

El Modelo de Babilonia:

La clave para el éxito como emprendedor

Por

Alexis Go.Sa. (Joan Zeroz)



El modelo de Babilonia:

La clave del éxito como emprendedor

Por

Alexis Gómez Sánchez

aka Joan Zeroz

Agradecimiento

La escritura de este libro empezó originalmente hace diez años, durante su proceso hice demasiados borradores, borrando avances y empezando desde cero la escritura incontables ocasiones. Siempre motivado a entender y sobre todo dominar, alguna propuesta o estrategia que pudiera ayudar a mejorar la calidad de vida, sea en el área del amor o la parte financiera. Y con total franqueza reconozco que de haber hecho este trayecto en solitario, jamás hubiera sido posible la escritura del Modelo de Babilonia, ninguno de los tres libros sería una realidad al día de hoy. Ya que fui afortunado en conocer personas extraordinarias que en todo momento, en ocasiones experiencias fugaces, me ayudaron a entender mejor ciertos conceptos, incluso a aquellas experiencias que son generalmente vistas como experiencias negativas. De hecho, son las que más me ayudaron durante mi curva de aprendizaje en tener resultados exponenciales.

Agradezco profundamente en especial al Dr Roberto, al Dr Garnica, al empresario Tom, a Demi, a Gilberto, a Dante, a Karla, a Daniel, a Fabio, a Poncho, a Omar, ya que fueron figuras que sirvieron de referencia, apoyo e incluso fungiendo como mentores directos durante mi proceso.

Un trabajo en solitario es enriquecedor y necesario, pero al compartir tu trayecto con extraordinarias personas, las satisfacciones se multiplican.

Dedicación especial

Dedicación especial a Mario, mi padre, a Ceci, mi madre, a Mariana, mi hermana.

Contenido

Capítulo Introdutorio: Rompiendo la ilusión.....	7
Capítulo I: Enfrentando la realidad	14
Capítulo II: Necesitas mentores	20
Capítulo III: El presente sirve para definir el futuro	27
Capítulo IV: Enderezar el camino	34
Capítulo V: La forma real de hacer ventas.....	39
Capítulo VI: Naturaleza de las personas en negocios	51
Capítulo VII: Necesitas personas, bastantes.	56
Capítulo VIII: Cerrar la venta	61
Capítulo IX: Crecer tu negocio	65
Capítulo X: El uso de comercio electrónico.....	68
Capítulo XI: Marca personal	72
Capítulo XII: Hacer publicidad gratuita.....	77
Capítulo XIII: El arte de delegar	81
Capítulo XIV: Reinventarse es necesario.....	85
Capítulo XV: El fracaso será parte de tu proceso	88

Capítulo

Introductorio:

Rompiendo la ilusión

Te diré lo que necesitas escuchar, no lo que quieres escuchar.

Sin temor a equivocarme, puedo casi garantizar que para este momento, seguramente ya has leído otros libros de temas similares, sea de emprendimiento, desarrollo personal o directamente sobre negocios. Eso sin contar las miles de horas que seguramente ya has consumido a través de vídeos, podcast, etc. Y quiero ser brutalmente honesto contigo, este libro tiene pocas probabilidades de convertirte en el siguiente Jeff Bezos, ni siquiera de contribuir en que te conviertas en la décima parte de Jeff Bezos. Esto, no por una desconfianza a tu intelecto o talento, ni porque este libro sea obsoleto. La razón es simple, ya que entenderás que el ganar dinero producto de tus servicios o venta de productos, es simple, pero a la vez un complejo sistema de variables entrelazados entre sí, dónde muchas veces, habrá variables que tendrán un fuerte impacto y tú no tendrás forma alguna de controlarlas. Sin embargo, eso no quiere decir que tengas entonces que renunciar a tus ambiciones o anhelos, pero si tener una mirada más fría y realista sobre lo que te espera en el largo plazo.

A mí particularmente me ha sorprendido de siempre, la cantidad de mentiras se dicen específicamente en el nicho de comercio electrónico, ya que yo he estado involucrado en ello desde el 2013, gracias a ello he podido viajar un poco, ¿o a poco creías que había podido viajar a Japón una semana por tener beca? ¿Si entiendes que la beca simplemente servía en su momento para necesidades estrictamente básicas? Aunque también soy el primero en reconocer que por mi poco profesionalismo, ambición y seriedad, nunca lo había considerado como una forma en la que podía escalar las ganancias, simplemente para mí era una forma de generar dinero extra para lo que sea que en el momento quería adquirir, sea un viaje o comprar algo en específico. Pero algo que no dejaba de asombrar es que, en países como España, había muchos expertos que aseguraban ganar cifras de 10 mil euros en un solo día, lo cual, no era la parte conflictiva, la parte conflictiva es que en el momento empezaba a

