshall Sahlins calificó a estas comunidades como “la primera sociedad de la abundancia”, no por su riqueza material, sino por la **cantidad de tiempo libre** que disfrutaban.

Esta forma de vida, que predominó durante más del 95 % de la historia humana, demuestra que trabajar pocas horas y vivir con relativa plenitud no solo es posible, sino que fue durante milenios el modelo predominante.

La revolución agrícola: más trabajo, pero estacional

Con la llegada de la agricultura y las primeras civilizaciones, el trabajo se volvió más intensivo y repetitivo, pero seguía adaptándose a los ciclos naturales. La siembra y la cosecha exigían jornadas largas durante ciertas temporadas, pero eran seguidas por periodos de menor actividad, especialmente en invierno.

Aunque no disponemos de registros precisos de horas anuales trabajadas, sí sabemos que el calendario agrícola incluía numerosas festividades religiosas vinculadas a la fertilidad de la tierra y al ritmo solar. Los egipcios, por ejemplo, celebraban múltiples festividades ligadas al Nilo y los ciclos astronómicos, lo que interrumpía la actividad productiva con cierta frecuencia.

Grecia y Roma: más ocio del que imaginamos

En el mundo clásico, el tiempo de trabajo variaba mucho según la clase social. Los ciudadanos libres griegos y romanos, especialmente los varones, no solían trabajar en tareas físicas. Su tiempo se dividía entre la filosofía, la política, el deporte, la

religión y el arte. El trabajo manual recaía sobre los esclavos, sirvientes y comerciantes.

En Roma, el calendario incluía más de 150 días festivos públicos al año. Muchos estaban dedicados a los juegos, ferias o celebraciones religiosas (como las Saturnales o los Ludi Romani), durante los cuales se suspendía buena parte del trabajo. Además, las jornadas eran limitadas por la luz solar y a menudo incluían una pausa larga a mediodía —la “meridiatio”— que se asemeja a la siesta actual. Incluso los artesanos trabajaban, en promedio, entre 6 y 8 horas diarias.

Aunque esta sociedad era profundamente desigual, para una gran parte de la población urbana (incluyendo los trabajadores libres), **el número total de horas trabajadas al año era considerablemente menor** que el de un obrero del siglo XIX o los trabajadores del siglo XX y XXI.

Edad Media: el descanso impuesto por la Iglesia

Contrario a la visión habitual de campesinos explotados sin descanso, la Europa medieval ofrecía, sorprendentemente, una cantidad significativa de días libres. La vida rural giraba en torno a los ciclos agrícolas y al calendario religioso, que imponía numerosas festividades y días santos. Además de los domingos, los campesinos descansaban en Navidad, Pascua, Pentecostés y en las fiestas locales del santo patrón, sumando hasta **180 días no laborables al año** en algunos contextos.

La historiadora Juliet Schor, en su libro *The Overworked American* (1991), estima que un campesino europeo en la Edad Media trabajaba entre **120 y 180 días al año**, dependiendo de la región. Las jornadas eran intensas durante la cosecha, pero considerablemente más suaves el resto del año. Algunos monasterios establecían reglas que limitaban las horas diarias de trabajo a tan solo 6, repartidas entre la mañana y la tarde.

Esto nos lleva a una conclusión sorprendente: **los campesinos medievales trabajaban menos horas al año que un empleado**

moderno de oficina en muchas economías desarrolladas. El descanso no era solo un privilegio, era un mandato religioso.

Edad Moderna: el avance del trabajo asalariado

A medida que se desarrollaban las ciudades y el comercio, surgieron formas más estructuradas de trabajo, sobre todo en gremios artesanales. Los aprendices y maestros artesanos no estaban sometidos a horarios rígidos de fábrica y conservaban cierta autonomía sobre sus ritmos.

Aun en esta época, persistían numerosos festivos religiosos y prácticas como el “lunes azul” en Inglaterra, en el que muchos trabajadores simplemente no se presentaban a trabajar tras el fin de semana. El control del tiempo aún no estaba completamente colonizado por el mercado. Si bien el trabajo asalariado ganaba peso, el descanso seguía siendo una parte sustancial de la vida cotidiana.

Revolución Industrial: el gran retroceso

La llegada de la Revolución Industrial en el siglo XVIII trajo consigo un cambio brutal: el trabajo dejó de adaptarse a los ciclos naturales y comenzó a ser regulado por el reloj. En las fábricas, hombres, mujeres y niños trabajaban **12, 14 o incluso 16 horas al día, 6 o 7 días a la semana**, sin vacaciones, sin fines de semana y sin límites legales.

En el Reino Unido y Estados Unidos durante el siglo XIX, un obrero industrial podía trabajar más de **3.200 horas al año**. Fue el periodo de mayor explotación laboral de la historia reciente. Este aumento en las horas laborales fue tan brutal que generó una reacción: el surgimiento de sindicatos, huelgas y el movimiento por la jornada de ocho horas. La famosa consigna “8 horas de trabajo, 8 de descanso, 8 de sueño”, popularizada por el socialista Robert Owen, reflejaba el deseo de restaurar cierto equilibrio.

En este periodo, el trabajador común trabajaba **el doble que un campesino medieval** y tenía **menos días de descanso que un esclavo romano**.

El siglo XX: La falsa conquista del tiempo libre

A partir del siglo XX, especialmente después de la Primera Guerra Mundial, los trabajadores empezaron a conquistar legalmente el tiempo libre. En 1926, la Ford Motor Company impuso por primera vez la semana laboral de 5 días y 8 horas diarias. En 1938, Estados Unidos aprobó la Fair Labor Standards Act, que estableció el máximo legal en 44 horas semanales (luego reducido a 40). Europa siguió una tendencia similar.

Las vacaciones pagadas, inexistentes antes del siglo XX, se convirtieron en derecho. Francia otorgó dos semanas en 1936, y hoy ofrece 5 semanas. España reconoce 22 días laborables, más 14 festivos. En la segunda mitad del siglo XX, mientras la productividad se multiplicaba por tres o por cuatro, el número de horas trabajadas por año disminuía.

En 1950, un trabajador estadounidense trabajaba unas **1.900 horas anuales**; en el año 2000, esa cifra había descendido a **1.700**. En países como Alemania, se trabaja hoy solo **1.350 horas al año**.

El siglo XXI y el retorno al tiempo libre

Hoy nos encontramos nuevamente en una encrucijada. Gracias a la automatización, la inteligencia artificial, el trabajo remoto y los avances tecnológicos, muchas tareas pueden realizarse en menos tiempo, o sin intervención humana directa. Esto ha motivado múltiples experimentos de reducción de jornada, que han demostrado que es posible trabajar menos sin perder productividad.

En Islandia, entre 2015 y 2019, se ensayaron jornadas de 35-36 horas semanales sin reducción de salario, y los resultados fueron tan positivos que el 86 % de la población ya trabaja bajo esquemas similares. En Reino Unido, en 2022, 61 empresas adoptaron la semana de cuatro días con pleno éxito: el 92 % decidió mantenerla tras la prueba. Microsoft Japón aumentó su productividad un 40 % al implementar un sistema similar.

Estas cifras refuerzan lo que ya advertía el economista John Maynard Keynes en 1930, cuando escribió que sus nietos probablemente trabajarían solo 15 horas a la semana. La

productividad crece, y sin embargo, seguimos trabajando jornadas similares a las de hace 80 años.

Conclusión: hacia una nueva era del tiempo

A lo largo de la historia, el tiempo de trabajo no ha sido una constante, sino un reflejo de las condiciones tecnológicas, sociales, religiosas y políticas de cada época. Durante milenios, el ser humano trabajó menos que hoy. La revolución industrial impuso una lógica del agotamiento, pero el siglo XX empezó a revertir esa tendencia. Hoy, con los avances tecnológicos y el aumento constante de la productividad, **trabajar 3 horas al día y disfrutar de 3 meses de vacaciones no solo es posible, sino coherente con el recorrido histórico de la humanidad.**

El futuro del trabajo no es la intensificación, sino la liberación del tiempo. Y si la historia sirve de guía, ese futuro ya está empezando.

Resumen: horas trabajadas al año según la época

- **Prehistoria. Antes de 10.000 a.C.**
 - ◆ *Promedio estimado: 800 a 1.200 horas/año*
 - ◆ *Fuente: Richard Lee (estudio sobre los !Kung), Marshall Sahlins.*
- **Neolítico – Edad del Bronce**
 - ◆ *Estimación: 1.000 a 1.500 horas/año*
 - ◆ Alta intensidad en temporadas agrícolas, pero largos descansos entre ciclos.
- **Grecia y Roma (500 a.C. – 500 d.C.)**
 - ◆ *Estimación (ciudadanos libres/artesanos): 1.200 a 1.800 horas/año*
 - ◆ Más de 150 días festivos anuales en Roma.
- **Edad Media europea (500 – 1500 d.C.)**
 - ◆ *Estimación: 1.200 a 1.600 horas/año*
 - ◆ Hasta 180 días no laborables (domingos, fiestas)

religiosas).

◆ Fuente: Juliet Schor (*The Overworked American*).

- **Edad Moderna / Preindustrial (1500 – 1750)**

- ◆ *Estimación: 1.800 a 2.000 horas/año*

- ◆ Ritmo más regular, aunque aún con muchos festivos.

- **Revolución Industrial (1750 – 1850)**

- ◆ *Estimación (clase obrera): 3.000 a 3.500 horas/año*

- ◆ Jornadas de 12-16 horas diarias, 6-7 días/semana.

- ◆ Sin vacaciones ni límites legales.

- **Siglo XX (1950)**

- ◆ *EE.UU.: 1.900 horas/año*

- ◆ *Europa Occidental: 1.800 – 2.000 horas/año*

- ◆ Empiezan las vacaciones pagadas y semanas de 40 horas.

- **Siglo XXI (2020s, países desarrollados)**

- ◆ *España: 1.600 – 1.700 horas/año*

- ◆ En Europa una media de 40 días festivos anuales, es decir 110 menos que en Grecia y Roma.
- ◆ Fuente: OCDE.

4. ¿Ganar dinero? ¿A costa de qué?

El otro día hablaba con un empresario que tenía una empresa de 50 trabajadores, se había puesto una nómina de 10.000€, trabajaba 12 horas al día, con estrés, pocas vacaciones, un coche caro, había pasado por varias depresiones y tomaba medicamentos para combatirlas.

Antes de empezar la conversación y saber todo esto yo le admiraba como empresario ya que había sabido montar un imperio y a juzgar por su coche le iba de maravilla. No es fácil dormir por las noches con 50 nóminas a las espaldas.

Cuando le conté que yo ganaba lo mismo que él trabajando 3 horas al día y pasando dos meses y medio de vacaciones los veranos, las tornas se cambiaron.

Me dijo: “Me vas a tener que hacer una máster class”

Porque la vida no se trata de ganar 1.000, 5.000 o 10.000€ al mes. Se trata de vivir tranquilo, de ser feliz, de disfrutar.

Como un día dijo el reconocido actor Jim Carrey: *“Creo que todos deberían hacerse ricos y famosos y hacer todo lo que siempre soñaron para que puedan ver que no es la respuesta.”*

Tengo muy poca memoria debido a mi TDAH, pero esta frase se me quedó grabada.

Mi pregunta es... ¿Qué prefieres ganar 10.000€ al mes con cientos de preocupaciones diarias y responsabilidades que no te dejan ser feliz o ganar 10.000€ al mes trabajando 3 horas al día y sin apenas responsabilidades?

La pregunta parece obvia. Pero lo que realmente quiero mostrarte es que dos personas que ganan un mismo salario no tienen lo mismo. Uno tiene tiempo, paz y calidad de vida y el otro es tan pobre, que solo tiene dinero, como cantaba mi admirado Joaquín Sabina.

Este libro no te va a ayudar a que montes una empresa, a que pagues salarios, a que ganes mucho dinero ni a que te compres un coche

caro.

Yo nunca me he gastado más de 13.000€ en un coche. Tengo dos, ambos de segunda mano, uno es un Peugeot 807 del que no cierran bien las puertas, son eléctricas y hay que empujarlas para que cierren, el otro es un Citroen C3 del año catapún que costó 3.000€. He preferido invertir en vivienda, tener patrimonio que me permita vivir tranquilo, tengo dos pisos, uno donde vivo en el centro de Madrid y otro alquilado y comprado sin hipoteca en la preciosa Sierra de Guadarrama. Pero el que más disfruto de los tres es un precioso chalet en el maravilloso pueblo de Los Molinos con mi jardincito, mi piscinita, donde hago paellas, barbacoas y me acabo de hacer un horno de leña donde disfruto como un enano haciendo asados de todo tipo. En esa casa paso la mayor parte de mis veranos y es la culpable de que entre bañito y bañito, excursión y paellita, me sea casi imposible trabajar en dos meses y medio. Y sí, respondo algún email, envío descuentos a mi lista de correo para que se apunten a mis cursos a un precio mejor y así ganemos todos, pero no mucho más. Porque mi tiempo no lo vendo, es muy caro, mi vida vale mucho como para que las mejores horas del día las pase

trabajando.

5. Debes estar dispuesto a ganar menos dinero

El otro día hablando con mis amigos, cuando uno se enteró de que mi segunda residencia, el chalet de Los Molinos, se alquilaba por unos 6.000€ los meses de verano me preguntó: *¿Y por qué no lo alquilas? ¡Es una pasta!*

Le respondí: *Porque si quieres vivir trabajando 3 horas al día debes estar preparado para ganar menos dinero.*

Debes aceptar que podrías ganar más si trabajases más. Si yo trabajase 8 horas al día, vendería más cursos, más servicios, grabaría más vídeos para YouTube y las redes sociales, tendría más visitas, más seguidores, aparecería en más medios, sería más conocido, tendría más ingresos.

Pero, llega un momento que hay que saber parar. Que hay que “comprar tiempo y calidad de vida” y eso se hace de dos maneras. Teniendo sistemas de ventas automatizadas que te permitan ganar dinero mientras tú haces otras cosas, y una vez lo tienes implantado,

sabiendo parar.

Mis amigos se pusieron a hablar entre ellos de que hacían Time Blocking. Se sentían orgullosos de ser más productivos sabiendo bloquear tiempo en sus trabajos. Yo les dije algo que les descolocó.

Les pregunté: *¿Cuáles son las mejores horas del día? ¿Las que estáis con más energía? ¿Normalmente de las 10:00 de la mañana a las 14:00 más o menos no? Pues en esas horas yo me pongo lo que más me gusta hacer: Jugar al pádel, ir al gimnasio, darme un paseo... Eso es el verdadero time blocking y no dejar de hacer una cosa de trabajo para hacer otra diferente.*

Mi amigo me respondió: *Sí, pero la gran diferencia es que a nosotros, a diferencia de mucha gente, nos gusta nuestro trabajo, nos gusta lo que hacemos.*

A lo que contesté: *Sí, a mi también me gusta el mio. Me encanta ayudar a personas a emprender online, pero me gusta más hacer una excursión por el campo que estar delante de una pantalla. Y el día que empiezas a trabajar menos, te das cuenta, de que aunque tu trabajo te guste, hay millones de cosas que te gustan mucho más que*

tu trabajo. Lo mismo pasa con Instagram y las redes sociales, cuando pasamos horas en ellas es porque nos gusta, pero cuando dejas de hacer scroll para irte a cenar con tus amigos o una excursión por el campo, te das cuenta de que hay millones de cosas mucho mejores que las pantallas y los trabajos.

Y por último y para acabar este capítulo antes de enseñarte a generar ventas automatizadas... te diré que te he puesto ejemplos que quizá te parezcan extremos como empresarios con mucho estrés y grandes nóminas.

Pero aunque no llegemos tan lejos y pongamos ejemplos reales de directivos de empresa que disfrutan con lo que hacen, con nóminas cercanas a los 10.000€ al mes y con poco estrés... tampoco tienen la calidad de vida que quiero que veas en este libro, hacia la que quiero que empieces a caminar conmigo.

Esos trabajadores que disfrutan de sus trabajos muchas veces llegan tarde a casa o cansados y pasan tres escasas semanas de vacaciones en verano porque tienen que reservar una para navidad. Tres semanas que pasan volando y vuelta a empezar un año más, a esperar

otros once meses a que lleguen esas tres efímeras semanas de vacaciones. Planean viajes con mucha antelación para tener algo a donde mirar en un futuro ya que su trabajo, pese a ser entretenido y agradable es gris. Necesitan alicientes, cenas, planes o viajes que pongan un poco de color a corto plazo en vidas vendidas a tener que ingresar para comer y pagar la hipoteca que les ahoga y no les permite ser libres.

Y ahora sí, ahora vamos a ir aprendiendo poco a poco como caminar en otra dirección, hacia otro paradigma, como caminar hacia el futuro o hacia el pasado donde se trabaja menos horas. Donde se tienen muchísimos más días libres.

Como imaginarás esto no se consigue apretando un botón, pero si todo lo que haces hoy se suma a lo que hiciste ayer y a lo que harás mañana, cada día tendrás un castillo más grande. Dicho esto en un ejemplo real es: Cada curso que saco yo para mi web escuelaemprende.com se suma al anterior, va haciendo mi academia más grande, con más valor, cada vídeo que grabo aumenta el “patrimonio de mi web”. Hoy que escribo aquí hay 21 cursos de



pago y 7 gratuitos. Porque los que grabé hace años me sirven para ganar dinero hoy y los que grabo hoy me darán dinero mañana. No es pan para hoy y hambre para mañana. No son cursos presenciales que tal acaban tengo que volver a empezar si quiero ganar dinero. En estos modelos de negocio el trabajo se hace una vez y te ayudan a ganar dinero de por vida.

Para llegar ahí hay que trabajar, hay que dar pedales, hay que subir la montaña, pero cuando llegas, vives en bajada, solo pedaleas si quieres. Así que vamos a ello, vamos a hacer una “excursión en bici” para que aprendas a ir hacia esa montaña que te va a permitir que, algún día, pedalees cuesta abajo, vivas en bajada, pudiendo avanzar mirando el paisaje, disfrutando del viento y sin hacer tanto esfuerzo para avanzar. Vamos a ello, porque lo primero es empezar con la mentalidad adecuada, si no es imposible.

6. Para ganar dinero... deja de pensar en ti

La mayoría de los emprendedores están obsesionados con vender. **"Yo quiero más clientes, yo quiero facturar más, yo quiero crecer."**

💡 **Ese es el primer error.**

Cuanto más piensas en ti y en lo que quieres, **más difícil se vuelve vender.**

¿Por qué? Porque la gente no compra porque TÚ quieras vender. Compra porque necesita resolver un problema.

🔴 **Ejemplo:**

❌ **Mal:** “Necesito vender más, así que voy a hacer un post promocionando mis servicios.”

✅ **Bien:** “Voy a ayudar a la gente con una estrategia gratuita que puedan aplicar ahora mismo.”

💡 **Cuanto más ayudas, más vendes.** Pero no porque estés vendiendo directamente, sino porque creas confianza y generas reciprocidad.

2. Mi estrategia: regalar primero, vender después

Yo no intento vender de inmediato. Primero **ayudo.**

✦ Ejemplo real:

- En lugar de decirle a la gente "**Cómprame este curso**", les ofrezco acceso a **7 minicursos gratuitos**.
- Como apporto valor primero, un porcentaje de esas personas **terminan comprando mis cursos o servicios high ticket** sin que yo tenga que forzarlas.

✦ Mi sistema en números:

- Con una campaña de publicidad de **300€ al mes**, consigo que unas **700 personas entren en mis minicursos gratuitos**.
- Un porcentaje de esas personas acaban confiando en mí y **comprando mis cursos de pago o mis servicios premium**.

💡 **Conclusión:** Cuanto más das, más recibes.

3. Ejemplos de cómo vender ayudando primero

✦ Si vendes cursos online:

✗ **Mal:** “Apúntate a mi curso de emprendimiento online.”

✓ **Bien:** “Descarga gratis mi guía con los 3 errores que arruinan el 90% de los negocios online.”

✦ **Si vendes consultoría:**

✗ **Mal:** “Agenda una sesión de pago conmigo.”

✓ **Bien:** “Déjame analizar tu negocio en 10 minutos GRATIS y decirte qué podrías mejorar.”

✦ **Si vendes diseño web:**

✗ **Mal:** “Contrata mi servicio de diseño web.”

✓ **Bien:** “Si tu web no te genera clientes, algo está fallando. Te explico cómo solucionarlo aquí.”

💡 **La clave es cambiar la mentalidad de vender a servir.**

4. Cómo la IA puede ayudarte a generar contenido gratuito sin esfuerzo

Mucha gente no regala contenido porque **cree que lleva demasiado**

tiempo.

 **Ejemplo real:**

- Antes, escribir guiones y hacer posts me llevaba horas, días, meses...
- Ahora, con la IA, **puedo generar contenido de 3 meses en un solo día.**

 **Cómo aplicarlo en tu negocio:**

- Usa la IA para **crear PDFs gratuitos en minutos** que puedas regalar a tu audiencia.
- Genera **emails de seguimiento automatizados** que aporten valor antes de vender.
- Crea **reels y videos automatizados** con tus clones digitales. Lo importante será el mensaje, no si es tu clon quien lo dice o si lo dices tú. Lo importante es lo que ayudes, lo que enseñes.

 **Cuanto más fácil sea para ti ayudar, más impacto tendrás y**

más venderás.

5. Conclusión: La venta es una consecuencia, no el objetivo

Si te obsesionas con vender, la gente te huirá.
Si te enfocas en ayudar, la gente confiará en ti y **comprará de forma natural.**

Tu próximo paso:

- Piensa en qué puedes regalar que realmente ayude a tu audiencia.
- Implementa un sistema para captar leads con contenido gratuito.
- Automatiza parte del proceso para que no te consuma tiempo.

2. Cómo ganar más trabajando menos y aprovechando la IA

2.1 ¿Te gustaría generar ingresos sin estar pegado a la pantalla todo

el día?

Hace unos años, la única manera de vender online era hacerlo todo manualmente. Crear contenido, responder mensajes, vender uno a uno... un proceso lento y agotador.

Cuando escribí este libro por primera vez, logré construir un negocio escalable **sin la ayuda de la IA**. Lo hice a base de prueba y error, optimizando cada paso hasta encontrar un modelo que me permitiera generar ingresos sin intercambiar mi tiempo por dinero. Pero hoy todo es aún más fácil.

Ahora con la Inteligencia Artificial podemos **automatizar gran parte del trabajo** sin perder autenticidad. Para que te hagas una idea, **en un solo día he creado contenido para 3 meses en redes sociales** gracias a herramientas de IA como HeyGen, ElevenLabs y otras herramientas que me permiten buscar vídeos virales y usarlos como guion para generar mis propios reels con mi clon digital. De esto hablo en uno de mis cursos de escuelaemprende.com donde explico paso a paso como crear clones digitales que trabajen por ti.

Mis vídeos virales más exitosos han alcanzado más de **un millón de**

visualizaciones, y solo tres vídeos bien posicionados generan más del 60% de mis seguidores.

Lo increíble de esto es que esos vídeos trabajan por mí **mientras yo hago otras cosas.**

Ser viral no es cuestión de suerte. Es entender cómo funcionan los algoritmos y usar las estrategias correctas.

2.1 El error que casi todos cometen

La mayoría de la gente cree que la clave para ganar más dinero es **trabajar más horas.** Que si no están ocupados, no están progresando.

Pero eso es una mentira.

