

SUPERHÁBITOS

MASTERCLASS
"5 pasos para iniciar un negocio que reemplace tu sueldo"
(con Matias Salom)

Paso 5 = ESCALAR de los primeros clientes a flujo regular

- Con una oferta validada, apuntamos a ingresos **CONSTANTES**
- Constancia -> Predictibilidad -> Sistemas
- Para eso...
 - Capturamos la experiencia e identificamos los pasos
 - Aprovechamos Modelos Probados y los usamos para pulir
 - Delegamos, Automatizamos y Simplificamos para crecer sin volvernos locos
 - Majo = +100 clientes sin necesidad de sitio web o local
- Eso permite...
 - Facu = Mayorista de e-commerce, sin oficinas y manejando todo por Whatsapp

Paso 4 = VENDER con honestidad y claridad

- 3 reglas fundamentales para comunicar bien...
 - Comunicar **BENEFICIOS** (no características)
 - No perder tiempo aprendiendo canales raros >> Empezar con los que YA usamos
- Vender = Comunicar la solución que tenemos
 - Nuestro Precio = 1/20 del Beneficio que obtiene el cliente
 - Podemos concretar un deseo **REAL** de las personas
 - Podemos resolver un problema **REAL** de las personas
- Vender no es...
 - Ser un hacker del marketing digital
 - Ser un vendedor "trucho"/pesado

Paso 3 = una oferta que SEPAS que va a vender

- Preguntar/Validar =
 - Lo ponemos en sus palabras y con sus ejemplos
 - SABEMOS que les entusiasma esa forma de solucionar
 - SABEMOS que es algo que necesitan
 - La ponemos en el contexto del cliente
- Para hacerla: No adivinar, **PREGUNTAR**
 - 1 a 1 o por Skype
 - Luego, feedback sobre Solución
 - Primero, para Profundizar Problemas
- Se aplica a Servicios o Productos

Problemas del enfoque "tradicional"

- PÉSIMAS ideas**
 - renunciar para **RECIÉN** empezar un negocio
 - Hacer un Plan de Negocios
 - Endudamos o metemos en Planes de Financiación
 - Seguir consejos de expertos que no son emprendedores reales
- La situación del emprendedor que trabaja es única
- Cada acción implica tiempo y dinero (¡y se acumulan!)
- Si complejizamos, el proceso puede tardar 5 años, ¡o más!
 - ¿Y si recién ahí salimos al mercado y no funciona?
 - 80% de los negocios iniciados así no sobrevive al primer año
 - Necesitamos un mejor sistema

Un mejor sistema...

- Negocios = Solucionar Problemas X Precio Justo
- Diferenciar...
 - 5 PASOS = Base para Resultados Rápidos
 - Técnicas = Parálisis y Distracciones
 - Caso de Caro = en 6 meses renunció y trabaja desde casa
- Lleva a...
 - Caso de Marcelo = en 4 meses con su estudio de diseño

Paso 1: Cómo encontrar OPORTUNIDADES

- Primero, ¡afuera el mito del momento eureka!
- ¿Qué nos hace pagarle a otros?
 - Problemas que tenemos
 - Objetivos y deseos que tenemos
- Si lo hacemos...
 - pasamos de esperar inspiración a buscar problemas
 - Detectamos cosas que podemos resolver = **NEGOCIO**
- Para encontrar...
 - Preguntas Clave en conversaciones con amigos
 - ¿Qué actividades te toman más tiempo?
 - ¿En qué proyectos estás trabajando?
 - ¿Cómo te va con...?
 - Atención a problemas que surgen seguidos en foros

Paso 2 = Elegir una idea PERFECTA

- Existe la idea perfecta **PARA NOSOTROS**
 - No necesitamos ser super-expertos
 - No necesitamos 100 cosas, ¡sólo UNA!
 - Quizar Problema/Deseo con...
 - Experiencia
 - Pasión
 - Talento
- No existe la idea "perfecta"