escuchar sus consejos, sus estrategias, me era muy claro que eran personas que hace bastante tiempo habían hecho alguna clase de negocio en línea o venta, y que su conocimiento era extremadamente limitado. Prácticamente todos aseguraban que podías hacer bastante dinero, y su publicidad era tan sugerente y convincente que realmente hacían parecer como que cualquier persona podía convertirse en el siguiente rockstar, ya sabes, estilo rodeado de mujeres, fiesta, viviendo en un lugar paradisiaco, y diciendo que tienes que escapar de la jaula de oficina. Lo realmente aterrador de esto es que eran tipos que cobraban miles de euros por sus cursos, porque vaya, ese era principalmente su negocio, algo que en ningún momento lo vería malo, sería hipócrita decir que está mal cuando yo mismo también ofrezco cursos. Pero el problema era que se aprovechaban de las personas, de los miedos e ignorancia de las personas para hacer esa clase de negocio, aunque tampoco mentiré, mucha de la culpa la tenían las mismas personas, por querer algo instantáneo, se exponen precisamente a ser presa fácil de fraudes. Por ejemplo, me sorprendía que en grupos de Facebook, una red social bastante utilizada en ciertos países para vender cosas, a la persona promedio no le interesaba realmente vender algún producto, y las publicaciones que generaban mucho mayor interés eran del estilo “gana dinero desde tu celular”, “ganancias garantizadas sin riesgo alguno”, vaya, cualquier persona que realmente hace negocios de forma seria podía detectar el fraude en los primeros segundos, pero ¿por qué la mayoría de las personas no podía o no quería?

Seamos sinceros, en estos momentos, todos, y cuando digo todos, realmente me refiero a todos nosotros, incluido tú, sabemos exactamente lo que tenemos que estar haciendo. Tal vez necesites mejorar tu alimentación, descansar más, evitar excesos, pero simplemente decidimos ignorar, lo realmente alucinante de esto es que la persona promedio espera en el fondo un especie de golpe de suerte para que su vida cambie, estilo repentinamente tener un

mejor sueldo, ganar algún premio, etc., la simple idea es asombrosa y seductora, y ese es el problema, ya que numerosas personas saben que en el fondo es lo que deseas, saben que eres alguien flojo, que desea esforzarse poco, sin invertir, vaya, te conocen a la perfección, y se aprovecharán de ti.

Mientras que los “empresarios” que realmente se les debería llamar, creadores de contenido, trataban de usar miles de estrategias para vender la idea que tenían ese secreto para ser millonarios como ellos, lo realmente sorprendente fue que entre más metía de fondo en los negocios internacionales en China, más me daba cuenta de lo diferente eran ambos mundos, para empezar, algunas compañías o fabricas ni siquiera tenían presencia en redes sociales, vaya, ni siquiera página web, lo irónico es que dentro de la lobotomía que hacían los “creadores de contenido” en países occidentales, se diría entonces que no generaban nada de riqueza, erróneamente muchos usaban el parámetro de cuántos seguidores tenía alguien, la cantidad de vistas, etc., para determinar su riqueza.

De hecho, al estar radicando por bastantes años en China, tuve la oportunidad de conocer a varios creadores de contenido de diferentes países occidentales, y ahí es cuando me daba cuenta que detrás de todos espejismos, realmente sus salarios eran bastante promedio, similar al de un ingeniero o doctor, que obviamente habrá momentos que tuvieron algún buen patrocinio y por ello muchos más ingresos, pero en general, no encajaba la imagen que proyectaban con su realidad, mientras que insisto, las personas que conocía que se encontraban haciendo negocios de forma dura y real en China, sus ingresos eran mucho mayores, pero con una narrativa muy diferente.

Y vuelvo a aclarar, no quiere decir que esté mal que existan personas parcial o totalmente dedicadas a enseñar o capacitar a otras en este caso sobre comercio electrónico, pero si me genera un fuerte ruido al empezar a examinar el contenido y estrategias que brindan y darme cuenta que esas personas han creado castillos de naipes, que con el primer cambio en la forma opera shopify, aliexpress o la publicidad de facebook, en ese momento se quedarían sin modelo de negocio, ya que siendo estrictos, solo capacitan en el uso de herramientas, no en crear un modelo de negocio adecuado.

Incluso lo que te encuentres leyendo en este libro, no lo aceptes por aceptar, ponlo a prueba, y tú mismo determina si te es útil o no, no solamente usa esta perspectiva para este libro, sé crítico hacia absolutamente todo lo que te rodea.

Por supuesto que es posible hacer dinero, por supuesto habrá casos extraordinarios y poco comunes de súper éxito, pero aun con ello, es necesario tengas una visión realista, solo así podrás apreciar las áreas que tendrás que mejorar, los errores que cometerás y obtener oportuna retroalimentación para mejorar. Siento profundamente decepcionarte si pensabas que esta era una guía para hacerse millonario rápidamente y vivir debajo de una palmera comiendo un coco. Al contrario, creemos firmemente que el trabajo, le da propósito a la vida, el problema es que la mayoría de personas se encuentran pérdidas o confusas, porque créeme, es un deleite cuando realmente eres capaz de trabajar en algo te apasiona, que contrario a creencia popular, cuando te apasiona algo, lo que menos deseas es simplemente quedarte dormido en una piscina en algún hotel en Tailandia, y eso es precisamente lo que se desea transmitir en este libro.