El verdadero secreto para trabajar menos de 4 horas al día es **combinar dos factores:**

1. **Tener un modelo de negocio escalable y sano** que genere altos ingresos sin depender de tu tiempo.

2. **Un acto de voluntad:** vencer la **Ley de Parkinson**, que dice que el trabajo se expande hasta llenar la jornada laboral.

La mayoría de las personas, cuando empiezan a ganar más, buscan formas de ganar el doble. **El verdadero movimiento inteligente es trabajar la mitad.**

Eso es lo que aprenderás en este libro.

Este libro es para ti si...

- ✓ Sientes que trabajas demasiado y ganas poco.
- ✓ Te gustaría generar ingresos sin estar atado a un horario.
- ✓ Te llama la atención la IA y quieres saber cómo aplicarla sin complicaciones.

Quieres hacer crecer tu marca personal sin pasarte el día creando contenido. Estás cansado de ver cómo otros logran libertad financiera mientras tú sigues atrapado en la rueda del trabajo.

No te voy a prometer dinero fácil. **Esto no va de magia ni de**

apretar un botón.

Pero si aplicas lo que aquí te enseñó, en unos meses podrías estar viendo resultados que te cambien la vida.

Así que **vamos a construir juntos tu negocio y tu libertad.**

7. De 50 euros a 5 dígitos (en agosto y de vacaciones)

2.2 La cartera llena. La agenda vacía.

Empiezo a escribir este libro (en la aplicación Evernote que tengo instalada en el móvil) un domingo, un par de horas después de haber estado hablando con mi mujer y haberle dicho:

"No tengo nada que hacer mañana"

Esta es una frase que me ha oído decirle muchas veces.

Y, “*no tener nada que hacer mañana*”, no significa no generar ingresos. De hecho se puede ganar mucho dinero y tener la agenda vacía o casi vacía de trabajo y tener todo el tiempo del mundo para tus aficiones, familia, amigos... Pero ya te iré enseñado todo esto más adelante con mucho detalle.

¿Por qué escribo este libro? Porque creo que puede ayudar a muchas personas. La verdad es que no tengo ninguna otra pretensión que contarte mi historia por si puede incentivarte a seguir los pasos que he seguido yo y que tan bien me han funcionado.

Escribo este libro porque el primer agosto que yo emprendí, tenía un bebé de 1 año y gané 50 euros y en mi último agosto he ingresado 5 dígitos (es decir, más de 10.000€ estando de vacaciones). Y creo que conocer como he pasado de un escenario a otro puede ayudar a muchas personas. Espero que a ti entre ellas.

2.3 Qué me ha llevado a conseguirlo

Mis primeros 10 años de vida laboral los pasé fundamentalmente en 2 empresas (5 años en cada una aproximadamente) y cuando llevaba 5 años en la segunda de ellas, me despidieron.

En realidad, despidieron a más de la mitad de la empresa, debido a que la crisis había mermado las ventas y tenían que reducir gastos.

Por aquel entonces tenía un bebé de 6 meses y ese despido sonó como un jarro de agua fría para mí. Y más aún cuando, pocos meses después, a mi mujer también la despiden y nos vemos, los dos en paro y con un bebé y una hipoteca, entre otros muchos gastos.

Ella se puso a buscar trabajo y a echar *currículos* y yo decidí que tenía que aprovechar para cumplir mi sueño. Era el momento de convertir la mala suerte en buena, de ser freelance, de trabajar desde casa y no tener jefe. Era el momento de intentar ser libre.

Me parecía imposible.

Sí pensaba que algún mes suelto podría ganar dinero. Pero ¿dinero recurrente todos los meses como un salario, trabajando desde casa? Eso sí que me parecía una quimera inalcanzable.

Pero como dice esa frase que leía alguna vez: *“Lo conseguimos porque no sabíamos que era imposible”* Los comienzos no fueron fáciles pero la ilusión se me salía del pecho y al día siguiente de mi despido, me fui a casa de mis padres, abrí el portátil y me puse a investigar sobre en qué podría trabajar.

Después de ver muchos vídeos y leer muchos artículos en Internet, decidí que iba a dedicarme a diseñar páginas web. Me ilusionaba y entre los conocidos podría conseguir algún primer ingreso.

Y así fue. Me hice algunos cursos online y presenciales y aprendí a hacer diseños sencillos y gracias al boca a boca y a los amigos y conocidos hice mis primeras webs, lo que me ayudó a generar mis

primeros ingresos.

Pero... llegó agosto.

Estaba intentando cumplir mi sueño de trabajar desde casa, de no tener jefes, de ser libre y poder elegir donde y cuando trabajaba...

Pero me encontré con un gigantesco muro que se llamaba vacaciones, los meses en que todo para (por lo menos en este sector).

Y ese agosto ese gigantesco muro se llamó: "*He ingresado 50 euros este mes*"

Y pensé... "*Jorge no se merece que su padre gane 50 euros*". (Jorge es nuestro primer hijo que por aquel agosto tenía un año y poco).

Así que ese día me dije: "*Debes tener un negocio que genere ingresos incluso los meses de vacaciones*".

Pues esa frase que acabas de leer es la que ha estado presente cada día de mi vida. Todo lo que hago, pasa porque esa frase se cumpla.

Tener presente esa frase es lo que hace que no me desvíe nunca de



mi foco y lo que me ha permitido conseguir que el agosto anterior (pocos años después de haberme dicho esa frase) en lugar de ganar 50 euros, haya ganado 5 dígitos en un mes de "vacaciones". De hecho me he pasado casi 2 meses de vacaciones ¡¡como cuándo era estudiante!!.

Lo que nunca llegué siquiera a soñar, hoy es una realidad.

Pero no te preocupes que en este libro no me voy a guardar nada y te voy a contar todo aquello que he hecho que me ha llevado a conseguirlo.

Es más, te explicaré lo que mejor funciona para intentar ayudarte a que tú también puedas generar un negocio que te genere altos ingresos sin apenas trabajo.

Pero de esto tenemos mucho que hablar. Y no me mal interpretes.

No te voy a enseñar a que ganes mucho dinero apretando un botón.

Esto no existe salvo que te toque la lotería o una suculenta herencia.

Si quieres ganar 5 dígitos al mes y no quieres dar palo al agua en

ningún momento, cierra este libro porque no va de eso.

Va de que trabajes y cures lo que tengas que currar para montar un negocio, que cuando ya esté montado, te genere ingresos sin vender tu tiempo.

Para explicarlo más gráficamente con un ejemplo... se trata de montar *la casita de ladrillo* de los 3 cerditos. Y para montar esa casita que te permita vivir tranquilo, con dinero y con tiempo, tendrás que trabajar.

Ahora bien... cuando lo consigas, serás la persona más feliz del mundo porque serás LIBRE (con mayúsculas), tendrás tiempo y dinero. Algo que el 99% de la gente no puede tener a partes iguales, ya que venden su tiempo para conseguir dinero. Es decir, para poder tener uno, deben sacrificar el otro.

Y tú, si tienes ilusión, voluntad y esfuerzo podrás entrar en ese club de elegidos que podemos disponer de (casi) todo el tiempo del

mundo y de más dinero del que necesitas para vivir (que con eso es mucho más que suficiente). No voy a hablarte tampoco de ser mega millonario, porque yo no lo soy, ni pretendo serlo. No te voy a enseñar mi cochazo de lujo porque ni lo tengo ni lo quiero.

Te hablo de vivir tranquilo. De que tus deudas o hipotecas las puedas pagar sin problema alguno y de que ahorres más de lo que gastas como me pasa a mi ahora, pero que no sacrifiques lo único que no podemos comprar, que no vendas tan barato, lo más valioso que tienes: tu tiempo.

Vamos a ello ¿te apetece el reto? Si ahora mismo sientes que palpita la ilusión dentro de ti y esto que lees te está removiendo por dentro, entonces es buena señal y es que, tú y yo, somos "*animales de la misma raza*" y estoy seguro de que este libro te va a ayudar mucho. Va a ser el agua y cemento que necesitas, para construir, de una vez por todas, tu "casa de ladrillo".

8. Lo que te dirán los demás y lo que te dirás tú

En plan de broma suelo decir que en el mundo hay 2 tipos de personas: Los Don Quijotes y los Sancho Panzas.

Aunque no hace falta mucha explicación, lo explico por si acaso: Los Don Quijotes son los soñadores, los valientes, los locos, los idealistas, los que en el Mito de la Caverna de Platón salen de la cueva y no se conforman con lo que ven, los que normalmente escuchan al corazón antes que a la cabeza.

Los Sancho Panzas son los cuerdos, los cabales, los que tienen los pies en la tierra, los prudentes, los, en ocasiones, temerosos, los que, normalmente escuchan a la cabeza antes que al corazón.

Y aquí lo importante no es lo que seas, lo importante es lo que sientas, lo que sientas que eres ¿Don Quijote o Sancho?

Y en esta simplista, pero bonita y romántica clasificación de las

personas, yo siempre me he sentido “un Don Quijote”. Siempre vi gigantes donde otros ven molinos y tengo la casi absoluta certeza de que tú, eres otro Don Quijote, porque si no, no estarías leyendo este libro. Quien se pone a leer un libro titulado “Vivir en sábado” tiene que estar un poco loco, tiene que ser un absoluto soñador, un inconformista, un idealista. Y si eres así... ¡¡me flipa!!

Me flipa cada vez que me encuentro “un Don Quijote”, cada vez que veo un “*animal de mí misma raza*”, cada vez que tengo enfrente a alguien que comparte mis ilusiones, mi forma de ver la vida, mi intensidad, mis deseos... cuando miro al corazón de esa otra persona y siento que me estoy mirando al espejo.

Pues eso...

Si eres “un Don Quijote”, te encontrarás con cientos de Sancho Panzas que viven a tu lado, y a los que quieres con alevosía, que te dirán que lo de vivir en sábado, es mentira.

Te dirán que la gente se lo inventa, te dirán que yo me lo invento, te dirán que no es real, que esas cosas las dice la gente porque quiere vender... te dirán que no existe. Para ellos, lo que no ven, simplemente no existe.

Y ahora tú, podrás hacer 2 cosas: Decirte que todos esos maravillosos Sancho Panzas, a los que quieres tanto, tienen razón, o podrás decirte que no.

Que tú quieres creer, que tú estás loco como lo estamos todos los Don Quijotes y que tú eliges salir a buscar tus sueños. Que eliges ejercer tu derecho a soñar. Podrás decirte que vida solo hay una y que a ti no te vale con lo que tienes ahora y que si la vida es un juego, quieres jugar.

Porque aunque a veces no te escuches, porque aunque a veces te frene esa parálisis por análisis, esos temores... sabes que existe algo mejor, una vida mejor que hoy no llegas a ver, pero sabes que está ahí, como Galileo sabía que la Tierra era la que giraba alrededor del

Sol y no al revés, aunque no lo viese. ¡Otro Don Quijote, Galileo!

Así que mientras lees este libro... solo te pido una cosa, que no escuches al mundo, que no escuches a personas que quieres, que solo escuches a una persona. A ti. Que solo escuches a tu corazón. Porque si eres “*un Don Quijote*” y empiezas a leer este libro con los ojos de “*un Sancho Panza*”, no entenderás ni una palabra de lo que digo.

Y en Internet encontrarás cientos de gurús que, aunque parezcan personas de éxito... son Sancho Panzas, maravillosos Sancho Panzas, que te dirán que, aunque ganen mucho dinero, siguen trabajando muchas horas. Y es verdad, esa es su vida. Son Sancho Panzas de éxito. Muchos de ellos ganan tanto dinero y trabajan tantísimas horas, que no podrían ni tener hijos porque en su vida no caben siquiera los niños. Su vida laboral se ha comido todo su tiempo.

Y esos gurús saben que si dan un mensaje “realista” “cabal”

“moderado” “políticamente correcto” ganarán todavía más dinero, porque los Sancho Panzas son más, son muchos más que nosotros y cuanto más “*Sanchopanzil*” sea su mensaje, más clientes o alumnos tendrán, más personas comulgarán con su mensaje y más dinero ganarán.

Escribir un libro titulado “Vivir en sábado” es exponerse. Exponerse sin necesidad ninguna. Yo no necesito escribir este libro, no necesito exponerme a las posibles críticas de quienes no creen que se pueda vivir en sábado, porque les han enseñado que en la vida para ganar dinero no hay otra fórmula que el sudor y el trabajo. ¿Y qué necesidad tengo yo de exponerme? Pues ahora que lo pienso... ninguna. ¿Entonces que coño hago yo escribiendo este libro? Jajaja

Porque quiero encontrar *Don Quijotes*, porque quiero ayudaros a que os pase como a mí y podáis tener todo el tiempo que queráis y dinero para vivir una vida feliz y tranquila. Nada más que eso. Que seáis ambiciosos en buscar modelos de negocio que no impliquen que vendáis el maravilloso tiempo de vuestra vida a un trabajo que no os hace feliz. Así que ya sabes lo que te dirán. Ahora lo

importante, es lo que te digas tu.

Este es un poema que escribí hace tiempo. Explica eso que sentimos cuando a veces los consejos que nos dan no encajan con lo que somos y queremos porque quizá “*somos animales distintos*”

Animales distintos

Me sentía como un gato entre ratones,
no rimaban en sus ojos mis poemas,
mis locuras fracasaban en razones,
nafragaban, en sus barcos, mis problemas.

Recitaba para ciegos del oído,
respondían con ladridos si maullaba,
preferían a lo malo conocido,
a los sueños, si crecían, despertaban.

9. ¿Qué significa vivir en sábado?

Si tuviera que explicar gráficamente lo que se siente y lo que significa vivir en sábado, sería algo así:

Imagina un ciclista subiendo una montaña. Eso es cuando vamos a trabajar de lunes a viernes, cuando nuestro trabajo implica cambiar dinero por tiempo. Cada vez que llega un nuevo trabajo o cliente hay que pedalear o la bici no sube. Eso es lo que sucede en el 99% de los trabajos. Te puede gustar más o menos pedalear, pero o pedaleas o te caes.

Vivir en sábado es cuando consigues que el ciclista, tras subir la montaña, ya solo tenga que bajar. Es decir, puedes seguir disfrutando de la bici, de la montaña, puedes pedalear si quieres, pero ya no necesitas hacerlo. Puedes dejar de pedalear cuando quieras que la bici sigue avanzando. Y así vives... pedaleando y dejando de pedalear cuando te apetece, porque hagas lo que hagas, la bici sigue avanzando. Ya has conseguido vivir en bajada, ya has

conseguido vivir en sábado.

Vivir en sábado significa ser libre para hacer lo que te apetezca cada día.

Da igual que sea lunes, martes, miércoles... o el día que sea. Vivir en sábado significa poder hacer algo que no pueden hacer el 99% de los mortales: Decidir libremente qué hacen hoy.

Lamentablemente, el 99% de los trabajos implican vender tiempo para ganar dinero.

Es decir, un abogado, un programador, un fotógrafo, un consultor o cualquier profesión, ya sea online u offline, implica ofrecer un servicio a cambio de dinero. Y ese servicio implica “echar horas”.

Con lo que la “trampa” para los que queremos ser LIBRES y tener mucho tiempo, está servida. No hay salida, si no le dedico horas a mi trabajo, no gano dinero y sin dinero, la vida se complica y mucho.

Con lo que la única salida es vender 8 horas de mi día para poder disfrutar de mi vida y de lo que realmente quiero, las otras 8. Yo siempre he querido otra cosa. No me conformaba con esa forma de entender la vida. Y aunque no era consciente, siempre he querido vivir en sábado. Siempre he querido ser LIBRE.

Y vivir en sábado, no significa no hacer nada. Significa hacer lo que te apetece, que puede ser descansar, divertirse o trabajar. Pero si eliges trabajar, también podrías dejar de hacerlo. Eso es LIBERTAD.

Algunos pensarán... *“¿y si disfrutas trabajando 8, 10 ó 15 horas al día?”*.

Pues si eso te hace feliz, maravilloso. Vivir en sábado es que puedas permitirte el lujo de elegir. Elegir trabajar o no, y por mucho que te guste, que puedas parar durante 1 día, una semana o un mes... y no pase nada. Y que no pase nada si paras, porque tu negocio, tu página web o tu sistema de generación de ingresos... genera dinero en

piloto automático.

Porque la mayoría de las personas que disfrutan trabajando 8 o 10 horas al día no pueden dejar de hacerlo. Eso no es libertad. Eso es disfrutar de tu amada esclavitud.

Quien consigue vivir en sábado, es normalmente, porque ha sido una persona tremendamente activa y su cabeza no ha parado de dar vueltas y no se ha conformado con hacer lo que hacen el 99% de las personas.

Vivir en sábado significa haber currado muchos lunes, haber pedaleado y haber subido la montaña. Haber hecho una “casita de ladrillo” como la de los 3 cerditos, que genere ingresos de forma recurrente. Significa haber hecho los deberes con eficacia e inteligencia (no solo con esfuerzo como en los “trabajos convencionales”).

Porque el único camino que yo conozco para vivir en sábado es trabajar en algo que te apasione, es decir, haber fabricado esa casa

de ladrillo, disfrutando mientras la construías.

La única manera de vivir en sábado es vivir con una ilusión que no te quepa en el pecho. Cualquier trabajo, reto, ambición... que no te ilusione, nunca te llevará a vivir en sábado, o si lo hace, el camino será más duro y oscuro. Y no es lo que quieres.

Yo hoy, escribo esto, porque no tengo mucho que hacer, y me apetecía escribir este libro. Porque no tener mucho que hacer, a las personas que somos tremendamente activas, nos lleva a hacer muchas cosas. Cuanto más libre tienes la agenda, más cosas se te ocurren.

De hecho, aunque yo ya tengo “mi casita de ladrillo” bien amueblada y podría tumbarme y seguir generando ingresos, no lo hago. Sigo mejorándola, sigo cuidándola, sigo trabajando aunque toda la semana sea sábado, porque disfruto.

Y este año he estado casi 2 meses de vacaciones, y nos acabamos de venir a vivir un año a Irlanda, porque además de ser libres en tiempo,

somos libres en movilidad. Así que venga... vamos a ver qué negocios te permiten trabajar 2 horas al día, o ninguna. Es decir, qué negocios te permiten ingresar dinero todos los meses y ser LIBRE de verdad.

10. El cuento que lo explica

Cuando escuché este cuento me flipó. Es un cuento que explica parte de lo que significa vivir en sábado. Quizá no lo explique al 100% porque vivir en sábado es ir un paso más allá de lo que cuenta el cuento, pero está en el camino.

El cuento del empresario y el pescador:

Érase una vez un rico empresario que vio a un pescador muy mañoso que pescaba grandes y hermosos peces.

El empresario al verle le dijo: “*¡Pareces muy bueno! ¿Cuánto tiempo le dedicas a la pesca?*”

El pescador respondió: “*Normalmente me levanto a las 10 de la*

mañana, estoy 1 hora pescando, recojo a los niños del colegio, luego vamos a casa y comemos todos juntos, paso la tarde con mis hijos, y luego quedo con los amigos y tocamos la guitarra, cantamos canciones o salimos a dar un paseo mientras hablamos de nuestras cosas... ”

El empresario, muy sorprendido, contestó: *“Pero no te das cuenta de que si con 1 hora de trabajo pescas todos esos peces, podrías trabajar 8 horas y multiplicar por 8 tu facturación”*

¿Y para qué quiero multiplicar por 8 mi facturación? – Respondió el pescador.

El empresario contestó: *Si aumentas tu facturación podrás comprar más barcos y contratar más pescadores.*

¿Y para que quiero más barcos y pescadores? – volvió a preguntar el pescador.

El empresario, emocionado, respondió: *“Si contratas más pescadores tu facturación aumentará aún más, podrás tener una*

“fábrica, podrás exportar pescado al mundo entero, serás millonarioooooo”

¿Y para que quiero exportar al mundo entero y ser millonario? –

Respondió el pescador.

El empresario, entonces, respondió: *Si fueses millonario tendrías TIEMPO y podrías levantarte a las 10 de la mañana, salir 1 hora a pescar, recoger a los niños del colegio, luego ir a casa y comer todos juntos, pasar la tarde con tus hijos, quedar con los amigos y tocar la guitarra, cantar canciones o salir a dar un paseo mientras habláis de vuestras cosas.*

Pues eso.

11. La semana laboral de 4 horas... ¡Conseguida!

¿Te leíste el libro de la semana laboral de 4 horas de Tim Ferriss?

Yo también. Ese libro nos voló la cabeza a muchos emprendedores.

Sobre todo a muchos que teníamos sueños de emprender, ser libres,

poder vivir de lo que nos gusta, tener tiempo y disfrutar de la vida, pero que aún estábamos en el camino y todavía no habíamos conseguido emprender o lo hacíamos a duras penas.

Si no has leído el libro, te resumo brevemente: Es un libro que explica cómo ganar dinero sin vender tu tiempo. Cuenta técnicas y estrategias para cambiar la mentalidad y da ejemplos prácticos de cómo eliminar de la agenda todo aquello innecesario o que genera pocos ingresos y te invita a dedicar tu tiempo (el mínimo posible), a lo que realmente te da dinero.

Pues bien, ese libro, a mí me traumatizó. Para bien, pero me traumatizó. Igual que lo hizo pasar del colegio a la Universidad, a la que fui al 1% de las clases. Cuando empecé a estudiar Sociología en la Universidad Complutense de Madrid, conocí la LIBERTAD con mayúsculas, y como el libro de Tim Ferriss, también me traumatizó. Para bien, lógicamente.

Al ir a la Universidad, a la que casi nunca iba, descubrí que podía

vivir siendo LIBRE. Que me podía sacar una carrera, consiguiendo apuntes y estudiando en casa o en la biblioteca, rodeado de mis verdaderos amigos y pasándolo en grande todos los días.

Es decir, hacía mis deberes, “construía mi casita de ladrillo” porque iba aprobando. No ir no significaba suspender. Significaba vivir a mi manera. Significaba no ser esclavo de tener que ir a un lugar unas horas determinadas. Así que ese tsunami de libertad me traumatizó y me hizo buscar la LIBERTAD con mayúsculas, en todas partes.

Pero volvamos al libro de Tim Ferriss. Cuando lo leía, nunca imaginaba que años después, estaría aquí sentado, en Irlanda, viviendo una aventura con mi familia, y escribiendo esta poderosa y gigantesca frase:

“¿La semana laboral de 4 horas? ¡¡¡La conseguíííí!!!”

Se dice pronto. *“¡¡He creado la gallina de los huevos de oro!!”*. Esta expresión de *la gallina de los huevos de oro* es la que suele

decirme mi madre cuando hablamos de lo que he montado con mi negocio online. Y es que es exactamente eso.

Yo podría vivir los próximos años, dedicando 4 horas de trabajo cada semana y muy posiblemente mis ingresos superarían los 10.000€ al mes. Así que, ya puedo decir, con orgullo e ilusión, que he conseguido aquello que parecía tan imposible, de vivir con una semana laboral de 4 horas.

12. ¿Cómo se vive en sábado?

Se vive bien, para que engañarnos. Muy bien.

Sobre todo los que somos “*animales de esta raza*”, los que soñamos, casi obsesivamente, con ser LIBRES. Con tener tiempo y tener una vida lo más plena posible, disfrutando con intensidad cada momento.

Yo nunca me pongo el despertador (salvo que tenga que llevar a mis hijos al cole, pero no por trabajo), me paso de vacaciones lo que me



apetece (este último año casi 2 meses), trabajo las horas que quiero, empiezo cuándo quiero y paro cuándo quiero. Me apunto a todos los días libres que se cogen todos mis amigos para que hagamos excursiones o cualquier plan chulo, voy a ver a mis padres y como con ellos cualquier mañana... Así se vive en sábado.

Pero veamos con detalle un par de cosas que pasan cuando se vive en sábado:

La primera es que cuando tienes tanto tiempo libre y los que te rodean están todos trabajando, no tienes con quién compartir todo ese tiempo. Y en mi caso soy un “animal social” y no se me da bien hacer muchos planes solo, así que si consigo que tu tengas mucho tiempo y dinero, quizá podrías acompañarme a hacer planes chulos todos esos días que mis amigos están trabajando y no pueden hacer planes conmigo jeje

Y la segunda... como te contaba antes, cuando tienes un negocio que es la gallina de los huevos de oro, aunque puedas dedicarle 4

horas a la semana, te va a apetecer dedicarle algo más, cuidarlo, mejorarlo... porque es como tu hijito y cuando tienes tiempo y ganas quizá le dediques 2 horas al día, 4 o las que quieras, para que siga generándote más ingresos y la “máquina” siga funcionando.

En este libro no pretendo llenarte de pájaros la cabeza, pretendo contarte algo, que creo que muy pocas personas te pueden contar, porque recuerda que el 99% de la gente vende su tiempo a cambio de dinero y tú y yo no queremos eso.

En este libro pretendo, que si tienes pájaros en la cabeza... no los mates, como te habrán dicho miles de veces. Lo que pretendo, es que ames a esos pájaros y que los dejes volar, pero que los llesves por el camino correcto.

La vida está llena de cuerdos. De personas que solo escuchan a la cabeza e ignoran al corazón, que matan a sus pájaros. Está llena de personas que permiten que sean sus miedos los que cojan el volante del coche que conducen. De personas que se irán a la tumba víctimas de decisiones que han ido tomando sus temores.

Nosotros no. Nosotros no vamos a permitir que nuestros miedos decidan por nosotros. Nos podremos equivocar una y mil veces, sí. Pero no serán nuestros miedos los que se equivoquen o acierten, seremos nosotros. Serán nuestros deseos y pasiones los que cojan el volante, será nuestra ilusión quién decida, serán los pájaros que dicen que tenemos en la cabeza, los que vuelen con nosotros, los que nos guíen.

13. La estrategia de los cuatro triángulos mágicos

Para tener un negocio saludable debes conocer los cuatro triángulos que debes tener equilibrados en tu negocio. Vamos a ver cuáles son y luego te los explico:

1. **Negocio:** Producto – Estrategia – Audiencia.
2. **Producto:** Transformación – Método – Precio
3. **Audiencia:** Organica – Pago – Afiliación
4. **Ecosistema:** Escalera – Muñecas rusas – Packs

El triángulo del negocio es aquel donde en un vértice tenemos el producto, en otro la estrategia y en otro la audiencia. Si hay mucha audiencia sin producto ni estrategia, no vendes. Si hay un producto

maravilloso sin audiencia ni estrategia, no vendes. Si has hecho muchos cursos y has aprendido a crear una gran estrategia pero no tienes un buen producto ni audiencia, no vendes. Estos tres vértices del triángulo deben estar equilibrados.

El triángulo del producto debe ser igual de equilibrado. Tu producto, curso o servicio debe generar una transformación en el cliente, pasar de un punto A a un punto B, debes tener un método que le permita conseguir esa transformación en un plazo concreto y debe tener un precio acorde a los dos vértices anteriores. Por ejemplo, si vendes un servicio de diseño web donde con tu método entregas la web en tres meses, la web no genera ventas a tu cliente y cobras 1.000€ no está equilibrado. Te lleva mucho tiempo para generar pocos ingresos y tu cliente no ve resultados. Cuanto más transformación haya en tu cliente más podrás cobrar. Si lo que haces no cambia su vida en nada no podrás poner precios altos.

El triángulo de la audiencia no necesita estar equilibrado pero sí debes saber que hay varias formas de conseguir visitas, seguidores, potenciales clientes o como lo quieras llamar. Una es con contenido orgánico, es decir grabándote vídeos, escribiendo artículos o

dedicando tiempo a crear contenido, otra es con publicidad en Google, Meta o donde quieras, este no te requiere tanto tiempo pero sí deberás invertir dinero, y el último es consiguiendo afiliados que promocionen tus cursos o servicios, este mola mucho pero es el más difícil de conseguir porque si a la gente ya le cuesta vender sus propios productos imagínate vender los tuyos.

El triángulo del ecosistema es aquel hacia el que debes caminar poco a poco. Es decir, en lugar de tener un único servicio, curso o producto tener varios y que tus clientes puedan comprarte más de una vez. Dicen que conseguir un nuevo cliente es cinco veces más difícil que conseguir que un cliente tuyo te vuelva a comprar. Así que debes detectar qué otras necesidades tiene un cliente que ya te ha comprado, porque si le sigues ayudando a avanzar, será más fácil que confíe en ti para contratarte más cosas y esto puede ser de tres maneras: Una escalera donde el cliente empieza por el producto más bajo y va escalando. Por ejemplo compra algo a 50€ y luego algo a 250€ y luego otro producto o servicio a 1.000€, etc. Otra fórmula es lo que se conoce por las muñecas rusas donde el cliente puede contratar directamente algo de 1.500€ que le incluya todos los

—

productos que tienes por debajo, el de 250€, el de 50€, etc. Y por último puede ser un sistema de packs donde los clientes puedan comprar productos sueltos o un pack a un precio más alto que le incluya más productos. Por ejemplo un curso de inteligencia artificial o un pack de cuatro cursos de inteligencia artificial que incluye uno de automatizaciones con IA, otro de crear clones con IA, etc. El precio del pack de los cuatro cursos de IA es más alto pero el alumno que lo compra ahorra mucho dinero en comparación de si los comprase por separado.

14. Si tienes poca audiencia debes saber esto

Cuando empezamos todos tenemos pocos seguidores, y si no nos conocen nuestros potenciales clientes ya podemos tener el mejor servicio o curso del mundo que no nos comprará nadie.

La buena noticia es que puedes facturar mucho con poca audiencia. Puedes ganar dinero con pocas ventas. Eso es una maravilla. Pero hay que saber hacerlo.

Si tienes poca audiencia, pocos seguidores, pocas visitas y estás pensando en bajar los precios para ganar más estás matando tu negocio, tu sueño. Con poca audiencia solo debes poner precios



bajos si hay una estrategia detrás donde ese producto, curso o servicio de precio bajo es la puerta de entrada para vender otro de mayor precio. Es decir, con poca audiencia solo debes vender por denajo de 150€ si despuésvas a vender algo de unos 500€, 1.000€ o más. En caso contrario, querer montar un negocio con poca audiencia y precios bajos es caminar hacia el fracaso.

Poner precios bajos en un “lujo” que solo se pueden permitir los empresarios o emprendedores con mucha audiencia, visitas o seguidores. El resto deben vender productos a precio alto y de alto valor. Así que para facturar mucho con poca audiencia lo primero que tenemos que saber es cómo crear productos, cursos o servicios de alto valor, o también llamados high ticket.

Y para crear un producto de alto valor debes conocer esta fórmula:

ALTO VALOR = Transformación x Probabilidad de conseguirla /
Tiempo x Esfuerzo

Explico la fórumla: Cuanto más transformador es lo que ofreces y más fácil es conseguir esa tranasformación más valor tiene tu producto. Pero cuanto más tiempo cuesta conseguirla o más esfuerzo requiere menos valor tiene tu producto.

Por ejemplo yo puedo vender un curso de cómo hacer una web en 15 días por 300€ pero si quiero convertir ese curso en un producto de alto valor tendré que mejorar el poder transformador y la probabilidad de conseguirlo.

Para ello deberé conocer para qué quiere la web mi alumno y si por ejemplo la quiere para ganar dinero para montar un negocio que le dará de comer en el futuro podré crear un servicio donde mi alumno no tenga que aprender y yo mismo le diseñe una web mejor de lo que él lo habría hecho. Además si con esa web consigo que genere ingresos porque le implanto un sistema de ventas automatizadas, podré tener un ingreso paralelo con un servicio de alto valor que cueste 3.000€ en lugar de 300€

Muchas personas están dispuestas a pagar 3.000€ por no perder su tiempo en aprender y por acelerar sus resultados y maximizar las probabilidades de que su web se convierta en una fuente de ingresos. Además, ofreciendo este servicio, el tiempo y es fuerza que el alumno tendría que haber dedicado a aprender se reduce casi a cero porque lo ha contratado.

De esta forma yo pasaría a tener dos fuentes de ingresos, el curso

grabado a 300€ para los que no pueden gastarse 3.000€ y quieren aprender y el servicio de 3.000€ para los que no tienen tiempo y se pueden permitir contratar a un especialista que haga el trabajo por ellos. Este servicio me permitiría tener un solo cliente al mes y vivir bien o tener hasta 4 o 5 clientes al mes y ganar mucho más de lo que necesito para vivir.

¿Y como consigo que me paguen 3.000€ al mes por una web o por cualquier servicio o producto del alto valor? Genarando confianza. ¿Y cómo genero confianza? Demostrando que dominas el tema. Demostrando autoridad, mostrando casos de éxito. Todo esto que te cuento en un libro, lo tienes en mis webs de escuelaemprende.com y paginaswebempresas.es. En ellas cada texto, cada imagen, cada sección, va destinada a demostrar autoridad, a demostrar que sé de lo que hablo, a mostrar mis cientos casos de éxito. Pero lo hago ahora y lo hacía cuando empezaba cuando solo tenía uno, dos o tres casos de éxito. Hago lo mismo que hacía, pero ahora con muchos más casos de éxito y con precios más altos. Mis precios se han triplicado desde que empecé y pese a ello soy más barato que cuando empecé. Porque ahora mi poder transformador es más alto, mis

clientes consiguen lo que buscan mucho antes y pagan más, así ganamos todos. Y eso es lo que tendrías que empezar a hacer tú desde hoy.

15. Esta es la brújula que marcará siempre tu norte

Y como este libro va de no hacer lo que hacen los demás, lo primero que tenemos que hacer si queremos orientarnos y no perdernos en esta aventura que vamos a emprender, es cambiar nuestra brújula. La brújula que nos han dado no nos vale. Su brújula nos llevaba a un camino que nos mete en esa cueva donde tenemos, por fuerza, que vender nuestro tiempo a cambio de dinero, donde la única salida es apelar al conformismo que dicta que un “trabajo alimenticio” es el menor de nuestros males.

La brújula que nos han metido en la mochila nos quiere convencer de que nuestro, poco gratificante trabajo, no es tan malo y que aunque vendamos 8 horas del día, siempre nos quedarán las otras 8. Y eso es como que nos digan, que de 90 años que vamos a vivir, nos conformemos con vivir 30, porque 30 estaremos haciendo algo que

no nos gusta y otros 30 durmiendo.

Pues... inconformistas, venid conmigo que vamos a tirar esa brújula a la basura, pero cagando leches.

¡Toma! ¡te regalo una brújula nueva!. Aquí la tienes, es tuya. Al principio te parecerá rara, porque nunca has visto una brújula igual, no se parece a ninguna.

En esta brújula el norte lo marca una palabra. ¿Qué palabra? Debes descubrirla tú mismo, como yo descubrí la mía.

Te voy a contar lo que pone en mi brújula, a ver si se parece a la tuya. Ten la mente abierta y guarda por un rato los prejuicios en el cajón que voy a contarte cosas personales y diferentes a las que, quizá, tu cabeza está acostumbrada a escuchar. A tu corazón seguro que le cuesta menos entenderlo.

La palabra que había en mi brújula se llamaba ENVIDIA y fue ella

la que me condujo por el camino que yo quería ir, que se llamaba LIBERTAD.

Pero déjame que te explique porque llevas toda tu vida escuchando que esa palabra es más fea que el lobo de los 3 cerditos (cuento que por cierto, le apasionaba a mi hijo cuando era pequeñito).

Digamos que hay 2 tipos de ENVIDIAS y una de ellas puede ser tremendamente útil y vas a ver por qué.

Está la envidia mala, esa que se llama: “Me encanta lo que tienes, no quiero que lo tengas”

Y está la envidia buena que se llama: “Me encanta lo que tienes, yo también quiero tenerlo”

Esta segunda envidia no es más que tu corazón hablando y quien te diga que es negativa es que no quiere escuchar a su corazón ni quiere dejarte a ti que escuches al tuyo.

Y perdóname... pero ¿Qué vida es esta si no escuchamos lo que nos dice nuestro corazón? En mi vida ideal, la cabeza propone, pero el corazón dispone. Es decir, la razón y la cordura proponen, pero el corazón tiene la última palabra.

En mi caso... empecé a ver que yo envidiaba a muchas personas, y pocas era por su dinero. Envidiaba a los que tenían negocios familiares y si un día estaban tristes o cansados podían faltar a su trabajo, a los que eran felices en sus trabajos, trabajasen más o menos horas, envidiaba a los que trabajaban con amigos e ir a trabajar y no hacerlo se parecían bastante.

Esa envidia no era ni fea, ni insana, ni mala, ni nada de lo que te han contado. Era mi corazón, que, como un niño, me decía: *“Yo también quiero vivir así”* *“Yo también quiero ser feliz las 24 horas del día”*. ¿Hay algo de malo en eso? ¿Hay algo de malo en escuchar a tu corazón? ¿Hay algo de malo en que tus deseos y tu vida se abracen?

Pues ese fue el norte de mi brújula.

Empecé a darme cuenta de que tenía que quitarme todos los prejuicios y empezar a caminar hacia donde la “envidia” me marcara, que era exactamente, el mismo lugar al que apuntaba mi corazón, al que apuntaban mis sueños. Porque me di cuenta, que realmente, eso me marcaba el camino por el que quería caminar y se llamaba LIBERTAD, se llamaba FELICIDAD.

Recuerda que te he regalado mi brújula, ahora tienes que mirar qué palabra pone en la tuya. Si pone SEGURIDAD, lo mejor sería que estudies una oposición, pero si pone LIBERTAD, puedes venir conmigo.

Ah y no pienses que LIBERTAD no es SEGURIDAD. De hecho, no hay nada más inseguro que trabajar como asalariado en una empresa y verte en la calle pasados los 50 tacos por algún “ajuste estructural” como suelen llamar. Cuando aprendes a llenar tu nevera tu solito, ya nadie te puede despedir a los 50. Lo que comienza siendo LIBERTAD también es SEGURIDAD y tranquilidad.

16. Qué he hecho para conseguirlo

El objetivo de este capítulo es contarte cuál ha sido el camino que me ha llevado a poder trabajar 4 horas a la semana y tener ingresos para vivir tranquilo. En este capítulo te voy a hablar de mi forma de pensar y trabajar. En próximos capítulos te enseñare cuál es el modelo de negocio que me ha permitido ser LIBRE.

Si este capítulo fuese un objeto sería una linterna. En este capítulo quiero cogerte de la mano y enseñarte por dónde he transitado al ir subiendo esta preciosa montaña y quiero que veas, qué caminos he elegido cada vez que el sendero se bifurcaba, qué decisiones he tomado cada vez que tenía que elegir si ir por la izquierda o la derecha. De esta manera, cuando acabes de leer este libro, sabrás qué camino te conduce a la cima, y podrás transitarlo tú, a tu ritmo, pero con la garantía de que es el camino correcto y que no te encontrarás un acantilado a la mitad, que te impedirá seguir avanzando.

Así que, dame la mano, que vamos a echar a andar...

9.1 Foco = Libertad = Escalabilidad

No te imaginas la de personas que, en su día a día, separan esas 3 palabras. Yo no. Y espero que tú, a partir de ahora, tampoco separes nunca estas 3 palabras: Foco = Libertad = Escalabilidad.

Foco.

Lo más habitual es perder el foco. Es decir, perderse entre los arbustos del camino, elegir senderos sin salida, entretenerse demasiado en las cosas poco importantes e ir posponiendo el verdadero camino que nos llevará a ser LIBRES.

Foco significa dejar de hacer. Foco significa quitar de tu agenda muchas cosas. Foco significa huir de la perfección como de la peste. Foco significa tirar por la calle de en medio para llegar dónde quieres llegar y soltar lastre de millones de cosas que aparecerán

todos los días y que te van a distraer de tu objetivo.

Imagina un deportista de elite. Un tenista por ejemplo. Quiere ganar un torneo y sabe que para eso tiene que entrenar duro. Simplemente debe ir a la pista y ponerse a entrenar. Así de “fácil”. Pues cuando nos dedicamos a emprender, lo que debería ser así de fácil, no lo es. El día a día se acaba contaminando de decenas de “intrusos” que nos desvían del camino.

Imagina que en tu caso, quieres crear un curso, grabarte vídeos, subirlo a tu academia y venderlo online. Eso sería como ir a la pista de tenis a entrenar, pero... por el camino te encuentras una batería de emails por responder, llamadas de trabajo, llamadas personales, mensajes de WhatsApp de tus amigos, una noticia en la prensa que te paras a leer, tareas que tienes que hacer en casa... Al final no grabas el vídeo, no lo subes a tu academia y no le dedicas el tiempo necesario para promocionarlo. Es decir, tu día a día gana y tu pierdes. La agenda la marcan los demás y no tú. Eso es perder foco y ese es el mayor enemigo de tu objetivo, el mayor enemigo de tu

sueño, que se llama ser LIBRE.

Libertad.

Esta es la meta. Ser LIBRE con mayúsculas.

Libres con minúsculas lo somos todos por el mero hecho de nacer. Todos podemos decidir qué hacemos hoy. Pero libre con minúsculas implica que si no voy a trabajar esta semana, me despiden, me quedo sin trabajo, no puedo pagar la casa, el colegio de los niños ni llenar la nevera.

Es decir, no ir a trabajar esta semana me genera un problema gigante, con lo que sí, soy libre pero a medias, soy libre en minúscula.

LIBRE con mayúsculas es lo que quiero que consigas tú también. Es decir, un negocio que funcione solo o casi solo. Un negocio que te permita ingresar todos los meses ese dinero que necesites para vivir tranquilo y que para mantenerlo no tengas que dedicar más de una hora al día. Eso es ser LIBRE con mayúsculas.

Así que la palabra LIBERTAD debe estar siempre unida a la palabra foco. Porque las tareas que hagas en tu día a día, deben estar encaminadas a hacer crecer un negocio en el que, cuanto mejor te vaya, más ingresos genere, pero no a costa de trabajar más.

Si las horas que has trabajado hoy son horas que van encaminadas a emprender en un negocio que cambia dinero por tiempo, son horas que no te están ayudando a llegar a nuestra meta que se llama LIBERTAD con mayúsculas.

Así que, a partir de ahora, cada día, cuando te pongas a trabajar, pregúntate ¿esto que voy a hacer ahora me acerca a mi objetivo de tener un negocio que genere ingresos sin vender mi tiempo?

Si la respuesta es sí, estás en el camino correcto. Si la respuesta es no, te estás separando del foco, te estas alejando del camino y debes volver a él en cuanto puedas.

Escalabilidad.

Esta palabra me encanta. Mis amigos y familiares están más que hartos de escucharme decirla y tú, deberías de obsesionarte con ella tanto como yo. Repite conmigo: “*Escalabilidad, escalabilidad, escalabilidad...*” no te canses de decirla porque detrás de esa palabra está el paraíso.

¿Qué es la escalabilidad? Es crear negocios que puedan crecer ilimitadamente porque no dependen del tiempo.

Se trata de romper la fórmula: $\text{Tiempo} = \text{Dinero}$.

En el momento que para ganar más dinero no es necesario invertir más tiempo, no es necesario trabajar más, el mundo cambia, las decisiones que debes tomar cambian.

Pero primero hay que salir de ahí, hay que salir de la “casita de paja” del cuento de los 3 cerditos dónde cada nuevo cliente implica dedicar horas para ganar dinero. Con ese modelo, la “casita de paja” se derrumba cada vez que se finaliza un trabajo con cada cliente y

toca empezar de cero. Buscar un nuevo cliente y volver a construir una nueva “casita de paja” y así sucesivamente.

La escalabilidad es tener negocios dónde puedan entrar 100, 500 o 1.000 clientes de golpe y que eso no suponga un problema.

Para un abogado, un copywriter, un consultor o cualquier otra profesión “clásica” sería imposible asumir 100 o 1.000 clientes en un día, o en una semana o en un mes.

Sin embargo los negocios escalables sí pueden. Si creas un negocio escalable, podrías generar los suculentos ingresos que implicaría que hoy tuvieses 1.000 nuevos clientes que te compren algo (ya veremos más adelante el qué) y esos nuevos clientes apenas te generarían más trabajo o generarían un trabajo que tú mismo podrías abarcar, sin necesidad de contratar o subcontratar a nadie para hacerlo.

Eso es un negocio escalable. Un negocio que podrías llevar tu solito, desde casa y dedicando un mínimo de horas al día. Y eso es lo que

yo he conseguido y lo que quiero que tu consigas también.

9.2 El modelo de negocio lo es todo

Hace un rato entraba mi mujer por la puerta y me dice... *¡claro es que tu modelo de negocio es una maravilla!* Te pongo en situación. Mi mujer y yo trabajamos desde casa, los dos ganamos aproximadamente lo mismo y los dos somos libres en cuanto a movilidad, lugar de trabajo, etc.

Por eso ahora nos hemos venido a vivir a Irlanda un año con los peques. Porque tanto ella como yo, podemos trabajar en cualquier parte del mundo dónde haya conexión a Internet. Algo que muchas parejas ya no pueden hacer, porque sus trabajos se lo impiden a alguno de los dos o a los dos.

Podría parecer que ambos somos libres. Pero la movilidad geográfica solo te hace libre a la mitad. Eres libre de movimientos pero esclavo del tiempo. Ella estos días está hasta arriba de trabajo.



Ella vende servicios, es head hunter en www.hiringit.es y es realmente buena. Con seguridad de las mejores de España en lo que hace, y no es porque yo sea su marido y lo diga con ojitos de enamorado jeje, es porque se lo dicen sus clientes constantemente.

Y es que este ejemplo de mi mujer y mío me viene de lujo para contarte lo que te quiero contar. Dos personas emprendedoras que les va fenomenal, que ambas generan 5 dígitos al mes, que disfrutan con lo que hacen y que tienen a sus clientes super contentos, pero...

Si ella deja de trabajar, ingresa 0 euros. Yo, si dejo de trabajar, sigo ingresando 5 dígitos al mes.

Ella para seguir ingresando mientras se va de vacaciones necesitaría contratar gente, tener empleados y pagar nóminas. Yo no. Mi web genera ingresos sola todos los meses del año.

Ella, si tiene muchos clientes a la vez, se estresa y se agobia porque no da abasto. Su éxito, su generación de ingresos tiene un techo de

cristal: el tiempo. El mío no. Mi web puede absorber decenas y decenas de clientes a la vez sin que me genere apenas más trabajo. Ni ella ni yo somos super dotados. Ni ella ni yo somos más listos que tú ni que nadie. Simplemente, disfrutamos con lo que hacemos y se nos da bien, o al revés, no sé qué va primero. Y como disfrutamos y se nos da bien, conseguimos clientes y como conseguimos clientes, generamos dinero y como generamos dinero, vivimos tranquilos...