¿Por qué modelo? ¿Por qué babilonia?

Sin lugar a dudas, es posible hacer dinero siendo un total ermitaño, sin embargo, en este libro se plantea una estrategia donde se combina teoría social, para crear, mantener y escalar negocios ya sea de servicios o ventas con ayuda del comercio electrónico, se llama babilonia en referencia a las múltiples estrategias e ideas que hacemos uso para lograr dicho fin.

No hay tal magia, no hay ningún secreto, para lograr tener las ganancias que quieres tener tienes que convertirte en la clase de persona que genera esas ganancias, y en un humilde ejercicio práctico lo primero debes reconocer es que no eres esa persona en estos momentos. Entre más te niegues en aceptarlo, más seguirá esa verdad incómoda restringiendo tu realidad, en el momento lo aceptes, en ese momento empezará el cambio, no hablo de ninguna clase de magia, hablo de empezar tu curva de aprendizaje en convertirte en esa persona que efectivamente pueda generar más dinero, un proceso que tienes que caminar si o sí, no hay trucos, no hay atajos, pero las recompensas son reales.

Capítulo I: Enfrentando la realidad

¿Qué pasa si te has dado cuenta tus aspiraciones no eran realistas? ¿Qué hacer?

Imagina que eres alguien que ha podido de alguna forma crear una empresa que vende algún producto, que tu aseguras que es muy buen, y que en el mercado local de un pueblo de 5 mil personas donde te concentras a venderlo te brinda buenas ventas, o al menos eso es lo que aseguras. En ese micro entorno en el que te dedicas a comercializar tu producto, las personas consumen tu producto, los clientes que tienes en ese mercado local son un reflejo directo de tu producto, en pocas palabras, ¿hasta qué punto las personas consumen tu producto porque es bueno? ¿Hasta qué punto es porque no tienen acceso a otro producto?, tal vez piensen que tu producto es el mejor, y el grave problema de esto, es que sin importar cuanto pretendas o mientas al respecto, los mercados donde el público si tiene acceso a mejores productos, que realmente conoce el campo, jamás aceptarán tu producto muy inferior en calidad a los otros productos que ya consumen, eres tal vez un pez grande en un estanque pequeño, por lo que te quedarías estancado en ese nivel hasta que no logres genuinamente crear un producto que satisfaga al nuevo mercado en el que deseas entrar. En pocas palabras, solo estás simulando que haces negocios, que siendo honestos la ganancia que obtienes de ese mercado tan pequeño es muy poca, tal como le dije una ocasión a un amigo, el objetivo de entrar a hacer comercio electrónico, ventas, es precisamente hacer un flujo de dinero que realmente tenga un impacto en tu realidad, de lo contrario, en total sinceridad te recomiendo entonces que si solo deseas un ingreso extra, entonces consigas un trabajo de medio tiempo, no con ello menospreciando esa forma honesta de ganar dinero, para nada, pero sí que entiendas que es la forma más sencilla y segura para ti conseguir ese poco dinero extra que quieres obtener. Yo entiendo a la perfección que tal vez eres nuevo tratando de hacer negocios, y tal vez el primer o varios meses no conseguiste ninguna ganancia, hasta que un día, hiciste tu primer venta, no mucho pero el simple hecho de hacer tu primera venta te llena de orgullo y

satisfacción, esto para nada lo veo algo negativo, es parte de la curva de aprendizaje. El problema que yo resaltaría sería que estés por bastantes años aferrado a un negocio, un servicio o producto que realmente no te es rentable. Y que siendo brutalmente honestos sería más rentable trabajar de medio tiempo, aparte que probablemente has perdido dinero, yo sé que podrías dar de ejemplo a Jeff Bezos que durante años Amazon no era capaz de ser rentable, y que al día de hoy Amazon es una de las compañías mejor valoradas, razón por la que Jeff Bezos se encuentra entre las cinco personas con mayor riqueza al día de hoy. Pero seamos claros, al analizar los números, es evidente que lo que sea que estés haciendo, no está funcionando.

Deja de estar echando la culpa al mercado, diciendo que tus clientes no lo valoran, o que “ya casi” lo logras, no porque tengas el talento y un buen producto significa que el mercado lo necesita, los números serán fríos pero la mejor forma de analizar la realidad.

Tal vez tu caso sea un tanto distinto, ni siquiera has intentado, cuyo caso es mucho más simple de analizar, sin acción alguna, es totalmente entendible que tu ganancia en la actualidad sea cero.

No escribo estas líneas para regañarte y hacerte sentir mal, al contrario, trato que finalmente te desapegues emocionalmente de tu negocio y empieces a realmente ser realista.

Algo que realmente me cautivaba y asombraba bastante de la forma en la que los chinos hacían negocios durante mis años radicando en China es que así es precisamente como operan, dan cierto periodo de maniobra, una fecha de caducidad, y si no genera flujo de dinero, entonces es claro que se debe cambiar parcial o totalmente la forma de hacer dinero, incluso si eso significa empezar desde cero en un nicho totalmente nuevo.

Para ser sinceros, pude presenciar esa forma de operar, y es fascinante al ver implementada esa mentalidad a los negocios.

Para ejemplo, mientras estudiaba el Doctorado en Beijing, mi asesor en su momento había determinado que para mi tesis, era necesario hacer ciertos experimentos, pero al no contar con el equipo necesario en mi universidad, mi asesor solicitó permiso a otra universidad que si contaba con ese equipo, para que pudiera ir diario a hacer los experimentos. Era un recorrido diario de casi tres horas, ida y vuelta, que sinceramente en nada me pesaba, ya que usaba ese tiempo también para explorar la ciudad, ya que seguía siendo alguien bastante nuevo, aparte que Beijing es una ciudad enorme donde siempre hay algo nuevo por explorar. Sin embargo, de todo lo que experimenté o exploré, había un local en particular que por alguna extraña razón había cautivado mi total atención. En un principio el local se encontraba vacío y con letreros anunciando que se rentaba. Al poco tiempo, una familia se había decidido a rentar el local. Primero optaron por tratar de vender bebidas, alimentos, como si se tratase de un especie de súper mercado pero mucho más pequeño, ya que también es prudente puntualizar que el local era extremadamente pequeño, de hecho un par de veces entré al local para comprar alguna coca cola que me apetecía, y te aseguro que el lugar era muy pequeño, realmente de ancho solo cabíamos el vendedor y yo, muy angosto y no muy largo. De alguna forma, como ese local estaba literal, a lado de la universidad a la que tenía que ir diario, de alguna forma empecé a presenciar la evolución, los aciertos y fracasos de esa familia al tratar de montar un negocio. Sinceramente era una experiencia formidable, ya que estaba aprendiendo en experiencia ajena.

Sin embargo, un día aleatoriamente encontré que el local estaba cerrado, sin anuncios de que se rentaba, pero tampoco anuncios sobre las bebidas o alimentos que vendían anteriormente.

Para mi sorpresa, al día siguiente encontraba que ya no era un negocio estilo súper mercado, ahora era una especie de zapatería, vendían toda clase de zapatos, botas, tenis, zapatillas, de todo. De hecho en los siguientes días incluso observé cómo les llegaba la mercancía. La diferencia ahora en su negocio es que ahora ponían música y letreros muy llamativos para atraer clientes, y con total sinceridad te diré que si llegué a ver personas dentro del local, pero tal vez no tuvieron los clientes suficientes, puesto que a las pocas semanas, nuevamente habían cerrado el local, sin anuncios de renta pero tampoco anuncios en este caso ahora de zapatos. Realmente me desconcertaba bastante la mentalidad de esa familia, era claro que querían hacer dinero, y rendirse no formaba parte de su plan, Por las siguientes semanas e incluso meses, seguía viéndoles fracasar una y otra vez, constantemente cerraban el local para después empezar con una idea de negocio.

Lo interesante, es que un día aleatorio, después de que habían cerrado, ahora tenían un negocio vendiendo semillas, y la primera reacción que tuve fue de incredulidad, sinceramente me parecía absurdo un negocio de semillas, pero había un detalle, mi opinión era irrelevante, quienes determinaban si era buena o mala idea era el mercado, los clientes, no yo. Y vaya que en esta ocasión la realidad me golpeó en la cara para demostrarme que contra todo pronóstico, no solamente ahora su idea era rentable, ahora eran un éxito rotundo, no bromeo, el primer día solo veía a la pareja atendiendo, pero rápidamente tuvieron que incluso contratar personal para satisfacer la demanda que tenían.

Esa familia fue capaz de ver con honestidad su realidad, y de ahí tomar decisiones para mejorar, suena sencillo, pero en mi experiencia, he visto que la persona promedio no solamente evadirá su realidad, se contará mentiras para sentirse mejor o usando una narrativa que lejos de ayudarles les perjudica.

Es doloroso enfrentar la realidad, que aquel sueño tenías en la actualidad está derrumbándose poco a poco, pero debes entender que lamentarte, o incluso evadir esa realidad, que no estás generando dinero, no te ayudará en lo absoluto. Sin importar el negocio o tu situación actual, el flujo de dinero es el oxígeno de tu negocio, sin flujo de dinero simple y sencillamente no tienes entonces un negocio.

Y aunque parezca que tu realidad en estos momentos no es la ideal, el simple hecho de reconocer en un acto de total sinceridad tu estado actual, es de por sí, un gran paso.

Una analogía simple es que estás caminando exactamente en la dirección opuesta, aunque no tengas definida la ruta a seguir, es de vital importancia al menos reconocerlo para detenerse, ya que de lo contrario seguirás alejando más y más de la verdadera ruta que deberías estar transitando.

Capítulo II:

Necesitas mentores

Lionel Messi, Cristiano Ronaldo, Muhammad Ali, Tiger Woods, todos, pertenecen a la elite en sus respectivos campos y todos sin excepción tenían entrenadores y mentores ¿qué te hace pensar que tu no necesitas?