Ups... ahí no. No se vive tranquilo solo con dinero. De hecho puedes ganar mucho dinero y ser la persona más estresada e infeliz del mundo. Se vive tranquilo cuándo se tiene dinero y tiempo. Pero la mayoría de los emprendedores te enseñan a conseguir dinero. Pocas personas te enseñan a conseguir dinero y tiempo ¿y sabes por qué? Porque muy pocos lo consiguen. Porque los que consiguen dinero quieren más y más y más y al final consiguen multiplicar por 2 por 3 o por 5 su dinero pero nunca consiguen reducir por 2 por 3 o por 5 el tiempo que necesitan para conseguirlo.



Y te digo una cosa... hay modelos de negocio, que por muy bien que te vaya, por muchos clientes que consigas, jamás te permitirán tener tiempo, jamás te permitirán ser LIBRE con mayúsculas.

Cualquier modelo de negocio dónde tengas que vender tu tiempo para generar dinero, es una trampa. Por eso en este libro vas a ver qué modelos de negocio te llevan por ese camino que es una trampa y qué negocios te llevan por el camino de la LIBERTAD con mayúsculas.

9.3 Cómo se consigue la LIBERTAD con mayúsculas

Lo que hace que un emprendedor consiga la LIBERTAD con mayúsculas no son las herramientas que use, no son los programas o aplicaciones que use para diseñar su web o las estrategias que use para promocionarla o meter tráfico (visitas) en ella.

Lo que hace que un emprendedor llegue a conseguir generar ingresos sin vender su tiempo es su actitud ante la vida. Las decisiones que toma a cada paso. Las súper decisiones y las mini

decisiones que hay que tomar todos los días.

Una vez escuché al abuelo de Rafa Nadal (uno de mis deportistas favoritos) que si su nieto hubiese querido ser futbolista, habría tenido éxito seguro. Que lo que diferenciaba a Rafa no era que era el mejor al tenis, era su actitud, su forma de entrenar y de tomarse la vida y con esa actitud ha triunfado en el tenis, como posiblemente lo habría hecho también en el fútbol.

De eso se trata. Yo veo continuamente emprender a clientes y alumnos y solo al ver las decisiones que van tomando y lo que van haciendo ya sé si van a tener éxito o no. Con esto quiero decirte que la actitud, las decisiones y lo que hagas en tu día a día, tiene capital importancia. Y actitudes como la perseverancia, la paciencia, el aprendizaje, el foco, el tesón, la ilusión, la eficacia, la rapidez... con las que actúes y trabajes, serán las que determinen si realmente vas a conseguir vencer a los gigantes contra los que se enfrentan los Don Quijotes, o no.



Y no te preocupes, que yo he vencido ya a unos cuantos gigantes y ahora te voy a hablar de algunos de ellos para enseñarte a atacarlos y vencerlos y salir raudo y victorioso de las batallas.

9.4 Un gigante llamado: Perfección

Si tuviese que decir cuáles son los principales enemigos del Foco = Libertad = Escalabilidad, muy probablemente, uno de los primeros de la fila sería el Perfeccionismo. Hay frases que permanentemente les repito a mis alumnos, porque son de vital importancia para que no pierdan el foco:

1. Lo perfecto es enemigo de lo bueno
2. Mejor hecho que perfecto
3. Bien es suficiente
4. El secreto es actuar

Grábatelas a fuego porque la mayoría de las personas que

empresen y fracasan es porque se pierden en los detalles. Confunden lo accesorio con lo importante y dedican demasiado tiempo a pequeñeces sin importancia que les alejan de su objetivo.

A partir de hoy, cuándo trabajes en construir “tu casita de ladrillo” huye del perfeccionismo. Haz las cosas bien, no estoy diciendo que tengas una web “cutre”, un negocio que de mala imagen o que parezca demasiado amateur. Digo que tengas una web de calidad, un negocio online profesional, pero que una vez que hayas llegado al 85% de mínimo de calidad que te debes exigir, saltes a otra cosa que te ayude a seguir creciendo. Olvida el 15% del trabajo que te falta y que apenas te va a ayudar a crecer.

Busca un nuevo trabajo ya sea de creación, de promoción o de lo que sea y cuándo llegues a esa perfección imperfecta que supone tenerlo bien al 85%, cambia de tarea. Así tendrás muchas cosas el 85% que te ayudan a crecer rápido en lugar de una al 100% que implique tener al 0% las demás.

9.5 Otro gigante llamado: Parálisis por análisis

Ellos ven molinos. Nosotros vemos gigantes y hay uno que se llama parálisis por análisis. ¿Y sabes lo que se esconde detrás de este gigante? El miedo. Analizas tanto todo porque tienes miedo a caminar.

Si con un año hubieses analizado tanto los peligros que había al aprender a andar, nunca habrías dado un paso, y los diste. Fuiste valiente y solo tenías un añito. No analizabas y analizabas y analizabas para no equivocarte. Dicen que unas veces se gana y otras se aprende y cuándo se aprende se gana.

Así que, si eres de los que nunca se lanzan, si llevas años mintiéndote y diciendo que sí, que quieres montar algo, que a ver si sacas tiempo... hazte un favor. A partir de hoy, deja de mentirte, deja de ignorar a tu corazón, y como cuándo tenías un añito, lánzate, que tus sueños llevan demasiado tiempo esperándote. Aprende a andar, aprende a emprender como has aprendido tantas y tantas

cosas en tu vida. Equivocándote, mejorando, imitando, practicando. Así se aprende, así se emprende.

9.6 Un escudero llamado: Time blocking

Bloquear tiempo. Esta es la clave. Ese es el gran escudero y amigo de los Don Quijotes. Ante tanta posible distracción que nos puede separar de nuestro objetivo, un buen cobijo es bloquear tiempo. Cerrar horas del día, aunque sea una sola, para hacer lo que realmente nos acerca a nuestro objetivo. Esto yo lo aplico cada día y es lo mejor que puedes hacer por ti. Por ejemplo, yo me he propuesto escribir este libro y mientras lo escribo no hago otra cosa. No respondo emails, no miro el móvil, no atiendo a clientes, solo escribo este libro. Punto.

Así que ser LIBRE pasa porque cojas tu calendario y mañana bloques (al menos) una hora para trabajar en “construir tu casita de ladrillo”, y vendrán “cerditos” y te “invitarán” a que hagas otras cosas ¿recuerdas el cuento? Mientras hacía la casita de ladrillo los

otros cerditos le decían que fuese a jugar y él se negaba. Pues eso tienes que hacer tu, porque recibirás llamadas, correos, mensajes de WhatsApp... pero tu tendrás bloqueadas esas horas para tu sueño y ningún agente externo deberá decidir sobre ti, nadie ni nada deberá mover tu agenda, porque solo tú decides lo que haces en esas horas que tienes reservadas para ti, todos los días.

No dejes de hacerlo, porque el día que dejes de bloquear tiempo, estarás en grave peligro de abandonar ese sueño que ahora te ilusiona con tanta luz y que no te cabe en el pecho.

9.7 Otro escudero llamado: Velocidad

Algo que me encantó cuándo leía el libro de La Semana Laboral de 4 Horas de Tim Ferriss es que, en cada recomendación que daba, en cada tarea práctica que contaba, indicaba cuánto tiempo había tardado en hacerlo. Que si hacer esto le llevó 2 horas, que si lo otro 30 minutos, etc.

Y esto es algo que tengo que contarte, porque aunque cada uno tenga sus ritmos y cada uno debe ir a la velocidad que pueda... yo siempre voy de bastante a muy rápido haciendo las cosas y la verdad, que es uno de los secretos de que haya conseguido vivir en sábado a los pocos años de empezar mi emprendimiento.

Hay gente que cuando lee que, vivir en sábado, puede llevar 3, 4, 5 o 6 años, le parece mucho tiempo. Pues a esa gente le haría una pregunta ¿cuántos años tardarías en vivir en sábado trabajando como asalariado o con un trabajo en el que cambias tiempo por dinero? Déjame responderte, estarías trabajando toda tu vida, 30 o 40 años y nunca conseguirías vivir en sábado, nunca. Como le sucede al 99% de la gente. Ahora... ¿2, 3, 4, 5, o 6 años te sigue pareciendo mucho tiempo? Estarías entrando, en muy pocos años, en el club del 1% de la población. Algo que apenas consiguen y han conseguido unos pocos en toda la historia de la humanidad. ¡¡Así de gigantesco es lo que puedes conseguir!!

Pero venga, volvamos al tema de la velocidad. Si quieres llegar al

objetivo rápido, es bueno que seas rápido. Para que te hagas una idea ¿cuánto crees que he tardado yo en escribir este libro? ¿6 meses? ¿3 meses? ¿1 mes? ¿dos semanas? Este libro lo he escrito en 3 mañanas. No necesito más, lo que tardo en pensarlo porque escribo sobre la marcha, ¿cuánto tardaría en leerte este libro en alto... un par de horas? Pues, simplemente he hecho un pequeño guion de los capítulos, lo he escrito y una revisión final... eso son 3 mañanas. Pues así todo.

No me permito tardar mucho en hacer las cosas. Soy de los que están en modo multi-task, aunque ya sé que muchos no lo recomiendan. Puedo estar respondiendo correos mientras subo un vídeo a YouTube y mientras actualizo un par de webs.

Es decir, en un par de horas puedo hacer un montón de cosas. De hecho, si os fijáis en los testimonios de mis alumnos, todos coinciden en lo mismo: *“Gonzalo responde muy rápido y de manera muy eficaz”*.

Si puedes, mi consejo es, que no te tires largas horas perdiendo el

tiempo en hacer cosas que no te van a generar ingresos de una forma directa.

Si estás trabajando en algo que sí te va a generar dinero, échale horas, no te preocupes, pero de lo accesorio, de lo menos importante, sal rápido.

He visto alumnos que al diseñar su página web se tiraban días preocupados por diseñar el pie de página (la sección de abajo) y como a todo lo accesorio le iban dedicando tanto tiempo, tardaban un montón en hacer la página de venta de su curso, producto o servicio (que es la más importante de la web) o incluso no la hacían.

Para que te hagas una idea, a la parte de abajo de las webs llega el 1% de las visitas y por la página de venta entran el 100% de los ingresos.

Pues te asombraría la de personas que se entretienen en tareas de poca importancia casi eternamente y posponen lo realmente



importante para ganar dinero.

Así que rapidez y foco. Esa es mi recomendación.

9.8 Colaboradores sí. Empleados no.

Muchos emprendedores de “éxito”, lo primero que hacen cuando crecen, es contratar. Hacer un equipo, tener empleados, pagar nóminas, pasar de ser freelance a ser una empresa, como las de toda la vida.

Muchos de esos “emprendedores de éxito” son “Sancho Panzas de éxito”, sueñan con dinero pero no les importa, o no se plantean siquiera trabajar 1 o 2 horas al día. Sus sueños no llegan tan lejos. Muchos prefieren presumir de comprarse un cochazo de lujo a tener las mañanas libres para pasear, desayunar, leerse un libro, hacer yoga o jugar al pádel.

Totalmente legítimo y entendible. Pero yo siempre he huido de eso.

Una vez un amigo que tenía los mismos sueños del LIBERTAD que yo, me dijo: “El día que contrates empleados, perdiste. Olvidate de ser LIBRE”.

Y los habrá que no piensen igual y que hayan montado empresas con decenas de trabajadores y se sientan libres. Me alegro mucho por ellos. Pero ese no es mi caso y hoy estamos aquí tú y yo y lo que nos importa es lo que te pase a ti y a mí.

Si buscamos la LIBERTAD con mayúsculas, también nos toca transitar un camino diferente al que transitan todos los “emprendedores clásicos”.

Afortunadamente hoy en día hay legiones de freelances dispuestos a colaborar de forma estable y recurrente entre sí. Y eso hago yo.

A día de hoy, además de mis ingresos automatizados, pasivos y escalables, ofrezco servicios en los que, el modelo de negocio es

cambiar dinero por tiempo. Es decir, cuando me contratan una página web, una academia o una tienda online, hay que trabajar y hay que dedicarle horas para entregar al cliente su web llave en mano.

Pues bien, cuando empecé, las diseñaba yo mismo, cambiaba tiempo por dinero. Pero ahora que mis negocios escalables han crecido tanto, lo que hago es subcontratar con otros freelances, estos trabajos y algunos otros.

Esto es algo que he tardado años en hacer, y dar el salto a subcontratar los servicios me ha costado bastante, porque siempre he querido que la calidad de lo que hago y entrego, sea lo más alta que pueda y al subcontratar, siempre aparece el temor de que no lo sea. Pero era un paso necesario, si realmente quería romper la cadena tiempo-dinero. Y esto tendrás que hacer tú, si realmente quieres poder vivir en sábado y tener todo el tiempo del mundo para hacer lo que te dé la gana. Añadir un modelo escalable a tu negocio y subcontratar los trabajos dónde cambias tiempo por dinero.

Ahora tengo un diseñador web que empezó siendo alumno mío y como acabó haciendo diseños realmente buenos, le acabé contratando como parte de mi equipo. Él me dice cuánto cobra por web y yo le pago lo que me pide por diseñarme las webs de mis clientes.

Yo realizo las fases del diseño web que puedo automatizar y realizar de forma rápida y de su parte, todo aquello más creativo y laborioso que requiere más tiempo.

Así todos contentos. Porque cambiar dinero por tiempo no es el diablo. De hecho así se gana la vida el 99% de la población y así lo ha hecho el 100% de la población durante toda la historia de la humanidad. En mi opinión cambiar tiempo por dinero es un escalón de la escalera. Yo empecé así, y así se puede ganar dinero rápido, pero con el tiempo, si quieres ser LIBRE, debes subir de escalón y empezar a montar negocios escalables dónde no cambies tiempo por dinero.

Pues a lo que iba... en mi caso tengo 4 o 5 colaboradores freelance con los que llevo trabajando mano a mano años y que me ayudan con tareas como: diseño web, facturas, posicionamiento en Google, publicidad en redes sociales, etc. Además, la mayoría de los freelances con los que colaboro, tienen su propio equipo, así que al colaborar con ellos, no solo les tengo a ellos, sino a todo su equipo.

No hay nóminas, no hay empleados, no hay oficinas, hay compromiso, ganas de trabajar y cada uno cobra lo que considera justo. Todos tenemos trabajo y todos contentos. Fácil, eficaz y sencillo.

17. La casita de ladrillo no se hace en 3 tardes

Están los que con sus decisiones y actitud nunca podrían llegar a ser LIBRES porque no trabajan en un modelo escalable y prefieren cambiar dinero por tiempo vendiendo servicios. Están los que sí trabajan en combinar ambos modelos (el escalable donde no se

cambia dinero por tiempo y los servicios dónde sí) pero que no consigue vencer a algunos gigantes y cae herido en la batalla antes de ganar la guerra.

Y están los que, con su valentía, destreza e inteligencia, consiguen aprender y aprender hasta que construyen su casita de ladrillo y la van mejorando cada vez, hasta que se dan cuenta que si dejan de trabajar, su casita de ladrillo ya no se cae y ya les da agua cada vez que abren el grifo.

Pero no conozco a ningún emprendedor LIBRE que haya conseguido hacer su casita de ladrillo en 3 tardes. Si crees que tener a la gallina de los huevos de oro, es algo que se consigue fácil, rápido y sin esfuerzo, estarías infravalorando al gigante que tienes delante.

La montaña en la que debes pedalear hasta llegar a la cima.

Si necesitas 1, 2 o 5 años en construirla, no pasa nada. Luego esa casa te va a generar ingresos (casi) de por vida. Las pirámides de Egipto tardaron años en construirlas y ahí siguen, generando turismo

e ingresos al país durante milenios, pues eso.

Más adelante veremos cómo construir esas Pirámides que te generen ingresos *por los siglos de los siglos*.

18. Pasos a seguir para montar un negocio escalable

Voy a resumirte lo que necesitas hacer para crear tu casita de ladrillo, que te genere ingresos aunque estés de vacaciones.

Pero te adelanto, que esto es algo que no me gusta hacer, porque ver de golpe, todo lo que debes hacer puede abrumar, pero si todo esto lo vas descubriendo poco a poco y cada día o cada semana vas haciendo una de las tareas, el camino es bonito y apasionante.

Es como si a un peregrino o a un montañero le muestran en un vídeo todas las etapas hasta llegar a la cima. A veces lo bonito y apasionante es ir recorriendo 5km al día, no más, un poquito cada día, pero siempre por el sendero correcto, sin desviarnos del camino.

Lo que vas a ver ahora, es el mapa.

Vamos con el resumen y debajo de cada frase o tarea que deberás hacer te voy a poner un ejemplo concreto de mi caso particular para que lo tengas más claro:

1. Encuentra un nicho o actividad que, de verdad, te ilusione

Ej.: En mi caso, el marketing, la formación online y el diseño web. La ilusión es el motor de todo. Tengo alumnos que ya el primer día me escriben contándome lo ilusionados que están. Pues normalmente, son esos los que más éxito tienen. Si no disfrutas, puedes correr mucho, pero te cansas pronto. Si haces algo que te guste, que te ilusione, que te apasione, disfrutas cada paso que das y puedes llegar lejísimos.

2. Comprueba si por eso que sabes hacer, la gente paga dinero

Ej.: En mi caso sí, la gente paga por aprender a diseñar una web, una academia online, por aprender a conseguir clientes...

A mí me gusta escribir poesía, jugar al basket, al tenis, ir al cine... pero me dedico al marketing online, al diseño web. Debes encontrar una actividad que además de gustarte, solucione un problema por el que la gente esté dispuesta a pagar. Si ves que es un sector con competencia... buena señal, significa que hay mercado. Si quieres emprender en algo donde apenas hay competencia... peligro, puede que apenas haya demanda.

3. Chequea que seas bueno haciendo eso que te gusta hacer

Ej: Yo soy bueno como profesor de diseño web, academias... Y no lo digo yo, tengo cientos de testimonios de alumnos que hablan maravillas de mis cursos y mi forma de enseñar.

4. **Crea una web capaz de convertir visitas en clientes**

Ej.: Sí, mi web www.escuelaemprende.com genera más euros que visitas recibe.

Por ejemplo, si en un mes recibe 8.000 visitas genera 12.000 euros. Lo de generar más euros que visitas pueden hacerlo muy pocas webs. Por eso es tan importante que tu web “convierta” las visitas en clientes.

Cada vez hay más personas de “éxito” con muchos seguidores que generan muy pocos ingresos y eso es porque han puesto mucho foco en crear contenidos, en darse a conocer, pero han descuidado su “casita de ladrillo”. Lo



primero es “construir una buena casa” (una web que no necesite miles de visitas para conseguir un cliente) y luego ya la promocionaremos, pero lo primero es lo primero: Nuestra casita (nuestra web).

5. **Añade a tu página web un modelo de negocio escalable**

Ej.: Yo vendo cursos online, tengo enlaces de afiliado, etc. y todo ello es 100% escalable.

Mi web, además de cursos online, tiene otros modelos escalables que también generan dinero todos los meses, como los enlaces de afiliado, en los que si alguien visita mi web y después compra una aplicación o programa desde mi enlace, yo me llevo una comisión sin hacer nada.

Además todos estos modelos están contruidos en escalera para que mis clientes y alumnos puedan ir apuntándose desde los cursos gratis hasta los de 1.000 euros, según sus

necesidades de cada momento. Es decir, una misma persona puede comprar varias veces según vaya avanzando, lo que multiplica una brutalidad la capacidad de la web para generar ingresos en piloto automático.

6. **Promociona tu web mientras estás ayudando a los demás**

Ej.: Yo creo post en mi web, vídeos en YouTube, etc.

Así explico cómo hacer cosas que se necesitan hacer al emprender online.

Así cuando alguien busca algo, encuentra mi vídeo o mi artículo y acaba conociéndome, visitando mi web y apuntándose a mis cursos gratis o de pago.

Si empiezan por mis cursos gratis, normalmente muchos acaban también apuntándose a los de pago.



No hay nadie más interesado en comprar, que alguien que se siente agradecido por todo lo que ha aprendido gratis contigo.

7. Crea un embudo de ventas dónde regales algo que ayude

Ej.: Tengo 6 cursos gratis dónde ayudo a emprender online.

Estos cursos ayudan a no equivocarse antes de emprender online, a buscar un nicho seguro para emprender, etc. En muchos cursos gratis explico QUÉ debes hacer y los cursos de pago explico CÓMO debes hacerlo paso a paso y con mi soporte.

Para apuntarse a esos cursos gratis deben darme su email y así tengo una base de datos de miles de emails que son oro. Cada vez que lanzo un nuevo curso, mando un email a todos, y en pocas horas genero muchos ingresos con poco esfuerzo.

8. Promociona tu web con publicidad en las redes sociales

Ej.: Yo publico anuncios en Facebook, Instagram...

Mediante publicidad informo a las personas de mis cursos gratis (a cambio de su email). Así voy haciendo crecer de forma automatizada mi base de datos de emails. A todos ellos, los días posteriores a apuntarse, les envío una serie de emails con información y contenidos que sé que les van a ayudar mucho.

Todo esto funciona solo, no requiere de mi tiempo y normalmente por cada euro que invierto al mes, gano de 2 a 4 euros. Es decir, si gasto 1.000 euros saco de 2.000 a 4.000.

Como comprenderás podría hacer un libro de cada uno de los puntos anteriores. De hecho, en mi web www.escuelaemprende.com explico cómo hacer paso a paso cada uno de ellos, tanto en mis cursos gratis como en los de pago.

19. Mis fuentes de ingresos escalables y no escalables

Como verás, en este libro, utilizo la palabra escalable en lugar de pasiva. Es decir, me gusta hablar más de ingresos escalables que de ingresos pasivos. Porque en realidad, es más correcto. Un ingreso escalable es aquel que puede escalar, que no tiene techo de cristal, un negocio dónde la cadena que une el tiempo y el dinero se ha roto. Pero un negocio escalable no implica pasividad. Un negocio escalable como el mío de venta de cursos online implica que es un negocio que puede generar 5 dígitos al mes de forma recurrente, y como mucho me implicaría 30 minutos al día de responder emails de soporte (que yo es algo que no quiero delegar, de momento).

Un negocio pasivo confunde a la gente, porque piensan que pueden generar ingresos desde la pasividad y las “casitas de ladrillo” las “gallinas de los huevos de oro” no se construyen o levantan desde la pasividad. Como suelo decir... para generar ingresos pasivos hay que ser muy activo. Para vivir en sábado primero hay que montar un buen negocio automatizado y para eso hay que currar muchos lunes.

Pero vamos al lío... déjame que te enseñe ahora por dónde me vienen los ingresos y luego te enseñaré cuáles son mis ingresos, así te dará una idea, para hacerlo tú.