En este momento, tal vez sientas ansiedad o angustia porque no alcanzas a ver la ruta, pero de momento es importante que no vuelvas a caminar en un sentido que no te beneficia. Y la mejor forma de garantizar que eso no vuelva a ocurrir es cambiar tu círculo de amistades.

Si, leíste perfectamente bien, es muy probable que debes mejorar la calidad de tu círculo social, ya que en estos momentos si te hago la pregunta ¿cuántas de tus amistades actualmente son empresarios? ¿Venden algo? ¿Son personas extraordinarias? Es muy probable que tu respuesta sea que solo unos cuantos o incluso que absolutamente nadie.

No es entonces casualidad que hayas estado perdido, sin hacer dinero y sentirte frustrado por años, ya que siendo sinceros, jamás has visto a una persona implementando un modelo de negocio, jamás has visto como una persona al fracasar su negocio, se repone de ello y logra levantar ese y otro negocio. Para ti son meras historias que las personas cuenta, similar a un cuento de hadas. ¿Cómo vas a convertirte en algo que ni siquiera has visto? Es una realidad demasiado ajena a ti. No puedes llegar a un destino que ni siquiera conoces. Es como ir caminando en una ciudad y esperar llegar a un lugar determinado por suerte. Por supuesto, pudiera darse el caso que por suerte llegues a ese destino, pero sin un mapa o ruta definida, es mucho más probable que solo estés caminando en círculos.

En este caso particular, las personas a tu alrededor actúan como referencias para trazar tu ruta, tu destino, tu futuro, tus metas. De hecho, si empiezas a analizar a las personas dentro de tu círculo social, podrás criticarles, pero verás que muchos rasgos negativos que ellos tienen, tú también los tienes en mayor o menor medida.

Este concepto no es para nada nuevo, existen demasiados proverbios que hablan exactamente de lo mismo, pero aunque sea tan popular y común, irónicamente la mayoría decide solo ignorar.

De hecho esas personas que están en tu círculo social, pueda que incluso te estén constantemente aconsejando mal, diciendo que es imposible y lo curioso es que hablan con una confianza total, como si de verdad fueran personas que tuvieran la experiencia y conocimiento para hablar del tema. La persona promedio jamás ha creado nada, ni creará nada, pero no dudará en compartir su opinión que en muchas ocasiones es una opinión desde una posición de inexperiencia y nulo dominio sobre el tema.

No solo ahora es imperante crear un nuevo círculo social que realmente aporte a tus metas y desarrollo, o en este caso concreto, a tus ideas y ambiciones de emprendimiento, es necesario que empieces a buscar personas que conozcas mucho más de los temas que actualmente no dominas. Una frase que es usada para reflejar esto es que si no eres el más ignorante en una habitación donde se hable sobre negocios, entonces no aprenderás absolutamente nada y pierdes tu tiempo.

Un ejemplo de ello es Isaac Newton, quien indudablemente gracias a su talento, fue capaz de revolucionar no solamente conceptos que se tenían en su momento, también aportó con brillantes pilares que ayudarían a generar los descubrimientos posteriores en diferentes ciencias. Eso nadie lo pone en duda. Pero pocos conocen, que Isaac Newton se jactaba que sus logros eran simplemente porque había sido capaz de montarse a los hombros de gigantes, en una extraordinaria analogía que refleja que el círculo social tuvo también una fuerte influencia en su trabajo profesional. De hecho, no se juntaba con cualquier persona,

pertenecía a la sociedad real de Londres, donde se dice que para efectos didácticos y diversión, ocasionalmente los miembros sugerían diferentes problemas matemáticos, de los cuales la mayoría eran posteriormente resueltos por Isaac Newton. Él se encontraba en el mejor escenario, con el mejor círculo social de la época, con la influencia correcta, de ahí la frase inmortalizada de subirse a los hombros de gigantes.

El problema, es que al día de hoy, habrá muchos que por ser increíblemente inseguros, no soportarán estar con personas mucho más talentosas o inteligentes, o peor, ser el estudiante y aprender de un maestro, su nublada visión no les permite reconocer con humildad que si necesitan no solo un mentor, bastantes mentores para poder pulir diferentes habilidades.

Es interesante que todo profesional, sea en deportes, en negocios, política, ciencia, sin importar el área o campo, todos absolutamente tienen mentores, asesores o personas para consultar sobre decisiones, acciones a realizar, personas que son poderosas, que tienen fama y riqueza, son capaces de ver la ventaja de estar rodeado de las personas correctas y sobre todo de mentores, pero la persona promedio se niega rotundamente a tenerlos, a buscarlos, o siquiera pedir ayuda de forma humilde.

No es entonces casualidad que la persona promedio sea una persona promedio, y las personas extraordinarias sean precisamente eso, extraordinarias.