12.1 Por donde vienen mis ingresos

Esto ha ido variando a lo largo del tiempo, como te variará a ti. De hecho, muchos emprendedores no tienen este dato (yo tampoco lo tenía al principio). No saben realmente por dónde les vienen las compras, los clientes, los alumnos... no saben si les encuentran en Google, en YouTube, si han llegado por el boca a boca... Yo he hecho muchos, pero muchos análisis de mi web, porque es la “gallina de los huevos de oro”, porque es mi “casita de ladrillo”, porque es “mi mejor cliente”. Y después de mucho analizar y de tener muchísimos datos de lo que mejor y peor funciona en mi web, de por dónde navegan, cuánto tiempo pasan en cada página y mil datos más que tengo... aquí te dejo uno de ellos, uno importante. Por dónde entran mis clientes/alumnos y estos son los 4 lugares por

los que me encuentran (en orden de importancia):

1. Búsqueda orgánica (Google 80% y Bing 20%)
2. Marca personal (buscan mi nombre)
3. Correo electrónico
4. YouTube

Como verás, todo importa. Importa que publiques artículos en tu blog y la gente te encuentre en Google, que empieces a hacerte conocido porque publicas contenidos de calidad y la gente empiece a saber tu nombre y a buscarlo, importa que tengas una base de datos de emails (gracias a tu embudo de ventas y publicidad en redes sociales) e importa que vean tu cara, que te conozcan y que te oigan hablar con redes como YouTube.

¿Es necesario todo? Respuesta corta: No.

Podrías tener un embudo brutal, que funcione en automático 24 horas al día y olvidarte de publicar contenidos. De hecho, ese es el modelo ideal para vivir en sábado. Es decir, no tener que crear

contenidos y tener vídeos anuncios que manden tráfico a tu web y te acaben comprando. El problema es que los anuncios a veces pueden provocar el efecto contrario. Que la gente se canse de ti, que se cansen de verlos y que perjudique a tu imagen de marca.

Por eso los contenidos (los post, los vídeos....) dónde ayudas a la gente a solucionar problemas, son el mejor antídoto. Por eso yo, además de tener anuncios, creo contenidos que comparto gratis en mi blog y redes sociales. Las personas empiezan a conocerte y a ver como has solucionado sus problemas gratis, ya sea en un post o en un vídeo y al final, todos compramos mucho más fácilmente al que nos ha ayudado que al que nos quiere vender algo con calzador.

Ah... y antes de pasar al siguiente capítulo, que sepas que de esos 4 canales de mis ingresos, el que mejor convierte es el correo electrónico. Es decir, para conseguir 1 cliente necesito menos esfuerzo con el email que con otros canales.

12.2 Cuáles son mis ingresos (escalables y no escalables)

Mis ingresos escalables son:

1. La venta de cursos online
2. Ingresos por comisiones de afiliado

Estos me implican ninguno o muy poco trabajo para el ingreso que generan. Estos empezaron siendo el 1% de mi facturación y ahora suponen el 80% de mi facturación.

Mis ingresos semi escalables son:

3. Mantenimiento web
4. Ingresos de YouTube

El mantenimiento web es un servicio que me lleva poco trabajo y me genera buenos ingresos porque tengo muchas tareas automatizadas. Esto debes buscar también tú. Ofrecer servicios que

te generen ingresos recurrentes, pero que apenas te requieran trabajo y sin embargo sí aporten un valor importante a tu cliente. Los ingresos de YouTube los pongo como semi escalables. Aunque aquí habría un largo debate en el que no voy a entrar ahora.

Mis ingresos no escalables (pero subcontractados):

5. Diseño web
6. Posicionamiento SEO
7. Campañas de publicidad en redes sociales

Todos estos trabajos los realizan mis colaboradores y están revisados por mí. Son tareas que me generan muy pocas horas de trabajo al mes y así garantizo que los clientes tienen un servicio de calidad, que mis colaboradores ganan dinero con los servicios que los contrato y que yo genero más ingresos con poco trabajo. Mis clientes ganan, mis colaboradores ganan y yo gano.

Como ves no hace falta inventar la rueda. Tienes una profesión que

te gusta y se te da bien, haces cursos online sobre ello, te grabas explicando qué haces y cómo lo haces y una vez hecho, lo vendes. Y de paso, pones enlaces de afiliado por si tus alumnos compran las herramientas que usas y recomiendas, te llesves una comisión. Simple y efectivo.

Ese es mi modelo, pero hay otros modelos, vamos a ver ahora qué modelos puedes implementar y qué modelos debes evitar si realmente quieres vivir en sábado.

20. Modelos de negocio a evitar si quieres vivir en sábado

Como te imaginarás, vamos a ver cuáles son esos modelos que tienen un techo de cristal. Esos modelos que te impedirán vivir en sábado porque cuánto más “éxito” tengas, más tendrás que trabajar, más horas y estrés te supondrá y menos tiempo tendrás para tu familia y tu ocio.

Todos estos trabajos, aunque son perfectos cuándo uno empieza

porque generan dinero de forma “sencilla” (recibes dinero a cambio de hacer un servicio), no son buenos si creces, no son buenos si tienes “éxito” ya que es un callejón sin salida.

En estos modelos de negocio si creces y tienes “éxito” pero quieres tener tiempo para ti y que el trabajo no te absorba, solo puedes hacer una de estas 4 cosas para protegerte, para conciliar tu vida personal y laboral:

1. Trabajar más horas
2. Rechazar trabajo
3. Contratar (empleados o colaboradores)
4. Subir el precio (para tener menos clientes que paguen más)

Como ves, no se puede hacer mucho más si te va “bien” y tu modelo de negocio no es escalable.

Trabajar más horas no mola. Rechazar trabajo es una pena, es como tirar dinero a la basura. Contratar personas es algo que normalmente complica la vida porque necesitas encontrar gente buena y de confianza y que además no tenga precios muy elevados para que no

tengas que encarecer demasiado tus servicios.

Y como última opción está subir precios. Esta es casi la más recomendable cuando uno está desbordado y no conoce gente de confianza que pueda hacer el trabajo. Subes el precio, con lo que los “peores” clientes ya no te contratan y trabajas con menos clientes y ganas lo mismo o más. Pero vamos... es igualmente un callejón sin salida que hace que muchos clientes dejen de contratarte y al final también puedes estar perdiendo dinero y tampoco deja demasiado tiempo para tu vida personal.

¿Cuáles son estos modelos de negocio?

Casi todos. Cualquier servicio en el que necesites invertir tiempo. Desde un restaurante hasta cualquier servicio de cualquier profesión, ya seas fotógrafo, arquitecto, diseñador web, copywriter, especialista en campañas de publicidad, SEO, consultor, especialista en email marketing, entrenador personal, jardinero o cualquier otro servicio de cualquier actividad ya sea belleza, cuidado personal, generación de ingresos, entretenimiento o lo que sea.

En todas ellas, cada nuevo cliente significa tener que trabajar y

“echar horas”. Cada euro que entre en tu bolsillo significa tener que pedalear cuesta arriba y si dejas de pedalear te caes y el dinero no entra. Cada euro requiere esfuerzo sí o sí.

Si tu negocio es un negocio online que ofrece servicios, te permitirá ser “medio libre” porque quizá te permita movilidad geográfica.

Y muchos gurús te dirán:

¿Quieres ser libre y conciliar vida laboral y personal? ¿quieres ser libre y trabajar desde dónde quieras? Aprende con mi curso a ser... (la profesión que sea).

Mentira.

Con venta de servicios no vas a ser LIBRE, la libertad la da el tiempo. Si el modelo de negocio implica venta de tiempo, ya sabes cuál es el callejón sin salida que te espera.

21. Modelos de negocio que te permitirán vivir en sábado

Mmm... aquí llega lo bueno.

Estos modelos de negocio no tienen techo de cristal. Te permiten

ingresar de forma ilimitada sin que tengas que dedicar tiempo, o sea muy poco, el que debas hacerlo. Voy a dejar el que más me gusta para el final.

Empezamos...

14.1 Comisiones de afiliados (de productos físicos o digitales)

Posiblemente lo conozcas. Si no sabes lo que es, te lo resumo brevemente:

1. Te das de alta gratis como afiliado en una web que tenga sistema de afiliados (puede ser Amazon o cualquier otra web que venda productos, cursos o servicios)
2. En esa web generas enlaces de afiliados que son enlaces únicos que “detectan” automáticamente que si se produce una venta, tú te llevas una comisión.
3. Compartes esos enlaces de afiliado en tu web, tu blog y tus redes sociales porque cuánta más gente compre desde tus

enlaces de afiliado, más dinero ganas.

Ventajas:

- No tienes que “hacer nada”. No tienes que tener productos, ni enviarlos, ni crear cursos online, ni ofrecer servicios... Solo compartir enlaces recomendando que compren en “webs de terceros”.
- Es totalmente escalable. Si mañana te compran 100 o 1.000 personas desde tu enlace no trabajas ni un minuto más y puedes ganar dinero ilimitado.
- Te permite tener tiempo y dinero: Vivir en sábado.

Desventajas:



- Como solo te llevas una comisión de la venta, necesitas muchas ventas para generar un buen salario.
- Como necesitas muchas ventas, tendrás que crear mucho contenido (post, vídeos...) o montar un buen embudo de ventas y/o invertir dinero en publicidad para conseguir visitas que lleguen a tus artículos o vídeos y pulsen en tus enlaces de afiliado.

Recomendaciones:

- La mayoría de las personas que quieren ganarse la vida con este modelo de negocio, infravaloran el trabajo de creación de contenidos o inversión en publicidad que hay detrás y cuándo se dan cuenta de lo que implica, abandonan.
- Se puede ganar dinero con afiliación, pero, al principio, implica trabajar igual o más que otro modelo de negocio. Si tienes claro eso, adelante.

- Normalmente las comisiones de los productos digitales (software, hosting, cursos...) son mayores que las comisiones de productos físicos (libros, ropa...)

Mis ingresos de afiliado:

- Hoy día suelo generar entre 1.000 y 2.000 euros con comisiones de afiliado y han sido gracias a compartir mucho contenido de una misma temática. De esta forma crece mi marca personal y si buscan contenido de esa temática, aparezco yo.
- En mi caso, la mayoría de los ingresos vienen por el tema Divi de WordPress que es el tema más instalado del mundo (si Divi y WordPress te suenan a chino, entra en el enlace que tienes al principio de este libro).
- Compartir poco contenido de muchas temáticas, que es lo que suelen recomendar en la mayoría de los cursos de afiliado, a mí no me ha funcionado.

14.2 Venta directa de productos digitales

Hoy en día podrías crear una web para vender muchos productos que no requieren enviarse físicamente. De esta manera evitas muchas complicaciones, tanto de logística, almacenaje, envíos, devoluciones, roturas, etc.

Los productos digitales pueden ser, por ejemplo:

1. Fotografías (venta en tu web o bancos de fotos...)
2. Música (canciones personalizadas, bases musicales...)
3. E-books, libros... (sobre cualquier temática)
4. Audiolibros
5. Etc.

Ventajas:

- Te permite generar ventas ilimitadas sin trabajar más horas.
Te permite vivir en sábado y tener tiempo y dinero.
- Normalmente son relativamente “fáciles” de producir y “fáciles” de compartir, ya que el cliente simplemente lo descarga en su ordenador y listo.
- Si la venta la realizas en tu web, te llevas el 100% de la venta.
No solo una pequeña comisión como sucede en el modelo de negocio de afiliados.

Desventajas:

- No todo el mundo tiene la capacidad o cualidades para crear imágenes, música, escribir un buen libro o e-book que realmente se venda.
- Requiere crear trabajo para crear estos contenidos.

Recomendaciones:

- Si te gusta y disfrutas, es un muy buen modelo de negocio ya que creas y te llevas el 100% de las ventas.

- Antes debes asegurarte de que lo que vayas a producir sea algo que se compre.

14.3 Venta directa de productos físicos

Lo que conocemos como una tienda a pie de calle, una tienda online o vender en tiendas de otros, como por ejemplo, vender tus productos en Amazon.

Si la venta la realizas en tu propia tienda online deberás encargarte del almacenaje, los envíos... pero con un buen sistema podrás ganar mucho dinero de forma ilimitada sin que afecte de forma directa a tu tiempo.

Ganar más dinero con tu tienda no dependerá del tiempo que trabajes sino de la inteligencia con la que actúes y las decisiones que tomes.

Ventajas:

- Te permite generar ventas ilimitadas sin trabajar más horas. Trabajar más tiempo no significa ganar más dinero y viceversa.
- Puedes vender productos de otros fabricantes y beneficiarte de forma rápida de su marca.

Desventajas:

- Si la fabricación la realizas tú, te llevas el 100% de la venta. Pero si vendes productos que fabrican otros, te llevaras solo un porcentaje de la venta.
- Requiere cargar productos, gestionar logística, envíos, extravíos, devoluciones, etc.

Recomendaciones:

- Si fabricas tus propios productos, una tienda online puede abrir tu mercado al mundo entero y multiplicar exponencialmente las ventas.
- Deberás diseñar una tienda online con todos los elementos necesarios para generar mucha confianza para que tus posibles clientes dejen de comprar dónde compran ahora (Amazon...) y empiecen a comprar en tu web.
- Diseña una muy buena tienda online e invierte tiempo y dinero en promocionarla. De nada sirve tener el mejor producto del mundo si nadie lo conoce.

14.4 Venta de Cursos: Ser Profesor Online

Esta es sin duda mi preferida y por muchas razones. Y aquí me voy

a extender, porque esta bellísima profesión, lo merece.

La profesión de profesor es una profesión milenaria que ahora ha cambiado por completo. Acaba de empezar un nuevo paradigma en la enseñanza que está transformando el mundo entero.

Durante toda la historia de la humanidad, los profesores solo podían explicar lo que sabían a los que tenían cerca (en su barrio, pueblo, ciudad...) y se trataba de estar explicando un día tras otro, la misma materia a alumnos distintos.

Con la formación online se ha producido un cambio brutal que no ha hecho más que empezar. Ahora es al revés, con los cursos online puedes tener alumnos de cualquier lugar del mundo y basta con que lo expliques una sola vez (y lo grabes en vídeo) para que puedan aprender miles de alumnos durante muchos años.

Si te das cuenta... puedes optimizar y reducir el tiempo de la enseñanza a la mínima expresión y puedes maximizar el tiempo de su aprendizaje porque puedes tener alumnos y generar ventas en cualquier parte del mundo.

Antiguamente explicaban 1.000 veces lo mismo a cada alumno y ahora explicas 1 vez a 1.000 alumnos distintos.

Y cada vez somos más profesores online y pronostico que somos solo el 1% de lo que está por venir. A la formación online le queda mucho recorrido y hay infinidad de sectores dónde apenas hay profesores online. Hay nichos vacíos, y nichos con muchísima demanda y pocos buenos profesores online como referentes.

Si hay cientos de miles de escuelas y colegios y Universidades en el mundo, habrá cientos de miles de escuelas, academias y centros de formación online, y hoy en día, apenas hay una pequeña parte de profesores y profesionales que han dado el salto.

Si te gusta enseñar, el momento es ahora.

Ventajas:

- Si vendes los cursos en tu web te llevas el 100% de los ingresos. No cambias tiempo por dinero. No hay techo de cristal y te permite vivir en sábado.

No necesitas aprender una profesión nueva. Puedes enseñar lo que ya sabes. Cualquier profesional de cualquier actividad puede ser profesor online (diseñadores, escritores, jardineros, abogados...).

- No tienes que comprar para vender nada. Simplemente explicar delante de una cámara lo que sabes hacer. Fácil, rápido y barato.
- Es tremendamente gratificante ayudar y enseñar a los demás
- Es ecológico. No vendes productos, no envías nada, no contaminas.

Desventajas:

- Si no te gusta grabarte, si no te gusta enseñar, este no es tu modelo de negocio porque requiere horas de trabajo para crear tus cursos y preparar los contenidos.



- Si quieres ofrecer un buen servicio y que tus cursos se vendan, debes poder solucionar, de forma eficaz, el problema del alumno. Si tu curso no es bueno y no le ayuda, será complicado que lo vendas.

Recomendaciones:

- Si quieres crear cursos online y vivir de ello te recomiendo una Academia Online propia para no perder comisiones por el camino.
- Te recomiendo tener un buen soporte y un buen curso para que tus alumnos salgan encantados y lo recomienden.

- Cuando hayas creado tu academia online y tu curso, no pienses que has acabado. Ese es el 30% del trabajo. El otro 70% será promocionar tu curso (con contenidos y/o con publicidad).
- Recuerda que en este enlace tienes mucha más información de cómo vivir de ser profesor online, crear tu propia academia, etc.: www.escuelaemprende.com/vivir-en-sabado
- Además tanto en mi libro: “*Cómo Crear una Academia Online en 20 minutos*”, como en mi canal de YouTube al que puedes acceder aquí: youtube.com/gonzalodelacampa tienes muchos tutoriales para ver de forma práctica todo lo que necesitas saber para entrar en este maravilloso modelo escalable.

Mis ingresos como profesor online:

- Casi todos, por no decir todos los meses, genero 5 dígitos con mis cursos online, es decir, 10.000 o más euros de forma automatizada. Los alumnos entran en mi web, se apuntan y acceden al curso.
- Es mi casita de ladrillo, mi gallina de los huevos de oro. Lo mejor que he hecho desde que emprendí. Por mi academia han pasado más de 10.000 alumnos y los cientos de testimonios que recibo suponen un chute de ilusión cada vez que los leo. Como el aplauso que reciben los artistas sobre un escenario, pero yo solo, en mi casita y todos los días.

Cómo combinar estos modelos con la IA para que trabajen por ti

Si antes era posible generar ingresos sin vender tu tiempo, **ahora con la IA es aún más fácil.**

Ejemplo real:

- **Antes:** Creaba manualmente cada guion y cada post.
- **Ahora:** Genero **contenido para 3 meses en un solo día** usando IA.

¿Cómo aplicarlo en tu negocio?

- Si tienes una **membresía**, usa la IA para **crear y programar contenido automáticamente**.
- Si vendes **cursos online**, usa la IA para **generar temarios y mejorar presentaciones**.
- Si tienes un **negocio de afiliados**, usa la IA para **escribir emails y automatizar el marketing**.

El objetivo es que cada parte del negocio pueda funcionar sin que tengas que estar pendiente.

Conclusión: ¿Qué modelo es el mejor para ti?

No hay una única respuesta. **Depende de tu situación actual y de cómo quieras vivir.**

- **Si quieres ingresos 100% pasivos:** Crea una membresía sin soporte o usa marketing de afiliados.
- **Si quieres ingresos altos con menos clientes:** Vende cursos premium con soporte limitado.
- **Si quieres reducir el trabajo manual:** Usa IA para automatizar tareas y contenido.

Tu próximo paso:

Piensa en cuál de estos modelos encaja mejor contigo y empieza a aplicarlo hoy mismo.

22. Cómo convertir un negocio tradicional en uno escalable

Si has llegado hasta aquí leyendo el libro es que ya tienes un pie y medio en el camino que lleva a vivir en sábado.

Si has llegado hasta aquí es que, o bien quieres emprender ahora y empezar con algo nuevo que de verdad te ilusione, o que ya lo tienes pero quieres cambiar de modelo a uno que te permita tener más tiempo.

¡Me encanta!

Pues vayamos directos a las recomendaciones...

La primera es, combinar el modelo de servicios (no escalable) con un modelo escalable.

Al principio no estamos como para decir que no, a ninguna entrada de dinero. Así que, lo ideal es mantener los servicios pero sin que ocupen el 100% de tu jornada laboral.

Si los servicios que ofrezcas no te dejan tiempo para arrancar tu nuevo modelo de negocio escalable (afiliados, cursos, etc.) debes sacar tiempo de donde puedas o el día a día acabará siendo tu peor enemigo.

Puedes aceptar menos clientes, subir el precio, levantarte antes o acostarte más tarde. Pero a partir del día que decidas que vas a empezar a construir tu “casita de ladrillo” debes bloquear tiempo para “cimentar la casa, levantar las paredes, decorar el interior, fabricar las ventanas”...

Piensa que todo el tiempo que le dediques a tu modelo de negocio

escalable, serán pasos que te estarán llevando a vivir en sábado.

GANCHOS Y PERSUASIÓN: CÓMO CONVERTIR VISITAS EN CLIENTES

1. La clave para vender sin parecer un vendedor

Nadie quiere que le vendan, pero todo el mundo quiere comprar.

La mayoría de los emprendedores intentan vender sus productos o servicios directamente, pero **la gente no compra en frío**. Primero necesitas captar su atención y generar confianza.

Aquí es donde entran los **ganchos y las llamadas a la acción**. Un buen gancho **despierta la curiosidad y motiva al usuario a dar el siguiente paso**, sin que sienta que le estás vendiendo algo.

2. Cómo convierto desconocidos en clientes con llamadas a la acción efectivas

Yo aplico esta estrategia con **mis 7 minicursos gratuitos**. En lugar

de intentar vender directamente, **hago llamadas a la acción constantemente para que la gente se apunte a estos minicursos.**

✦ Ejemplo real:

- Con una campaña de publicidad de **300€ al mes**, consigo que unas **700 personas entren cada mes** en mi embudo de ventas.
- Un porcentaje de esas personas **terminan comprando mis cursos de pago o mis servicios high ticket**, como diseño web.

💡 **Conclusión:** No intento vender de inmediato. Primero **aporto algo gratis y de calidad**. Luego, un porcentaje de esas personas terminan convirtiéndose en clientes sin que yo tenga que perseguir a nadie.

3. Ejemplos de ganchos que realmente funcionan

Un buen gancho tiene que **despertar curiosidad y conectar con el**

problema del cliente. Aquí algunos ejemplos:

✦ **Ejemplo de gancho para captar leads:**

✗ **Mal:** “Apúntate a mi curso de marketing digital.”

✓ **Bien:** “Descubre cómo un emprendedor facturó 10.000€ al mes sin usar anuncios. Accede gratis aquí.”

✦ **Ejemplo de gancho para redes sociales:**

✗ **Mal:** “Te enseño a crear un negocio online.”

✓ **Bien:** “El 90% de la gente se equivoca al intentar emprender online. Aquí te explico por qué.”

✦ **Ejemplo de gancho para vender high ticket:**

✗ **Mal:** “Contrata mi servicio de diseño web.”

✓ **Bien:** “Si tu web no te genera clientes mientras duermes, algo está fallando. Te lo explico aquí.”

✦ **Ejemplo real basado en mis minicursos gratuitos:**

◆ “¿Quieres crear una web que venda sin necesidad de ser un experto? Accede gratis a mi minicurso y aprende los 3 errores que

arruinan el 90% de las páginas web.”

4. Cómo la IA ayuda a mejorar la persuasión sin perder autenticidad

Cuando antes quería mejorar mis textos de venta o mis ganchos, tenía que hacer pruebas manualmente. Hoy, **con la IA, puedo generar y optimizar mis llamadas a la acción en minutos.**

📌 Ejemplo real:

- Uso la IA para **generar 10 versiones distintas de un mismo anuncio** y ver cuál funciona mejor.
 - Puedo analizar qué tipo de mensajes convierten más sin tener que hacer todo manualmente.
 - La IA me ayuda a **optimizar mis textos sin que pierdan mi tono personal.**
- ◆ **Importante:** La IA **no reemplaza la estrategia**, pero te ahorra mucho tiempo en pruebas y optimización.

5. Conclusión: Cómo aplicar esto en tu negocio hoy mismo

✦ **Paso 1:** Define un gancho fuerte que despierte curiosidad.

✦ **Paso 2:** Usa una llamada a la acción clara para captar leads.

✦ **Paso 3:** Optimiza tus mensajes con IA para mejorar resultados.

💡 **Si aplicas esto correctamente, empezarás a convertir más visitas en clientes sin parecer un vendedor pesado.**

CÓMO COBRAR MÁS POR LO QUE YA HACES (Y QUE LOS CLIENTES LO PAGUEN FELICES)

✦ **En este capítulo aprenderás:**

✓ Cómo pasé de que me regatearan a que prefieran pagarme más.