Como se mencionó anteriormente, reconocer que uno es débil, que uno está perdido, o que uno es ignorante sobre ciertos temas, es un proceso muy complejo de asimilar y aceptar. Incluso yo durante mucho tiempo me negaba a ello, pensando que siendo autodidacta era más que suficiente, y aunque el ser autodidacta por supuesto tiene su potencial y resultados interesantes, sus alcances son limitados ya que uno tiende a mentirse o tener una imagen muy

distorsionada sobre la realidad, y son esos puntos ciegos los que realmente limitan el campo de acción de ser autodidacta. Imagina a Muhammad Ali, que aunque era extremadamente talentoso, también su arrogancia era notable, y aún con esa arrogancia tuvo la humildad de reconocer que necesitaba de un entrenador para que le hiciera ver los puntos débiles en su técnica, alguien que le mostrará aquello que él era incapaz de ver. Sin con ello restarle importancia a sus logros o talento descomunal.

Una frase muy empleada, “el maestro aparecerá cuando el estudiante se hace presente”, después de tantos años, puedo simplemente confirmar que es totalmente cierto, si esperas que un mentor o maestro llegará a tocar a la puerta de tu casa para enseñarte o guiarte, estás muy equivocado. A un mentor le encuentras, no al revés.

Por tanto, debes empezar activamente esa exploración, estar atento a las personas que vayas conociendo, y de forma genuina escucharles, solamente así identificarás a tus mentores. Algunos aportarán brevemente a tus proyectos, tal vez otros se involucran mucho más, el simple hecho de que aporten, suma a que te fortalezcas en áreas que previamente tenías desatendidas.

La experiencia de conocer un mentor es sin duda un evento que puede acelerar drásticamente la obtención de tus metas, y conocer uno puede ocurrir en las situaciones que menos lo esperarías.

Recuerdo que un día en Beijing, estaba esperando a mi novia que saliera de trabajar, había llegado temprano por lo que decidí esperarla dentro de un Starbucks, al parecer era una hora pico, ya que recuerdo que encontrar lugar para sentarme no fue tan sencillo. Estando en el lugar empecé a trabajar en mi laptop, nada fuera de lo común, hasta que de forma totalmente

aleatoria, un canadiense de alrededor de 60 años, me pregunta ¿está desocupado ese asiento? Justo al lado mío. No le tome importancia, a lo que simplemente le dije que estaba libre, adelante. De alguna forma, la charla continuó, incluso mi novia llegó al Starbucks y fue gracioso presentar al canadiense a mi novia, vaya, presentar a un desconocido que tenía tal vez 10 minutos de haber conocido. Intercambiamos contacto e incluso empezaron a charlar brevemente mi novia y ese desconocido. Cabe aclarar que la charla fue totalmente informal, sobre un tema genérico.

Antes de continuar, quiero que por un momento reflexiones, ¿tu habrías tenido también apertura a conocer a esa persona? ¿O la diferencia de edad habría sido impedimento para ello?

Esto es importante exponerlo, ya que un mentor no lo eliges, simplemente aparece el mentor frente a ti, y es probable el mentor vaya más allá de tus ideas preconcebidas, incluso si estás por bastante tiempo tratando de encontrar uno y fracasas, es posible que es tu poca apertura lo que te previene de conocerle.

Esa desconocido del Starbucks, eventualmente se convertiría en uno de mis mentores y que me brindaría bastante luz sobre cómo realmente hacer negocios, ¿recuerdas mencioné que desde el 2013 hacía comercio electrónico pero nunca seriamente? Lo que cambió mi enfoque fue precisamente haber conocido a mi mentor.

Sin embargo esa transición no fue inmediata, de hecho, después del Starbucks simplemente nos frecuentábamos para un almuerzo rápido en un Mc Donalds, por comodidad y sencillez, ninguna de las primeras o eventuales charlas estuvo relacionada jamás sobre negocios, ni yo sabía que sería su estudiante ni él sabía que sería mi mentor, ¿entonces como ocurrió?

Como se mencionó anteriormente, es de vital importancia que tengas una honesta apertura hacia las oportunidades y personas que se te vayan presentando, cada vez que me reunía para almorzar con ese nuevo amigo, simplemente era para eso, para charlar un rato. Y fue precisamente gracias a ello, que un día eventualmente externé mis dudas sobre escalar un negocio, y te seré honesto, simplemente lo expresaba sin buscar absolutamente nada a cambio, y para mi sorpresa resultó ser que ese desconocido era dueño de una farmacéutica, que se encargaba de hacer suplementos alimenticios.

Para conocer a una persona así, es prácticamente imposible conocerle, pero por casualidad, por coincidencia, así le conocí, no buscando algo a cambio, ya que realmente mi interés era solamente charlar un rato mientras se almorzaba. El recibir consejos, mentoría como tal para llevar de forma adecuada mis proyectos, fue un extra, por supuesto un extra gratamente bienvenido, pero te aseguro que si desde el principio hubiera simplemente pedido su consejo o mentoría, muy posiblemente me hubiera ignorado. Es por ello que recalco que no se trata solamente de ir en búsqueda de un mentor, tienes que tener apertura en reconstruir y mejorar la calidad de tu círculo de amistades. Muy seguramente ya se te han presentado una gran cantidad de mentores en tu vida, pero por inseguridad, celos, envidia, ideas limitantes, simplemente la vista te falló y fuiste incapaz de verlo.

Cuando una flor está muriendo, mueves la flor al ambiente en el que pueda florecer.

Eso es exactamente lo que necesitas, no basta con separarte o alejarte de ciertas personas, es necesario que en numerosas ocasiones en una conversación, tú seas el que no domine el tema de la conversación, puesto que tu eres el aprendiz.

Los mentores estarán de todos los colores y formas, de ti depende encontrarlos con acción real y una determinación que les confirme tu deseo de aprender de ellos.

Capítulo III: El presente sirve para definir el futuro

La clave está en lo que haces en tu tiempo libre.

¿Alguna vez has soñado con ganar una gran cantidad de dinero? Eso es precisamente lo que muchas personas anhelan continuamente con la esperanza de que sus vidas finalmente cambien, tal como se describió en los anteriores capítulos, sin embargo cuando analizamos los casos de las personas que han ganado fuertes sumas de dinero de forma repentina, veremos que muchas de esas personas regresan a la pobreza a los pocos años, incluso hay famosos, deportistas que después de tiempo pierden todo su dinero, y la razón es simple, son personas que no lograron saber qué hacer con el dinero, y el dinero es escurridizo, si no sabes qué hacer con él, se terminará yendo tarde o temprano, siendo un gran inconveniente independientemente de la suma de dinero que se llegó a tener, ya que el problema no es que quieran tener una gran cantidad de dinero, el problema es que están tan desconectados de la realidad, que sus pobres hábitos financieros les llevará eventualmente a la quiebra total. El dinero que no sirve para seguir produciendo dinero termina por pudrirse y esfumarse, para prueba de ello voltea a ver a los que son genuinos empresarios, y te darás cuenta que todos sin excepción, tienen una gran disciplina respecto al dinero, y esa es la gran diferencia, y razón por la que a una persona con mentalidad pobre, sin importar cuánto dinero le llegue a su vida, jamás será suficiente y simplemente lo gastará.

Una mentalidad pobre suele ser egoísta, quiere y desea ser ayudado, pero jamás retribuye, suele tener mentalidad de víctima. Siempre son otros los culpables de su realidad, que aunque pudiera ser parcial o totalmente cierto, el expresar que la culpabilidad es de otros lo usa como excusa para no hacer absolutamente nada de su realidad.

Sin importar cuanto se esfuerce una persona con mentalidad pobre, en algún punto encontrará sus propias limitaciones, pero su actitud y habilidades le evitarán poder tomar acción, ya que aunque estés rodeado de los mejores mentores, si tus hábitos no están a la altura de la

enseñanza, tus pobres hábitos continuamente estarán dinamitando tus posibles oportunidades, o en este caso específico, el lograr un vínculo saludable entre aprendiz y maestro. Debes recordar que sin importar que tan atractivo, inteligente o talentoso seas, si no logras entender que como individuo tus capacidades son limitadas, no llegarás muy lejos. Para prueba de ello, te reto a que me digas de un solo multimillonario que no haya necesitado de ninguna otra persona, que esa persona haya sido capaz de crear, desarrollar, administrar, gestionar, producir, todo lo que necesitaba su empresa, vaya, dime una sola empresa donde solo exista una sola persona. Ahí es donde te darás cuenta de algo interesante, encontrarás a muchos emprendedores o empresarios que tal vez efectivamente generan todo ellos mismos generando una cantidad aceptable de dinero anualmente, pero están muy lejos de llegar a su verdadero potencial, a diferencia de las empresas unicornio, o multinacionales, Facebook, Amazon, tesla, donde sus fundadores son unos genios, y aún en su genialidad reconocieron que necesitarían de muchas más personas, ¿acaso crees que no consideraron hacer todo ellos mismos por simplemente pensar que los demás no estaban a su misma altura? Por supuesto, pero ellos, a diferencia de muchos emprendedores o empresarios, aceptaron con humildad que necesitarían de más personas para lograr expandirse, escalar o llegar a metas más elevadas, ¿te imaginas Amazon administrado solo Jeff Bezos? No sería entonces la empresa multimillonaria que es al día de hoy.

Es por ello que tus hábitos deben ser sólidos, se entiende que estás aprendiendo, pero desde este momento debes hacerte consciente de todos esos hábitos que solo te hacen desperdiciar recursos, no solamente monetarios, también se incluye el tiempo y energía, incluso la salud, ya que de nada sirve que te conviertas en un exitoso empresario si no tienes salud, en el

momento tu salud se ve afectada, tu negocio automáticamente está destruido. Es por ello que se hace tanto hincapié en este punto sobre los hábitos.

Cada una de tus acciones diarias debe reflejar aunque sea en un micro nivel, micro pasos que realmente estén aportando a tu plan, a tu negocio.

Uno de los hallazos más impresionantes que realmente me impactaron, por obvio que parezca, es entender que absolutamente todos, tenemos el mismo tiempo, técnicamente todos tenemos 24 horas diarias, y nosotros decidimos qué hacer durante esas 24 horas, por supuesto, habrá personas que se encuentren en una posición privilegiada, en la que para ir a trabajar, solo usen diez minutos de trayecto, mientras que otra persona deba hacer una larga caminata y luego subirse al camión para hacer un total de 90 minutos solo de trayecto. Habrá personas que tienen apoyo de su familia que les permite la libertad de tener mucho mayor tiempo libre, mientras que otras personas su tiempo libre será prácticamente inexistente por las arduas jornadas de trabajo. Aún así, absolutamente todos, tienen la misma cantidad de horas disponibles al día, solamente 24 horas. No más, no menos. Tanto tu como Jeff bezos y Elon Musk cuentan con la misma cantidad de horas.