✓ La estructura perfecta de una oferta irresistible

✓ **15 ejemplos reales** de ofertas irresistibles High Ticket con todos sus detalles.

✓ Cómo usar **garantías, bonos y disparadores psicológicos**

para vender sin presión.

✅ Cómo la IA te ayuda a vender más mientras te enfocas en lo que realmente importa.

1. Cómo pasé de que me regatearan a que prefieran pagarme más

Cuando empecé a ofrecer diseño web, enviaba presupuestos y casi siempre **los clientes regateaban el precio.**

No me conocían y les daba igual si les diseñaba la web yo u otro diseñador. **Solo se fijaban en el precio.**

📌 Ejemplo real:

- Antes, ofrecía diseño web a un precio bajo y competía con otros por precio.
- Ahora, cuando un cliente me contacta, **antes de empezar le digo que hay diseñadores más baratos que yo.**
- Aun así, **eligen pagar más para trabajar conmigo.**

- ¿Por qué? Porque entienden que **no solo obtienen una web bonita, sino una estrategia que les genera ingresos.**

💡 **Conclusión: La clave del high ticket no es solo lo que vendes, sino cómo lo percibe el cliente.**

El mayor problema a la hora de diseñar una oferta irrechazable suele ser la falta de imaginación.

La mayoría de los emprendedores no saben:

- qué título poner a su oferta irresistible
- qué contenido entregar,
- en qué plazos,
- qué regalos entregar
- qué garantía ofrecer
- ni que precio poner a su oferta.

Por eso he preparado este súper documento con multitud de ejemplos en función de cada actividad.

Consejo: Mira todas propuestas irresistibles aunque no sean de tu actividad profesional, porque siempre te darán más ideas para que las combines o añadas a la tuya.

La estructura perfecta de tu Oferta Irresistible:

Debes preparar una Oferta que cuando la vean, sea irrechazable y aumente la conversión de tus ventas. Tus ingresos futuros dependen de ti, de lo que hagas ahora:

1. Título de la Oferta Irresistible
2. Resultado medible
3. Contenido que reciben
4. Regalos extra
5. Garantía
6. Disparador
7. Precio

Pero, vamos a analizar cada punto...

1. Título de la Oferta Irresistible

Dos trucos para que el título sea más atractivo:

- **DESEO menos la OBJECIÓN.**

i. Deseo: Genera Ingresos Online

ii. Objeción: aunque no tengas conocimientos técnicos

2. RESULTADO + MEDIBLE.

i. Deseo: Crea tu página web

ii. Objeción: en 7 días

2. Resultado medible

Convierte el deseo en un objetivo medible y añade un plazo / número...

- **Deseo:** Trabajar desde casa y ser Libre
- **Objetivo:** Crear una web que me genere ingresos
- **Plazo / Números / Objeción:** En menos de 7 días

7 ejemplos de resultados medibles:

- Consigue 10.000 suscriptores al mes
- Multiplica por 3 tu facturación en 60 días
- Vendemos tu casa en 45 días
- Pierde peso en 21 días sin eliminar tus 10 platos preferidos
- Mejora la oferta de tu competencia en solo 3 pasos
- Generar más ingresos trabajando menos horas
- Factura +3.000€/mes dando clases online desde casa

3. Contenido que reciben

Aquí debes detallar todo lo que entregas. Lo ideal es que aumentes el valor de lo que entregas para poder aumentar el precio y así necesitar menos clientes para generar altos ingresos.

7 ejemplos de contenido de tu Curso o Servicio:

- sesiones individuales + 7 sesiones grupales
- Acceso a la plataforma de formación online durante “xx” meses
- Descargables para ayudarte a “xxxx” por valor de “xxxx” euros
- Soporte por mail, WhatsApp... “x” meses
- Master Class para ayudarte a “xxxxxx”
- Acceso a Grupo privado de “xxxxx”
- Sesiones grupales para resolver “xxxxx” todas las semanas/meses...

4. Regalos extra

No es obligatorio. Opcional. Lo ideal es que los regalos solucionen las objeciones que tengan tus clientes para realizar la compra de tu curso o servicio.

5 ejemplos de regalos extra:

- Implementamos nuestro “xxxx” en tu negocio

- Acceso a la plataforma de formación online durante “xx” meses
- Un mes adicional de “xxxx”
- Descargables con los que ahorrarás “xxxx” euros en “xxxx”
- Acelera tus resultados gracias a “xxxx”

5. Garantía

No todos los servicios pueden incluir garantía. La garantía puede ser de devolución del dinero o puede ser con fórmulas más creativas que no impliquen devolución económica.

Puedes añadir cláusulas o condiciones para que se aplique esa garantía.

3 ejemplos de garantía simple:

- Tienes “xx” días para probarlo. Si no te gusta te devuelvo el dinero.
- Si a los “xx” meses no has conseguido “xxx” te regalo 1 mes adicional

- Si no consigues “xxx” en “xx” días, de quedas con los descargables

3 ejemplos de garantía condicional:

- Si sigues mis 5 pasos y no consigues “xxx” te devuelvo el dinero
- Si asistes a las “xx” clases y entregas los trabajos y no consigues “xx” te regalo acceso a mis sesiones de refuerzo
- Si inviertes “xx” en publicidad y no generas “xx” ingresos te revisamos la campaña gratis

6. Disparador

Los disparadores son gatillos mentales que hacen que tu cliente se de prisa en realizar esa compra porque si no lo hace pierde algo.

5 ejemplos de disparadores:

- En “xx” días sube el precio

- Solo podrán acceder al programa los “xx” primeros
- Los “xx” tendrán acceso a los regalos valorados en “xx” euros
- Si accedes antes de “xx” tendrás una sesión 1 a 1 de regalo
- Si entras antes del “xx” te llevas de regalo “xxxx”

7. Precio

El precio debe incentivar lo que quieres vender. Piensa en las palomitas del cine: Las pequeñas son carísimas y por muy poco precio te llevas las gigantes que son las que la mayoría compran, aunque no tengan hambre. Porque aumenta mucho

Aquí tienes ejemplos de diferentes modelos y sectores que te darán un montón de ideas para armar tu oferta irresistible para que multipliques tus ingresos y puedas trabajar menos horas:

1. CLASES ONLINE

Se trata de crear un curso online que, una vez grabado, te “robe” el menor tiempo posible y te permita vender a cualquier persona en

cualquier país. Puedes añadir o modificar las horas semanales en directo o incluso quitarlas para vender solo clases grabadas.

1.1 Título: Diseño Web Profesional Intensivo

1.2 Resultado Medible: Creación de un sitio web profesional desde cero

1.3 Contenido que Reciben:

- 2 sesiones online a la semana (hasta 6 alumnos)
- Acceso Curso Online de por vida
- Soporte por email 3 meses
- Ejercicios prácticos
- Revisión de tu proyecto al acabar

1.4 Regalos Extra:

- Plantillas premium de diseño web
- Plugins premium para descargar
- Una sesión de consultoría de marca personal

1.5 Garantía:

Si en los 7 primeros días no te gusta, te devuelvo el dinero.

1.6 Disparador:

Descuento del 50%. Oferta válida para los 10 primeros.

1.7 Precio:

- Precio oficial: 1500
- Precio con descuento: 750
- Precio a plazos: 250 durante 3 meses

2. SESIONES DE COACHING

Se trata de no vender horas sueltas a bajo precio y crear un paquete donde no se pueda calcular el precio/hora y que al aportar más valor, consigan resultados antes y te permita generar más ingresos.

2.1 Título: Adelgaza feliz

2.2 Resultado Medible: Pierde de 8 a 12 kilos en 12 semanas

2.3 Contenido que Reciben:

- Sesiones semanales de coaching grupal
- Plan de alimentación personalizado
- Seguimiento de progreso 12 semanas
- Recomendaciones de ejercicio físico
- Master Class de mentalidad para acelerar resultados

2.4 Regalos Extra:

- 2 sesiones de asesoramiento nutricional y un libro de recetas saludables

2.5 Garantía:

Si cumples todas las comidas y recomendaciones y no bajas un mínimo de 6 kg te devuelvo el dinero.

2.6 Disparador:

Descuento del 30% a los 7 primeros.

2.7 Precio:

- Precio oficial: 1500
- Precio en oferta: 997
- Precio en oferta en plazos: 3 pagos de 347

3. CURSOS ONLINE

Se trata de crear un modelo mixto donde tenga clases grabadas que no impliquen que le dediques tiempo con cada venta y clases en directo grupales para que sea un modelo escalable.

3.1 Título: Habla inglés sin salir de casa

3.2 Resultado Medible: Mejora del 90% en la fluidez del inglés en 6 meses

3.3 Contenido que Reciben:

- Una sesión grupal en vivo a la semana
- Profesores nativos
- Acceso a clases grabadas para acelerar resultados

- Descarga de material didáctico
- Soporte por email
- Acceso a grupo privado de WhatsApp
- Acceso a intercambio de clases de conversación entre alumnos 1 a 1

3.4 Regalos Extra:

- Guía de pronunciación
- 2 sesiones de práctica de entrevista de trabajo en inglés

3.5 Garantía:

Si la primera semana ves que no te gusta, te devolvemos el dinero.

3.6 Disparador:

Descuento del 40% hasta el 31 de julio.

3.7 Precio:

- Precio oficial: 1200

- Precio en oferta: 720
- Precio en oferta en plazos: 6 pagos de 120

4. SESIONES DE TERAPIA ONLINE

Se trata de no vender horas sueltas a bajo precio. Haz una oferta conjunta donde no pueda calcularse el precio de cada hora.

4.1 Título: Sí puedes vivir sin miedo

4.2 Resultado Medible: Reduce el 80% en los niveles de miedo en 8 semanas

4.3 Contenido que Reciben:

- 5 sesiones 1 a 1 de terapia online
- Con psicólogo especializado en ansiedad y miedo
- Descargables con ejercicios prácticos
- Master Class técnicas de relajación
- Acceso a grupo privado

- Acceso a 10 lecciones grabadas para acelerar resultados

4.4 Regalos Extra:

- Sesión gratuita inicial valorada en 300€
- Ebook con herramientas para reducir la ansiedad
- Soporte VIP por WhatsApp para emergencias

4.5 Garantía:

Si sigues todas las recomendaciones y en 1 mes no has mejorado, te devuelvo el dinero.

4.6 Disparador:

Descuento del 50%. Oferta válida para los 5 primeros.

4.7 Precio:

- Precio oficial: 1997
- Precio en oferta: 997
- Precio en oferta en plazos: 4 pagos de 247

5. AGENCIA DE VIAJES

Se trata de no ofrecer un viaje convencional y diferenciarte de tu competencia ofreciendo experiencias difíciles de encontrar. El cliente debe visualizar un viaje con experiencias inolvidables.

5.1 Título: Vive como el 5º Beatle

5.2 Resultado Medible: Vivirás como vivían los Beatles en Liverpool en su vida cotidiana

5.3 Contenido que Reciben:

- Alojamiento en hoteles temáticos de los Beatles
- Transporte privado
- Guía turístico especializado en los Beatles
- Visitas donde ellos iban a menudo como el Cavern Club, etc.
- Visita el museo de los Beatles

- Visita y anécdotas del barrio de Penny Lane

5.4 Regalos Extra:

- Asesoramiento personalizado para la preparación del viaje
- Asistencia en el proceso de solicitud de visas
- Recomendación de películas y libros para leer antes de ir

5.5 Garantía:

Cancelación gratuita hasta XX días antes del viaje

5.6 Disparador:

Descuento del 15% y oferta válida hasta el 31 de diciembre

5.7 Precio:

- Precio oficial: 2500
- Precio en oferta: 2125
- Precio en oferta en plazos: 2 pagos de 1062

6. CLÍNICA ESTÉTICA

Se trata de ofrecer un Pack que incluya varios servicios para mejorar y acelerar los resultados.

6.1 Título: Micropigmentación Premium

6.2 Resultado Medible: Mejora en la apariencia y simetría de cejas y labios

6.3 Contenido que Reciben:

- Evaluación inicial gratuita
- Micropigmentación personalizada
- Seguimiento personalizado
- Recomendaciones de cuidado post-tratamiento
- Guía en PDF con recomendaciones de belleza
- 7 Master Class exclusivas con trucos de famosas
- Ebook con trucos para cada estación del año

6.4 Regalos Extra:

- Retoques gratuitos en el primer mes después del tratamiento

6.5 Garantía:

Si no quedas satisfecha, te regalamos una sesión extra de micropigmentación

6.6 Disparador:

Descuento del 50% a los 10 primeros

6.7 Precio:

- Precio oficial: 3000
- Precio en oferta: 1500
- Precio en oferta en plazos: 2 pagos de 600

7. INMOBILIARIAS

Se trata de ofrecer un Pack que incluya el servicio principal y servicios complementarios para aumentar el valor percibido.

7.1 Título: Venta Express Garantizada

7.2 Resultado Medible: Vende tu casa en un plazo máximo de 45 días. Incluye garantía.

7.3 Contenido que Reciben:

- Evaluación de la propiedad
- Asesoramiento en el precio de venta
- Reportaje fotográfico profesional
- Publicidad en portales inmobiliarios
- Acompañamiento en todo el proceso de venta

7.4 Regalos Extra:

- Tasación gratuita
- Vídeo profesional del inmueble
- Tour 3D con la tecnología más avanzada

7.5 Garantía:

Si no la vendemos, te regalamos todo el contenido multimedia valorado en 2000€

7.6 Disparador:

Descuento del 2% de comisión hasta el XX de este mes

7.7 Precio:

- Precio oficial: 7% del precio de venta
- Precio en oferta: 5% del precio de venta

8. FORMACIÓN DE NICHOS

Se trata de ofrecer un Pack que aumente el valor de la formación para poder subir el precio y no necesitar cientos de clientes.

8.1 Título: Cómo vivir de vender tartas

8.2 Resultado Medible: Consigue tus 5 primeros clientes en menos de 30 días

8.3 Contenido que Reciben:

- Acceso a la Academia Online de por vida
- Soporte por email 90 días
- Recetas en PDF
- 7 consejos para la presentación y marketing de las tartas
- Master Class VIP de asesoramiento personalizado en el proceso de venta
- Acceso a grupo privado de alumnos

8.4 Regalos Extra:

- Guía gratuita de materiales y herramientas necesarias para hacer tartas

8.5 Garantía:

- Tienes 7 días para probarlo o te devolvemos el dinero
- Si no consigues 5 clientes el 1º mes, te regalamos una auditoría personalizada

8.6 Disparador:

Descuento del 50% hasta el “xx” de “xxxxx”

8.7 Precio:

- Precio oficial: 1000
- Precio en oferta: 500
- Precio en oferta en plazos: 4 pagos de 150

4. Cómo usar garantías, bonos y disparadores psicológicos

Para que una oferta sea **irresistible**, debe eliminar objeciones y generar urgencia:

✅ **Garantías:** Permiten que el cliente sienta que no tiene riesgo.

✅ **Bonos:** Aumentan el valor percibido sin aumentar tu trabajo.

✅ **Disparadores:** Fechas límite, descuentos o plazas limitadas aumentan la conversión.

📌 Ejemplo real:

- Si vendes un curso online, puedes ofrecer **garantía de**

devolución de 7 días + acceso a un bono exclusivo si compra en las primeras 48 horas.

- Si ofreces consultoría, puedes ofrecer **una sesión extra gratuita solo para los primeros 3 inscritos.**

💡 **Cuanto menos riesgo perciba el cliente, más fácil será que compre.**

5. Cómo la IA te ayuda a vender más mientras te enfocas en lo que realmente importa

La IA puede ayudarte a optimizar cada parte del proceso de venta, sin que tengas que hacer todo manualmente.

📌 Ejemplo real:

- **Emails de seguimiento personalizados:** La IA puede generar secuencias de emails adaptadas a cada cliente.
- **Análisis de datos en tiempo real:** Puedes saber qué oferta está funcionando mejor sin hacer cientos de pruebas

manuales.

- **Creación de contenido persuasivo en minutos:** Desde anuncios hasta descripciones de productos optimizadas.

💡 **Automatizar no significa perder autenticidad. Significa optimizar el tiempo y vender más sin esfuerzo innecesario.**

CONCLUSIÓN: TU PRÓXIMO PASO

🚩 **Paso 1:** Prepara tu propia oferta irresistible

🚩 **Paso 2:** Si quieres contáctame. Me puedes contratar una formación o servicio para que yo te ayude.

🚩 **Paso 3:** Usa la IA para optimizar el proceso y aumentar conversiones sin trabajo extra.

👉 **En el siguiente capítulo veremos cómo escalar tu negocio sin que dependa de ti.** 🚀

23. Los pequeños y preciosos consejos que te daría si te tuviera delante

Descubre qué "animal" eres y encuentra tu camino

Todos somos genios pero si juzgas a un pez por su habilidad de trepar árboles vivirá toda su vida pensando que es un inútil. Pero desde pequeños nos han enseñado en las mismas escuelas, las mismas materias y con los mismos libros. Lo que nadie se daba cuenta es que cada niño era un "animal" diferente y que tenía habilidades diferentes. Y esos niños crecimos y ahora somos adultos. Y muchos todavía no han averiguado qué animal son.

Quizá deberíamos empezar por conocernos antes de empezar a tomar decisiones de hacia dónde debemos caminar. Algunos tienen alma de ave y necesitan libertad, y quizá deberían ser autónomos o freelances... otros tienen alma de animal doméstico y necesitan seguridad y quizá deban ejercer de funcionarios o asalariados. Cuanto antes nos conozcamos, más fácil será la vida después.

Romario y la lección de productividad extrema

Johan Cruyff contaba que una vez, Romario le preguntó si podía perderse dos días de entrenamientos para poder ir a Brasil al carnaval de Río de Janeiro. Johan Cruyff le respondió: "Si marcas dos goles mañana, te daré dos días más de fiesta".

El día siguiente, Romario, a los 20 minutos de partido, marcó dos goles e inmediatamente se fue a la banda para pedir el cambio diciendo: "Míster, mi avión sale en una hora". Johan no tuvo otra opción y cumplió su promesa.

Si de verdad quieres conseguir algo, ve a por ello con todas tus fuerzas, aunque ahora te parezca imposible.

La diferencia entre gastar e invertir según Elon Musk

Elon Musk. En el año 2000 vendió PayPal por 1.500 millones de dólares. ¿Qué habrías hecho tú con ese dinero? ¿Dejar de trabajar? ¿Irte a las Bahamas a tomar el sol? ¿Vivir de las rentas? Yo también.

Pero Elon Musk se lo gastó todo en fundar Tesla y SpaceX. Esa es

la gran diferencia. Unos gastan y otros invierten.

Nosotros no somos Elon Musk, pero cada uno a su escala puede hacer lo mismo. Gastar el dinero que ingresa y seguir siempre en el mismo sitio, o utilizar parte de lo que ingresa en invertir ese dinero, para generar más dinero.

El tiempo no se compra, pero tú lo vendes

Los bancos te pueden vender dinero (o prestar como dicen ellos), pero ningún banco puede venderte tiempo.

Pero... ¿sabes quién vende tiempo? Tápate los oídos porque quizá no te guste oírlo, así que te pido perdón por adelantado y espero que no te moleste, pero... quien está vendiendo tiempo eres tú.

Estás entregando el 30% o 40% de tu vida a cambio de dinero. Trabajas 8 horas a cambio de dinero. Y si eres feliz en el trabajo, perfecto. Pero si no eres feliz así... ¿por qué no lo intentas?

La vida es demasiado corta como para vender un 40%, como para ser infeliz un 40%. Hay modelos de negocio donde puedes ganar

dinero sin vender tiempo. ¿No es hora de... por lo menos intentarlo?

Vendo mi vida, la vendo barata

La vendo a cambio de dinero. Vendo 1826 horas cada año. Las vendo durante unos 40 años. Vendo 73.040 horas, es decir, más de 3.000 días completos (de 24h) de mi vida.

Esto es lo que sienten 2 de cada 3 personas que no son felices en su trabajo.

Si tu gran preocupación es la libertad y lo único que te ata a tu trabajo es el miedo al cambio, pero por culpa de ese miedo eres infeliz... quizá sea el momento de tratar de emprender o cambiar al trabajo que te gustaría pero haciéndolo de forma segura.

¿Cómo? Buscando un trabajo que cumpla estos 3 requisitos:

1. Que sea algo que te guste hacer.
2. Que sea algo que domines o que no te importe aprender.
3. Que sea algo donde ya haya competencia y demanda.

Eso significará que es un mercado seguro y emprenderás con menos riesgo en algo que sí te hará feliz.

¿Eres realmente libre?

Respóndeme con sinceridad: ¿Eres libre? ¿Nos han educado para que no lo seamos?

¿Ser libre es tener que trabajar 8 horas al día porque te lo dicen los demás?

¿Ser libre es tener que fichar cuando entras y cuando sales?

¿Ser libre es tener los días de vacaciones que te digan otras personas?

Desde la escuela nos enseñan que nuestro tiempo, nuestra libertad, la debemos entregar a cambio de algo, normalmente a cambio de dinero.

Pero ser libre de verdad es trabajar solo las horas que te apetezca, coger todos los días de vacaciones que quieras, trabajar desde donde quieras, no en la oficina que te impongan...

Si te gustaría ser libre y no eres feliz así... ¿por qué no lo intentas?

La vida es demasiado corta como para no ser feliz.

Cada vez hay más miles y miles de personas que están consiguiendo ser libres, no tener jefes y trabajar desde casa. Si ese tipo de vida es la que quieres... ¿no merece la pena esforzarse?

El secreto de la creatividad: la hipnagogia

¿Sabes de dónde sacaban las ideas Thomas Edison, Salvador Dalí o miles de músicos, artistas incluso millonarios?

Sacan sus ideas de un lugar en el que tú has estado mil veces y quizá no lo hayas aprovechado como lo han aprovechado ellos. De hecho, tengo la certeza de que todos los días pasas por ahí 2 veces al día y lo sé con el 100% de seguridad aunque no te conozca.

Ese lugar se llama hipnagogia. Es ese instante de lucidez antes de dormirte o al despertarte donde te vienen a la cabeza un montón de ideas ¿no te pasa?

De hecho, ellos dormían con una pelota en la mano para que al

dormirse, la pelota se cayese al suelo. Así se despertaban y podían pasar por ese proceso más de una vez. Porque en ese momento es cuando les venían las mejores ideas.

Rafa Nadal y la mentalidad ganadora

En el libro de Rafa Nadal leí una frase que me encantó... Porque solo con la mentalidad correcta podemos llegar al lugar deseado.

Rafa decía... *"Si deseas algo con mucha intensidad, ningún sacrificio es demasiado grande"*.

El gran problema de muchos emprendedores es que empiezan con la mentalidad equivocada y la primera pregunta que se hacen es:

"¿Cuánto tardaré en... ganar dinero, hacer el curso, crear mi web?"

La mayoría ponen el foco en hacer el mínimo esfuerzo durante el mínimo tiempo. Por eso 9 de cada 10 fracasan.

En lugar de pensar en cuándo acabaré en aprender o en ejecutar una acción, debemos poner el foco en cómo podría cambiar nuestra vida

si lo conseguimos.

Solo manteniendo esa pasión y ese deseo, el tiempo que tardemos en conseguirlo pasa a ser secundario.

El truco para vender más que nadie te ha contado

¿Crees que se vende lo mismo cuando lo haces por teléfono o si mandas un email o si atiendes a tus clientes por WhatsApp o en una reunión 1 a 1?

No, ¿verdad?

Posiblemente, por email consigas 1 venta por cada 20 solicitudes y quizá en una llamada generes una venta por cada 4 o 5 llamadas. Entonces... el canal importa.

Ahora ve a tu web y mira si les estás mandando a contactarte en un formulario, en llamada o donde, y quita el canal que menos ventas te genere.

Hazme caso y verás como tus ventas aumentan.

La técnica de OpenAI para vender más

¿Sabes qué truco usan las grandes empresas para vender más?

Es algo que puede aplicar cualquiera en su negocio, desde las grandes empresas hasta los emprendedores principiantes.

Mira un ejemplo: cuando OpenAI quiere lanzar una nueva funcionalidad de ChatGPT, no la lanza (que sería lo normal).

En lugar de sacar esa nueva funcionalidad en ChatGPT ¿sabes lo que hace? La anuncia. Pero todavía no está disponible.

Así atrae la atención y genera el deseo. Y pasado un tiempo la lanza. Primero captan la atención anunciándolo y después lo sacan al mercado.

Y esto es algo que puede hacer cualquier emprendedor. No saques ningún servicio, producto ni oferta, sin haberla anunciado primero.

Voy a seguir completando el resto. ¡Dame un momento!

Aquí tienes la continuación con los títulos y guiones:

¿Quieres más tiempo libre? Aprende de esta historia

¿Sientes que no te da la vida y querrías tener más tiempo libre?

Aplica lo que enseña esta historia y verás cómo te irá mucho mejor:

Hay 2 emprendedores. Uno quiere ganar dinero rápido y vende botellas de agua. Cada vez que le piden una botella, va andando 2 km hasta el río, la llena y la vende. Está contento porque desde el primer día puede ganar dinero.

El otro emprendedor se pasa dos meses construyendo una cañería que va del río a la tienda. Ahí no gana dinero aún.

Pero pasado el tiempo, el que tiene que ir andando al río no puede crecer, porque cuando entran muchos clientes no tiene tiempo.

El que construyó la cañería, sin embargo, solo tiene que abrir el grifo, y más clientes apenas le llevan más tiempo, y se hace rico.

Diferencia entre un mal emprendedor y uno bueno

¿Sabes cuál es la diferencia entre un mal emprendedor y uno bueno?

Un mal emprendedor, cada vez que le piden agua, va al río, llena el vaso y lo vende. Desde el primer día gana dinero y está contento.

Sin embargo, el buen emprendedor tarda más en ganar dinero, porque lo que hace es construir una cañería que va desde el río hasta su tienda.

Pero el día que la ha construido, cada vez que le piden agua, solo tiene que abrir el grifo.

¿Y tú qué prefieres? ¿Ganar dinero rápido y tener que caminar hasta el río durante años? ¿O empezar más despacio y vivir mejor toda la vida?

El consejo de Rafa Nadal sobre intentarlo una y otra vez

(Sin intro. Video de Rafa lo primero)

No soy una persona de dar muchos consejos, más bien soy partidario



de que las cosas se aprendan con los ejemplos diarios, pero solo voy a dar uno:

Darte más oportunidades.

(Después del video de Rafa hablo yo)

Thomas Edison fabricó más de 1.000 bombillas que no funcionaron hasta que consiguió fabricar la buena.

La diferencia entre fracasar y tener éxito es el número de veces que estés dispuesto a intentarlo.

Novak Djokovic y el secreto de la fortaleza mental

¿Alguna vez te has preguntado cuál es el secreto de la fortaleza mental que tienen los grandes campeones?

Novak Djokovic también lo hizo. Admiraba la capacidad de Rafa Nadal para mantenerse firme bajo presión, mientras él luchaba con la frustración.

Tras años de consultas con psicólogos y ensayos fallidos, descubrió

un método sorprendente y contraintuitivo:

No es evitar la frustración, sino aceptarla y reducir su duración.

Este pequeño cambio transformó su carrera, llevándolo a convertirse en el tenista con más Grand Slams de la historia.

La clave para dejar de quejarse y avanzar

¿Te quejas mucho? ¿Estás rodeado de personas que se quejan?

Te propongo una cosa: cada vez que escuches una queja en otra persona o cada vez que tú mismo te quejes por algo... busca una solución.

Por ejemplo, si te quejas porque no tienes tiempo, bloquea media hora al día para hacer lo que más te apetezca.

La diferencia entre ganadores y perdedores

¿Sabes cuál es la principal diferencia entre un perdedor y un ganador?



O mejor dicho... ¿entre alguien que consigue lo que se propone y alguien que siente que solo fracasa?

No es que los que lo consiguen sean más listos, ni más altos ni más guapos, no.

La diferencia entre ambos está en el número de dardos que lanzan.

Sí. Los que abandonan es porque no se dan otra oportunidad. Piensan que deben dar en el centro de la diana con el primer dardo, o con el segundo.

Los que lo consiguen, no son mejores, simplemente tiran y tiran y tiran dardos, hasta que dan en el centro de la diana.

Los fallos no les hacen abandonar, todo lo contrario, les hacen tirar más y más, hasta que lo consiguen.

Un truco sencillo para vender más sin esfuerzo

¿Quieres vender más?

Te voy a contar un truco muy sencillo con el que podrás aumentar

tus ventas sin necesidad de hacer nada, sin gastar en publicidad, sin crear contenido en redes sociales, solo cambiando el formato de tus precios.

Y sí, por si no lo sabías, el formato importa.

Imagina que vendes algo a mil euros y en tu web, en tu catálogo o donde vendas lo estás poniendo con este formato:

1.000,00€

Ahora vamos a quitar los decimales: **1.000€**

Ahora vamos a quitar el punto: **1000€**

Ahora vamos a quitar el símbolo de la moneda: **1000**

Y ahora vamos a bajar el precio 1, 3 o 5€, siempre haciendo una bajada de un número impar: **995**.

¿Qué parece más barato? ¿1.000,00€ o 995€?

La vejez sin dinero es más dura que la juventud sin dinero

Perdona que te diga esto...

Pero vas a envejecer y la vejez sin dinero es más dura que la juventud sin dinero.

Y cada vez vivimos más años, con lo que, si quieres tener una jubilación feliz te recomiendo 2 cosas:

1. Vive por debajo de tus posibilidades (No gastes todo lo que ganas).
2. Invierte más en "activos" que te generen dinero y menos en "pasivos" que no lo hagan.

Un activo sería, por ejemplo, una plaza de garaje que puedas alquilar, y un pasivo sería un coche que pierde valor desde el día que lo compras.

Hazme caso, aplica ambas desde hoy y me lo agradecerás mañana.

El problema es que ves tus sueños demasiado lejos

¿Sabes por qué otros sí lo han conseguido y tú no?

¿Por qué otros tienen más dinero que tú, más tiempo que tú, una casa más grande o un coche mejor?

La respuesta es sencilla. Pero quizá te la tenga que decir alguien que no te conozca para que te des cuenta.

No tienes eso que te gustaría tener porque lo ves muy lejos. Lo ves inalcanzable. Y ese pensamiento te hace no caminar hacia allí.

¿Y sabes qué?

Los que lo han conseguido estaban donde estás tú ahora y ellos han llegado y tú no.

¿Y sabes por qué?

Porque ellos pensaban menos que tú y caminaban más.

Hazme caso, olvida lo lejos o cerca que está y simplemente camina hacia allí. Camina, no pienses.

El truco de tres palabras que me ayuda a vender más

Las 3 palabras que me digo desde hace años y que me ayudan a

vender mucho más.

Te voy a contar un súper truco que llevo aplicando años para multiplicar las ventas de mi negocio.

Además, lo puedes aplicar desde hoy mismo y no tiene ningún coste.

Con este truco puedes conseguir aumentar hasta un 50% tus ventas cada vez que un cliente te contacta pidiéndote información.

Te lo voy a resumir en 3 palabras: **RESPONDE EN VÍDEO.**

En lugar de responder por email en texto, graba un vídeo donde respondas a sus dudas y en el email le respondes diciéndole que le respondes con un vídeo y le pegas el enlace del vídeo.

Esto dispara la cercanía y confianza y ayuda a multiplicar las ventas de forma gratuita y sencilla.

Un mensaje para mi yo del pasado

Este es un mensaje para mi yo del pasado. Para el Gonzalo de hace 15 años cuando quería dejar su trabajo porque era infeliz pero no se atrevía:

"No tengas miedo, lo que vendrá después es maravilloso. Acabarás trabajando 5 horas menos al día que en tu trabajo actual y ganarás 5 veces más. No tendrás jefe, trabajarás desde casa, serás libre y podrás hacer lo que quieras cada día. No te lo pienses y empieza a caminar hacia tus sueños. Si disfrutas con tu trabajo la vida es infinitamente más bonita."

Si sueñas con ser libre, sin horarios, sin jefes y sin ir a una oficina. Lucha por ello.

Vida solo hay una. Deja que quien pilote tu barco sean tus deseos y no tus miedos, y llegarás más lejos.

¿Crees que tienes mala suerte? La historia del anciano sabio

¿Crees que tienes mala suerte?

Este cuento se lo he contado más de 50 veces a mis hijos. Ojalá me lo hubiesen contado a mí hace mucho...

En una aldea china, un anciano labrador pobre recibe la visita de un caballo salvaje que entra en su establo. Los vecinos lo felicitan por

su buena suerte, pero él responde:

"¿Buena suerte? ¿Mala suerte? ¡Quién sabe!"

Al día siguiente, el caballo se escapa, y los vecinos lamentan su mala suerte. El anciano repite:

"¿Mala suerte? ¿Buena suerte? ¡Quién sabe!"

Una semana después, el caballo vuelve con una manada, y los vecinos otra vez lo felicitan. El anciano sigue diciendo:

"¿Buena suerte? ¿Mala suerte? ¡Quién sabe!"

Luego, el hijo del anciano intenta domar al caballo líder, pero resulta gravemente herido. Los vecinos ven esto como una desgracia, pero el anciano responde igual.

Semanas después, el ejército recluta a todos los jóvenes del pueblo excepto al hijo herido. Los vecinos consideran esto una suerte, y el anciano repite:

"¿Buena suerte? ¿Mala suerte? ¡Quién sabe!"

El truco mental para vender más: NO TE NECESITO

¿El mejor consejo para vender más?

Es más fácil de lo que parece, pero la mayoría de la gente no lo hace. Diría que solo 1 o 2 de cada 10 hacen esto cuando quieren aumentar sus ventas.

Te lo voy a resumir en 3 palabras: **NO TE NECESITO.**

Esto es lo que debes pensar a partir de ahora. Si al vender muestras necesidad, estás perdiendo ventas porque el cliente siente que tiene el poder y que puede manejarte, regatear tus precios, etc.

En el momento que piensas **NO TE NECESITO**, le das la vuelta.

Es él quien te necesita a ti y el que debe adaptarse a tus precios y condiciones. Y si no le interesa, que se vaya, no pasa nada. No tengas miedo.

Hazlo y verás cómo empiezas a atraer clientes y ganar más dinero.

Nos han hecho creer que más dinero significa menos tiempo

Nos han hecho creer que cuanto más dinero ganamos, menos tiempo

tenemos...

Nos han mentido.

¿De verdad piensas que los que más dinero ganan son los que trabajan más horas? No, ¿verdad?

Hay muchas personas que ganan muy poco dinero y trabajan mucho. Y personas que ganan mucho dinero y trabajan menos.

¿Entonces? ¿Qué hay que hacer para ganar más dinero trabajando menos?

La respuesta es: **No vender tu tiempo.**

Crea un negocio donde por cada nuevo cliente no tengas que trabajar más horas. Así habrás roto la cadena entre tiempo y dinero.

¿Eres tú mismo en el trabajo o interpretas un papel?

Esto no te lo han preguntado nunca... y te va a sorprender mucho que yo te haga esta pregunta pero...

Respóndeme con sinceridad...

Cuando estás en el trabajo... **¿eres tú?** ¿o interpretas un papel?

¿Nunca te habían preguntado esto, no?

Dicen que un 70% de las personas no son felices en su trabajo y en gran medida está relacionado con que muchos no actúan como son ellos realmente.

Tratan de ser más políticamente correctos, no dicen lo que piensan, no se comportan como se comportarían.

Y ¿sabes qué? Eso es agotador.

Vida solo hay una y es una pena pasar media vida no siendo tú mismo.

Quizá vaya siendo hora de cambiar.

La mentira sobre la Inteligencia Artificial que todos repiten

¿Sabes cuál es la mentira sobre la Inteligencia Artificial más repetida últimamente?

Te dicen que gracias a la Inteligencia Artificial vas a trabajar menos.



Que lo que haces en 8 horas ahora lo podrás hacer en 2.

Pero... **¿Sabes lo que no te dicen?**

No te dicen que en todos los trabajos se aplica la **Ley de Parkinson**.

Esta ley afirma que "**el trabajo se expande hasta llenar el tiempo disponible para que se termine**".

Trabajar menos horas es un acto de voluntad, no de Inteligencia Artificial.

El mejor truco para dejar de procrastinar

¿Cuántas veces te has dicho... **no es mi momento?**

¿Cuántas veces te has dicho que no tienes tiempo?

¿Cuánto tiempo llevas dejando eso que quieres hacer para más adelante?

Te voy a contar algo que ayuda mucho a encontrar huecos donde no los hay, algo que puedes hacer ahora mismo en menos de 10 segundos.

Si llevas tiempo posponiendo algo, haz esto... **abre el calendario de tu móvil y ponle una fecha para empezar.**

Simplemente ponle fecha, nada más.

Eso sí, cuando llegue ese día, lo único que no podrás hacer es mover la fecha.

Ese día solo deberás hacer algo que puedas hacer en menos de 30 minutos para empezar.

Algo muy sencillo pero que sea tu primer paso.

La historia de la vaca que te hará pensar en tu vida

¿Conoces el cuento de matar a la vaca?

Un discípulo, preocupado al ver que muchas personas se conformaban con muy poco dinero, fue llevado por su maestro a visitar una familia muy pobre que dependía de la leche de una vaca flaca para sobrevivir.

Sorprendentemente, el maestro mató a la vaca.



Un año después, al regresar, encontraron que la familia ahora tenía una casa nueva y próspera.

El padre explicó que la pérdida de la vaca los obligó a cultivar la tierra y encontraron una caja de semillas. Vendieron los productos, mejorando su situación.

El maestro reveló que la vaca era una cadena que los mantenía en la miseria y que su pérdida les obligó a salir de su zona de comodidad, llevando a una vida mejor.

La pregunta que te hará reflexionar sobre tu tiempo

Esta pregunta puede que te escueza y no te guste... pero seguro que te va a hacer pensar.

¿Quién decide tu agenda?

¿Tú o los demás?

Si estás trabajando en algo y te entra una llamada, un email, una reunión... ¿las atiendes?

¿Dejas lo que estabas haciendo para atender a los demás?

¿Priorizas lo que le interesa a los demás sobre lo que te interesa a ti?

Piénsalo, **¿Quién decide tu agenda?**

¿Tú o los demás?

¿No va siendo hora de cambiar?

¿Te afecta lo que dicen los demás?

Si eres funcionario, te dirán que eres un vago.

Si eres autónomo, pensarán que evades impuestos.

Si trabajas en una empresa, te critican por ser conformista.

Si eres estudiante, dirán que no tienes experiencia.

Si eres jubilado, te llamarán improductivo.

Si eres ama de casa, dirán que no trabajas.

Quizá siempre pensamos que son los demás los que juzgan, los que critican...

Quizá todos deberíamos empezar por dejar de culpar al resto y mirar si nosotros mismos también lo estamos haciendo.

Si nosotros podemos mejorar.

Deja de escuchar lo que dicen los demás y empieza a escucharte a ti mismo.

La vida no es tan larga.

Haz lo que te apetece y disfrútala al máximo dejando de culpar a los demás y tratando de mejorar lo que esté en tu mano.

El mayor error de un emprendedor: Pensar demasiado y actuar poco

Piensas, piensas, le das vueltas, analizas, te infoxicas...

¿Y al final qué?

Pasan los años y sigues en el mismo sitio.

¿Quieres conseguir un sueño?

Piensa menos y actúa más.

Pensar demasiado mata.

Nadie ha aprendido a montar en bici pensando.

Si quieres tener éxito en algo, **primero actúa y luego piensa.**

Porque al actuar tendrás más información, y ahí es cuando deberás pensar cómo seguir, **no antes.**

¿Por qué trabajamos 8 horas al día y no 4?

Yo hace muchos años que trabajo menos de 4 horas al día.

Pero el 99% de los trabajadores trabaja 8 horas.

¿Sabes por qué pasa eso?

Porque la mayoría sufre la **Ley de Parkinson** y no lo sabe.

Esta ley dice que "**el trabajo se expande hasta llenar el tiempo disponible para que se termine**".

Es decir, aunque seas más productivo, vas a trabajar muchas horas toda tu vida.

Para trabajar menos y tener más tiempo libre, la única forma es

crear un modelo de negocio escalable como la formación online o los ingresos de afiliado, donde no cambias dinero por tu tiempo.

Si no lo intentas, siempre trabajarás mucho y te quedará poco tiempo para disfrutar.

Ironman vs. Emprendimiento: ¿Por qué fracasan más negocios que deportistas?

¿Sabes cuántas personas abandonan un Ironman?

Un 25%.

¿Y sabes cuántos abandonan un negocio?

Un 90%.

Un Ironman es un triatlón donde nadan casi 4 km, hacen 180 km de bici y después corren 42 km de una maratón.

¿Entonces... cómo es posible que haya 3 veces menos abandonos en un Ironman que al emprender un negocio, donde muchos de ellos son online y se pueden montar desde casa, delante de un

ordenador y sin moverse del sofá?

La respuesta es muy clara.

Los que se presentan a un Ironman son conscientes de su dureza y **se preparan durante meses.**

En su entrenamiento hay esfuerzo y sacrificio constante, y no abandonan cuando tienen días malos.

Los emprendedores suelen actuar al revés. **Infravaloran el esfuerzo y ante cualquier adversidad, muchos abandonan y no se dan otra oportunidad.**

Los que más dinero ganan son los más generosos

¿Sabes qué tipo de personas suelen ganar más dinero?

Este concepto quizá no lo hayas oído nunca, incluso quizá no te guste oírlo, pero...

En este mundo hiperconectado, los emprendedores que suelen ganar más dinero, y a los que posiblemente tú sigues en redes



sociales, son aquellos que son más generosos.

Los que más contenido comparten en YouTube, Instagram, en su blog o donde sea.

Los que regalan algo en su web.

Los que publican y comparten lo que saben.

¿O tú sigues a personas que no comparten nada?

Si quieres ganar dinero, cambia el chip.

No pienses en ti, en lo que quieres ganar tú.

Piensa en ellos, en cómo les puedes ayudar y hazlo.

Verás cómo el dinero llega de forma natural.

¿Cuándo es realmente fácil ganar dinero?

No es cuando tienes miles de seguidores en Instagram, o en YouTube o en TikTok, porque...

Lo que nadie cuenta es que depende de dónde tengas seguidores,

te será más fácil o más difícil ganar dinero.

Por ejemplo, **1.000 seguidores en Instagram o TikTok tienen mucho menos valor que 1.000 seguidores en tu página web, 1.000 personas que te hayan dado su email.**

Si mañana quieres lanzar una oferta o servicio y lo anuncias a tus 1.000 seguidores en redes, posiblemente no ganes nada.

Pero si lo anuncias a las 1.000 personas de tu lista de correo, lo más normal es que al menos generes entre **10 y 30 ventas.**

Si estás ofreciendo algo de 300€, con un solo email podrías estar ganando hasta **9.000€.**

Así que ya sabes, antes de crecer en redes sociales, trata de que crezcan los seguidores de tu web.

La palabra más difícil de pronunciar: "Perdona"

¿Sabes cuál es la palabra más difícil de pronunciar del mundo?

Algunos ya la imagináis y no es "supercalifragilisticoespialidoso".

La palabra más difícil de pronunciar es "perdona".

¿Cuándo fue la última vez que la dijiste?

Si no lo recuerdas, te propongo una cosa...

Esta semana trata de decirla a alguien, conocido o desconocido, **una vez al día.**

Y luego vienes y me cuentas si te sientes mejor o peor.

Recuerda... se pronuncia: **"Perdona"**.

La historia de Alejandro Magno y el "quemar las naves"

Cuando escuché esta historia entendí por qué muchos consiguen lo que se proponen y otros no.

Cuando Alejandro Magno llegó con sus barcos a la costa fenicia, vio que sus enemigos le triplicaban en número y que sería imposible ganar la batalla.

Entonces, **mandó quemar todas las naves.**

Reunió a sus hombres y les dijo:

"Observad cómo se queman los barcos... Esa es la única razón por la que debemos vencer, ya que si no ganamos, no podremos volver a nuestros hogares."

Para vender, primero hay que amar

Sí, quizá te suene raro porque nunca hayas oído algo así, pero... te lo repito, **para vender hay que amar.**

Porque **amar es "anteponer las necesidades del otro a las de uno mismo"**, amar es ser generoso en esencia.

La mayoría tratan de vender como interés propio, **pensando más en ganar dinero que en ayudar a los demás.**

Y es al revés.

El día que la venta la empiezas pensando en el otro, en ayudarlo, en solucionar sus problemas como prioridad, el día que en lugar de pensar en recibir, piensas en dar...

Las ventas, el dinero y los clientes **llegan solos.**

Los clientes pagan encantados a alguien que les ayuda y les cuesta mucho pagar a quién solo quiere venderles algo.

El miedo es una sombra que te sigue... hasta que decides enfrentarlo

Si te da vergüenza, tienes miedo a lo que piensen de ti.

Si eres perfeccionista, tienes miedo a que algo salga mal.

Si no sabes delegar, tienes miedo a perder el control.

Si le das muchas vueltas a todo y nunca actúas, tienes miedo a fracasar.

Si culpas a otros cuando algo sale mal, tienes miedo a asumir tu responsabilidad.

Si te cuesta grabarte o hablar en público, es que te da miedo lo que piensen los demás.

El miedo es como un árbol que va creciendo a tu lado y va llenando tu vida de sombras.

La única forma de vivir sin miedo es cortándolo o alejándose de él.

La vida es demasiado corta como para que permitas que tus miedos sean los que tomen decisiones por ti.

Hoy podría ser un buen día para dejar que tus deseos y lo que realmente quieres hacer guíen tu vida, en lugar de dejarte llevar por tus miedos.

La historia del pescador que entendió la vida mejor que nadie

Esta historia me cambió mi forma de pensar.

Un turista pregunta a un lugareño...

¿Usted en qué trabaja?

"Soy pescador."

"Caramba, un trabajo muy duro," responde el turista. "Supongo que trabajará usted muchas horas al día, ¿verdad?"

"Sí, le dedico un par de horitas o tres cada día."

"¿Dos horas? ¿Y qué hace usted con el resto de su tiempo?"

"Bueno... Me levanto tarde, pesco un par de horas, juego un rato con mis hijos, duermo la siesta con mi mujer y, al atardecer, salgo

con los amigos a beber unas cervezas y a tocar la guitarra."

El turista le dice:

"Pero ¿cómo es usted así? ¿Por qué no trabaja más?"

"¿Y para qué?"

"Más adelante, podría comprar más barcos y tener una factoría aquí en el pueblo."

"¿Y para qué?"

"Años después abriría delegaciones en Estados Unidos y en Europa."

"¿Y para qué?"

"Las acciones de su empresa cotizarían en bolsa y sería usted un hombre inmensamente rico."

"¿Y todo eso, para qué?"

"Bueno," le dice el turista. "Cuando tenga usted, qué sé yo, 65 o 70 años podrá retirarse tranquilamente y venir a vivir aquí a este pueblo, para levantarse tarde, pescar un par de horas, jugar un rato

con sus nietos, dormir la siesta con su mujer y salir al atardecer con los amigos a beber unas cervezas y a tocar la guitarra."

Cómo vivir en "sábado" todos los días

Desde hace unos años siento que vivo en sábado.

Es decir, **soy libre para hacer lo que quiera cada día.**

Sin problemas ni de tiempo ni de dinero.

Y... ¿sabes cómo se consigue vivir en sábado?

Imagina un ciclista subiendo una montaña. Eso es cuando vamos a trabajar de lunes a viernes, cuando tu trabajo implica cambiar dinero por tiempo.

Cada vez que llega un nuevo trabajo o cliente hay que pedalear o la bici no sube. Eso es lo que sucede en el 99% de los trabajos.

Te puede gustar más o menos pedalear, pero **o pedaleas o te caes.**

Vivir en sábado es cuando consigues que el ciclista, tras subir la montaña, ya solo tenga que bajar.

Es decir, puedes seguir disfrutando de la bici, de la montaña, puedes pedalear si quieres, pero **ya no necesitas hacerlo**.

Ahora ya ganas dinero sin vender tu tiempo.

Eso es vivir en sábado.

Cómo saber si tu página web está optimizada para vender

Con este truco vas a ver si tu página web está optimizada para conseguir clientes o no.

Abre tu web, tapa el logotipo con una mano, imagina que tiene otro logo, otro nombre, y es de otra persona o empresa, por ejemplo "Pepito Pérez".

Ahora, sin hacer scroll, lee los textos.

Si lo que estás leyendo vale igual para otra empresa, entonces tu web es una castaña.

Si lo que lees es algo que te diferencia y nadie más que tú podrías poner eso, entonces tu web está bien hecha.

Nos han engañado: La falsa seguridad de un trabajo estable

Otro engaño que nos hemos creído...

¿Es más seguro trabajar en una empresa que ser autónomo o freelance y trabajar desde casa?

¿Tú qué piensas? ¿Tener una nómina a fin de mes es más seguro que no tenerla, no?

¿Ser freelance tiene mucho riesgo porque puedes pasar meses sin ingresar, no?

Mira...

Trabajar en una empresa es como **ir en un gran barco**. Tiene muchas comodidades, pero...

¿Qué pasa cuando vienen olas grandes y te echan del barco?

¿Qué pasa si además te echan cuando tienes más de 50 años?

Te caes del barco y **no sabes nadar, y te ahogas**.

Pero... si eres autónomo, llevas toda la vida nadando y construyendo **tu propia canoa.**

Si te caes, sabes nadar y sabes construir canoas.

¿Entonces... qué es más seguro, saber nadar y construir tu canoa o viajar en barcos de otros?

¿Realmente decides lo que compras? El truco del precio anclado

¿Sabías que cuando vas a comprar no eres tú quien decide lo que compras?

Te han hecho creer que sí.

Que tú decides lo que compras y lo que pagas.

Pero muchas veces no es así.

Te lo voy a demostrar con un ejemplo:

Vas al cine a ver una película. No tienes mucha hambre pero vas a comprar palomitas.

Después de hacer la cola ves que las palomitas pequeñas cuestan 9€, las grandes 10€ y las gigantes 11€.

Acabas comprando las gigantes.

Pero no porque lo decidas tú, sino porque alguien en un despacho ha decidido que no compensa comprar las pequeñas.

Porque son muy caras para las pocas palomitas que tienen.

Y la diferencia de precio entre todas es muy baja y el contenido de cada una es muy diferente.

Crees que decides tú, pero con la tarifa de precios son ellos quienes deciden por ti.

El día que los emprendedores dominan cómo poner los precios de sus servicios o productos, pueden hacer que los clientes les compren lo que quieran.

¿Qué es peor: Fracasar o no intentarlo?

De los 1.526 partidos que jugó Roger Federer, solo ganó el **54% de**

los puntos.

La perfección no existe.

El mundo no es perfecto, los que más éxitos consiguen no son perfectos, nada de lo que hagas saldrá perfecto.

Si el mundo no es perfecto y las personas que cumplen sus sueños no son perfectas...

¿Por qué sigues teniendo miedo a intentarlo?

Aunque no sea perfecto, **puede ser maravilloso.**

Un logro sin esfuerzo es una conquista sin gloria.

Lo maravilloso de fracasar es que te permite aprender a levantarte de nuevo.

Te permite concederte otra oportunidad.

Demasiada información, cero acción: El problema de la infoxicación

¿Tienes tanta información que no sabes por dónde empezar?

Eso lo llaman **infoxicación**.

Y la pastilla que lo cura es el **foco**.

Y el médico que te da esa pastilla se llama **mentor, profesor, guía o compañero de viaje**.

Si te sientes como en una selva frondosa, con tanta información y desinformación que no sabes por dónde caminar, quizá lo que necesitas es **un sherpa, alguien que haya transitado ya por esos caminos y sepa guiarte donde quieres ir**.

Quizá es hora de pedir ayuda y de aceptar que caminar solo es más difícil y que corres el riesgo de no llegar nunca donde quieres.

El error más común al intentar ganar dinero con Inteligencia Artificial

¿Quieres ganar dinero con Inteligencia Artificial?

Este es el error que está más de moda ahora.

Se llama el "**síndrome del objeto brillante**".

Ahora parece que con Inteligencia Artificial hasta el panadero podrá hacer el pan.

Déjame que te diga algo...

Quizá, si quieres ganar dinero, **lo primero que tengas que hacer es aprender a generarlo.**

Aprender a **ayudar a los demás**, aprender a **solucionar problemas.**

Cuando alguien demuestra que sabe de algo, que puede ayudar, **el dinero llega de forma natural.**

Y si luego quieres usar la Inteligencia Artificial para ser más productivo, perfecto.

Pero... **hazme caso, no quieras empezar la casa por el tejado.**

El secreto para atraer clientes: Conocer a tu avatar

No consigo captar clientes, me cuesta generar ingresos...

Es **imposible ganar dinero si no conoces a tu avatar, a tu cliente potencial.**

Te pongo un ejemplo:

Imagina que vendes formación online y tienes que escribir los textos en tu web, en tus redes sociales, newsletter, en todos lados.

¿Qué pones? ¿A quién te diriges?

¿Escribes para los que dudan y dudan y nunca actúan?

¿Escribes para los que ya han actuado y no consiguen resultados?

Te diré un truco.

Cada vez que vayas a escribir cualquier texto, para un guion de un vídeo, una web o lo que sea...

Piensa en alguien real, en alguien que te haya contactado con una duda, un problema...

Piensa en esa persona y escribe todo pensando en ayudarle.

Así no te equivocarás y no pondrás textos genéricos y vacíos que te están impidiendo vender.

La felicidad depende de la calidad de tus pensamientos

Marco Aurelio decía:

"La felicidad de tu vida depende de la calidad de tus pensamientos."

¿Sabes cuál es el problema?

Que los pensamientos vienen, aparecen, entran sin llamar, no piden permiso, acampan en nuestro cerebro sin autorización.

Son como **un árbol que crece sin control.**

Salvo que aprendamos a podarlo.

Son como **un caballo salvaje**, salvo que aprendamos a domarlo.

Por tanto... si Marco Aurelio tenía razón...

La felicidad pasa por:

1. Ser conscientes de que nuestros pensamientos crean nuestros sentimientos (ya sea felicidad o tristeza).
2. Aprender a podar el árbol, a domar el caballo, para que poco a poco **seamos nosotros los dueños de lo que pensamos.**

Y en consecuencia, los dueños de nuestra felicidad.

El aprendizaje detrás de cada éxito y cada fracaso

¿Cómo vas a enseñar sin haberlo aprendido?

¿Cómo vas a escribir si no has leído?

¿Cómo vas a vender si no has comprado?

¿Cómo vas a llegar si no has empezado?

¿Cómo vas a tener éxito si no has fracasado?

¿Cómo vas a ganar dinero si no te has formado con quién sabe ganarlo?

¿Cómo vas a levantarte si no te caes?

¿Cómo vas a saltar si no te agachas?

¿Cómo vas a superarte si no entrenas?

¿Cómo vas a sentir la gloria si no te esfuerzas?

¿Cómo vas a vivir el éxito si no te sacrificas?

¿Cómo vas a cumplir tus sueños si no te das otra oportunidad?

Explicame...

¿Cómo vas a ganar, si no sabes perder?

La felicidad según Sartre y una reflexión personal

Jean Paul Sartre dijo:

"Felicidad no es hacer lo que uno quiere, sino querer lo que uno hace."

Y te hago una pregunta...

¿Y si la felicidad es querer hacer lo que uno quiere?

¿Eres realmente libre? La reflexión de Galileo

Galileo Galilei dijo:

"La verdadera libertad consiste en el dominio absoluto de sí mismo."

¿Y me pregunto?

¿Somos libres?

¿Dominamos nuestro tiempo, somos los dueños de nuestra agenda,

de lo que vamos a hacer hoy, de nuestros días de vacaciones, de nuestro horario, del lugar donde trabajamos...?

¿Podemos decidir qué hacer hoy por la mañana durante los próximos 30 años?

¿Somos libres o hemos vendido nuestra libertad, nuestro tiempo?

Hemos vendido lo único que no podemos comprar.

Si eres feliz así, enhorabuena.

Si te gustaría ser libre de verdad y decidir cuándo, cuánto y dónde trabajar cada día, enhorabuena también...

Porque has nacido en la única época de la historia donde conseguirlo **está al alcance de la gran mayoría.**

Las tres frases que nos impiden avanzar según Albert Ellis

Según Albert Ellis, hay **tres frases que nos impiden avanzar:**

1. **"Tengo que hacerlo bien."**

2. **"Me tienes que tratar bien."**

3. **"El mundo debe ser fácil."**

Si tratas de hacer algo y partes con una **mala expectativa**, lo más probable es que te frustres y abandones.

No **tienes** que hacerlo bien, ni te saldrá bien a la primera.

No todo el mundo **te va a tratar bien**, ya sean jefes, compañeros o clientes.

Y el mundo, la vida... **no es fácil**.

Cumplir objetivos, retos, sueños o metas requiere esfuerzo, dedicación y sacrificio.

Así que recuerda, si realmente quieres avanzar, evita decirte estas frases:

"Tengo que hacerlo bien."

"Me tienes que tratar bien."

"El mundo debe ser fácil."

Epíteto y la clave para manejar la adversidad

Epíteto, el filósofo griego, decía:

"Lo que importa no es lo que te ocurre, sino cómo reaccionas."

Lo que importa **no es si fracasas o no**, sino **cómo reaccionas ante el fracaso.**

Lo que importa **no es si pierdes, si te equivocas, si fallas, si te cuesta más de lo normal...**

Lo que importa **no es si otros lo hacen mejor que tú, si otros tienen más éxito, más dinero o más tiempo que tú.**

Lo que importa **no es si consigues o no lo que te propones.**

Lo que importa es cómo reaccionas ante ello.

Si ante cada mala noticia **respondes con un aprendizaje**, con una sonrisa y con buen humor...

O si cada tropiezo supone una tragedia.

No puedes cambiar lo que te pasa, pero **sí puedes cambiar tu forma de reaccionar ante lo que sucede.**

La "burrada" que les digo a mis alumnos... y les funciona

A mis alumnos les digo esta burrada... y les funciona.

El mayor problema a la hora de conseguir resultados, de cumplir metas... es casi siempre el mismo.

El principal problema de los que fracasan es **no actuar**, la parálisis.

Pensar mucho y actuar poco. Procrastinar.

Dejar que sus miedos pueblen su cabeza...

Y cuando llegan a mi academia, a ese tipo de alumnos les suelo decir:

"¿Si te murieses si mañana por la mañana no está hecho, lo harías?"

Te quedarías toda la tarde y toda la noche trabajando y lo sacarías adelante, ¿no?

Pues hazlo.

Actúa como si la peor de las tragedias fuese a suceder si no lo haces.

Demuéstrate que sí eres capaz de hacerlo.

Porque puedes. Porque sabes.

El único problema está en que **no eres capaz de esforzarte más, de sacrificarte más.**

Y sin sacrificio, no hay recompensa.

¿Quién decide en tu vida: tus miedos o tus deseos?

Respóndeme con sinceridad...

¿Quién toma la mayoría de tus decisiones importantes?

¿Tus miedos o tus deseos?

Es una pregunta difícil de responder, porque si la respuesta es que tomas muchas decisiones por miedo, **harás todo lo posible por negarlo.**

Porque es difícil aceptar que has elegido ese trabajo por miedo.

Que no has cumplido muchos de tus sueños por miedo.



Y te lo digo por experiencia, **yo era tremendamente miedoso.**

Más de lo que te imaginas.

Pero el miedo se doma.

El miedo parece imbatible, pero **se bate.**

Parece invencible, pero **se vence.**

Y una vida donde deciden los deseos y no los miedos es **una vida mucho más feliz.**

Todos podemos vencer los miedos.

El primer paso es **mirarlos a la cara** y hacer el esfuerzo de enfrentarse a ellos.

Sin esfuerzo, el miedo crece y nos paraliza.

La clave para evitar la frustración: No intentes dar en la diana con un solo tiro

¿Te exigirías dar en el centro de una diana tirando un solo dardo?

No, ¿verdad?

Pues al crear un negocio o emprender cualquier proyecto u objetivo pasa lo mismo.

No trates nunca de acertar a la primera.

Porque esa autoexigencia te llevará a la frustración.

Y desde la frustración no se gana, no se mejora, no se aprende.

Si quieres cumplir un sueño, emprender un reto...

Hazme caso, rebaja tus expectativas.

Permítete fallar.

Acepta **no conseguirlo ni a la primera, ni a la segunda, ni a la tercera.**

Entiende que **el error es una forma de aprendizaje.**

No te exijas resultados, **no pienses en el resultado.**

Piensa en hacerlo bien, en mejorar, en actuar lo mejor que puedas.

Los resultados son **la consecuencia**, no la causa.

Olvida el resultado y usa el error como forma de aprendizaje.

4 + 1 son 10: La fórmula del aprendizaje real

4 + 1 son 10.

Sí, **4 + 1 son 10.**

Para los emprendedores, para los soñadores, para los que cumplen sus objetivos, sus sueños...

4 + 1 son 10.

Porque cuando intentan **5 formas de conseguir algo y en 4 fracasan**, no tienen 1 éxito.

Han aprendido 10 cosas:

Han aprendido a ejecutar 5 cosas.

Han aprendido 4 formas que no dan resultado.

Y han descubierto **1 forma en la que sí funciona.**

Alguien terrenal vería **un resultado**.

Un emprendedor, un soñador... ve 10.

¿Cómo te hablas a ti mismo?

¿Alguna vez has analizado cómo te hablas?

Sabes cómo hablas a los demás, pero...

¿Sabes cómo te hablas a ti?

Cuando hablas a los demás lo haces en voz alta y te escuchas,

Pero cuando nos hablamos a nosotros mismos lo hacemos a través de los pensamientos.

Lo que significa que **no nos escuchamos**, y al no escucharnos **no analizamos lo que nos decimos**.

¿Y sabes el problema?

Nos han enseñado a hablar bien a los demás, a ser educados, complacientes, tolerantes...



¿Pero somos igual de educados con nosotros mismos?

Mira...

Cada vez que le dices que sí a alguien y haces algo que no quieres hacer,

Le estás diciendo que sí a la otra persona, **pero te estás diciendo que no a ti.**

No estás siendo educado contigo.

A partir de ahora prueba a imaginarte como si tú también fueses otra persona.

Y cuando alguien te requiera algo que no quieres hacer, **piensa esto:**

"Si le digo que sí a 'Pepito', le estoy diciendo que no a mí."

¿Caro o barato? La diferencia está en el valor

Esto que tengo aquí cuesta 10.000€.

¿Es caro o barato?

Caro, ¿no?

¿Y si te digo que cuesta 100€?

Más barato, pensarás.

Pues no.

El precio **no indica si algo es caro o barato.**

Quien no tenga claro esto **no va a poder generar ingresos correctamente con su negocio.**

Si por 10.000€ te entrego las llaves de mi casa valorada en 700.000€, esos 10.000€ son extraordinariamente baratos.

Y si por 100€ te vendo una gominola, es **extremadamente cara.**

Si algo es caro o barato lo **determina el valor**, lo determina **el poder transformador de tu curso o servicio.**

Si **cambias la vida de las personas o solucionas problemas importantes**, puedes subir los precios y **ser muy barato.**

Si tu servicio **apenas transforma la situación de tus clientes**, aunque cobres poco, **serás muy caro.**

Cómo ganar más dinero trabajando menos: La clave está en el precio

¿Tienes mucho trabajo, muchos clientes pero poco dinero y poco tiempo?

Pues si eres autónomo o emprendedor tiene **fácil solución**.

Si trabajas para otro... estás más jodido porque tendrás que hacer lo que te digan.

Pero **los autónomos tenemos una herramienta que nos permite equilibrar la balanza entre dinero y tiempo**.

Esa herramienta es **el precio**.

Mira...

Si tienes muchos clientes, tienes lista de espera o no das abasto, es que **trabajas bien**.

Pero cuantos más clientes, **menos tiempo, más agobio y peor calidad de vida**.

—
¿Qué tienes que hacer?

Subir el precio.

Así perderás a los clientes que peor paguen, pero los que quedan suplirán esas pérdidas.

Tendrás **menos clientes, los mismos ingresos (o más), y más tiempo y mejor calidad de vida.**

Y si **no tienes clientes**, haz lo contrario:

Aumenta el valor de tu servicio y baja el precio.

El precio es **la herramienta que equilibra la balanza.**

El 99% de la gente no ha dicho esto en su trabajo jamás

La mayoría está agobiada, **no tiene tiempo.**

Sin embargo, **nunca han dicho estas tres palabras** que te diré ahora.

Yo se las escuché por primera vez a un chico allá por 2014 y pensé...

"¿Pero este chulo de qué va?"

Y desde entonces, yo también empecé a decirlas.

Es:

"No me reúno."

Así de fácil.

El 80% de las reuniones son innecesarias, prescindibles o se tarda demasiado tiempo en solucionar cosas que se podrían haber resuelto de otra manera.

24. Ahora todo depende de ti

Recuerda que has leído un libro, pero te falta lo más importante.

Actuar.

Yo para actuar siempre me he ayudado de los cursos o los mentores.

O

Cuando algo depende de elementos externos no podemos hacer nada. Pero cuando nuestro futuro, nuestra vida, depende de lo que nosotros hagamos, es una auténtica maravilla.

Tenemos el volante, tenemos el poder de decidir dónde caminar. No depende de nada ni de nadie más. Solo de las decisiones que tome, de los actos que realice. Lo que yo sea o tenga dentro de 5 años, dependerá solo de mí, de lo que decida y haga hoy.

Y no hay nada más maravilloso que ser yo el que tenga el poder y el control de decidir mi futuro.

Así que, amigo, afortunadamente, lo que vaya a pasar a partir de hoy, solo depende de ti.

Y recuerda... te dirán que estás loco, que eso no existe, que no lo intentes... recuerda que estamos rodeados de amigos y familiares maravillosos, pero muchos de ellos son Sancho Panzas y no entienden tus sueños, no saben de qué les hablas cuándo les explicas, con los ojos llenos de ilusión, en lo que quieres emprender. No les culpes, simplemente, somos distintos.

En una página web cabe todo. Cabe vender servicios, cabe vender cursos, caben enlaces de afiliados, cabe un blog, caben vídeos, cabe un podcast, en una web caben muchos modelos de negocio.

Puedes hacer una web distinta para tu academia y tener 2 webs como tengo yo.

En esta www.paginaswebempresas.es ofrezco mis servicios (no escalables) y en esta www.escuelaemprende.com ofrezco mis cursos online (escalables). Pero podrías tenerlo todo en la misma web.

En realidad da igual, lo importante es que le abras la puerta a este nuevo camino, a esta nueva forma de generar ingresos escalable y maravillosa.

Y ahora lo importante es, que lo hagas lo mejor posible, porque una Academia Online mal hecha, un curso que no aporta valor y no mejora la vida del alumno, un soporte lento y malo, un embudo de ventas que no genera el “efecto WOW” en la persona que se ha inscrito... hará que tardes mucho más en vivir en sábado.

Recomendación... avanza. No pares. El único secreto está en actuar.

Si la ilusión y las ganas, como me pasa a mí, no te caben en el pecho... galopa. Construye una maravillosa casita de ladrillo que, como las pirámides de Egipto, te genere ingresos ilimitados por los siglos de los siglos.

Mi abuelo, a sus 94 años decía una maravillosa frase que no olvidaré nunca: *“Tengo una alegría en el pecho que no se me va con nada”*. Pues eso, si vives con alegría, con ilusión, serás imparabile, porque los “Don Quijotes” somos imparables.

Rompe, de una vez por todas, la cadena del tiempo y dinero y ten la seguridad de que, a partir de hoy, cada cosa que hagas, cada vídeo que subas a tu web, cada texto que escribas en un post... ahora ya sí, será ir por el camino correcto.

Ten la tranquilidad de que, por este camino, ya no hay techos de cristal, ya no hay callejones sin salida, ya no hay “éxitos trampa” que vayan a devorar tu tiempo.

Por este camino también habrá piedras, también habrá dificultades y obstáculos a superar, pero cuando llegues arriba, cuando hayas pedaleado todo lo que tenías que pedalear, sentirás, que a partir de

ahí, el resto del camino es bajada.

Y en ese momento, tú también dirás:

“Amigos, yo también vivo en sábado”



Y recuerda...

Aprender sin actuar

no sirve para nada.

Ahora ve a por un bolígrafo y escribe lo que sientes, en estas páginas en blanco del final del libro.

Todo eso que ahora tienes dentro déjalo por escrito, para que puedas leerlo unos meses después. Así recordarás que sentiste el primer día que empezaste a caminar por el sendero que lleva a la LIBERTAD.

Y sobre todo escribe lo que has ha hacer HOY y ESTA SEMANA,



para dar el primer paso:

Ahora hazle una foto y compártelo en tus redes para demostrar tu compromiso (y etiquétame para que yo pueda verlo).

Vivir en sábado

—

ACERCA DEL AUTOR

¡Ostras! ¿tengo que poner algo aquí en plan serio para explicar quién soy? ¡¡Pero si no sé yo ni quién soy!!

Bueno, te diré como me llamo: Gonzalo de la Campa Marinas, dónde he nacido: en Madrid, a qué me dedico: Soy profesor online y algunas otras cosas más, pero fundamentalmente ayudo a soñadores y a emprendedores a crear negocios online que les generen dinero y les permitan tener el suficiente tiempo como para vivir una vida tranquila y feliz dónde puedan disfrutar de su trabajo y de su familia, ocio y amigos. Mis dos webs principales son: www.escuelaemprende.com y www.paginaswebempresas.es y mi canal de YouTube es www.youtube.com/gonzalodelacampa

Vivir en sábado

—

Vivir en sábado

—