Sin embargo, la diferencia es que ellos, tienen todo un sistema, personas, dinero y hasta la tecnología para exprimir con eficiencia cada una de las 24 horas, de hecho, Elon Musk es de los millonarios que usa más seguido su jet privado, precisamente para ahorrarse tiempo en trayecto y ser más eficiente. Es entonces cuando te darás cuenta que las personas extraordinarias, siempre buscarán formas de hacer su tiempo más eficiente. Una vez llegué a escuchar de una entrevista, que Grand Cardone, un millonario especialista en vienes raíces, decía que le llamaba la atención que los que aparentaban ser millonarios, se compraban un

jet privado solo para las apariencias, ya sabes, tomarse una foto, grabar algún video, etc. Pero que las personas genuinamente millonarias, compraban un jet privado no para las apariencias, lo hacían porque genuinamente lo necesitaban, por la apretada agenda de tener una reunión en la mañana en Tokio, y en la noche una reunión de trabajo en Nueva York. Ahí está la diferencia, y el criterio que debes usar para efficientizar tus 24 horas.

Por supuesto, es muy probable no te encuentres en capacidad de comprar un jet privado, pero dentro de tu propia burbuja, seguramente habrá aspectos que podrás hacer más eficiente, incluso sin gastar un solo centavo. Algo tan simple como reducir la cantidad de tiempo que simplemente te dedicas a estar perdiendo tiempo.

¿Cuántas veces te has desvelado simplemente por desvelarte? Sin ninguna razón de peso.

La ironía es que al siguiente día estás cansado, sin energía y muy probablemente vuelvas a desvelarte la siguiente noche, en un ciclo vicioso sin sentido.

Debe quedarte claro que estás en una posición ya de desventaja, y todavía te das el lujo de atender contra el poco margen de maniobra que tienes para hacer algo durante tu tiempo libre. Solamente tú determinarás hasta qué punto son barreras reales, y hasta qué punto solamente excusas, ya que aunque suene muy crudo, realmente a nadie le importará lo que hagas o dejes de hacer.

Puede darse el caso, que por más que evalúes tu situación, de forma honesta veas que realmente no hay absolutamente forma de hacer algo en tu tiempo libre, ya que realmente no tienes tiempo libre. Eso me llegó a ocurrir cuando trabajaba para una empresa alemana en la ciudad de México, aunque en teoría era un buen trabajo como jefe del laboratorio de calidad, ya que debes recordar mis estudios previos son en ingeniería. Algo simplemente no me

convencía, y era el hecho de que prácticamente toda mi vida, se estaba yendo hacia la empresa. Había ocasiones en las que tenía que trabajar incluso los domingos, en un horario que era de 8 de la mañana a 8 de la noche. En un principio intenté seguir gestionando proyectos al regresar del trabajo, pero con total honestidad te diré que llegar al trabajo a las 9 de la noche, luego cenar y descansar brevemente, ya eran las diez de la noche, tiempo en el que tenía que dormir o el siguiente día simplemente no aguantaría despierto, ya que tenía que despertarme a las cinco de la mañana. Por más positivo y proactivo que era, simplemente la realidad que vivía, no me estaba ayudando en seguir avanzando, no solamente estancarme, era también abandonar todo intento de tratar de mejorar, ya que conforme pasara el tiempo, me sentiría más cansado, con menos entusiasmo e incluso con nula esperanza de emprender algo. Así que antes que la realidad que vivía matará el poco espíritu emprendedor que tenía, empecé a diseñar y pensar en una estrategia para escapar de esa realidad, brincar a otra realidad en la que fuera factible seguir trabajando en algún proyecto o varios que tenía en mente.

Es posible que una situación similar llegues a enfrentar, que simplemente estés en una jaula llamada realidad, en cuyo caso, deberás diseñar una estrategia para eventualmente estar en una realidad que te permita respirar más, obviamente la realidad de que cada persona es diferente, a algunos les tomará tal vez un día simplemente adoptar una nueva realidad, a otros tal vez ese plan les demore un año o incluso diez o veinte años, pero de algo tienes que estar seguro, si tu no eres la persona que toma la decisión, diseña el plan y se aferra al plan de forma estricta, entonces quedarás estancado en esa realidad de por vida. Me encantaría decirte que estoy exagerando pero no es así, de hecho entre más tiempo estés en esa realidad en forma de jaula, cada vez te será más complicado tomar la decisión, ya que te empezarás a llenar de inseguridades y miedos. Mi honesto consejo es que sin importar cuál sea tu realidad

jaula, y sin importar los años que necesites para cambiar de realidad, simplemente lo hagas y te aferres a tu plan.

Micro pasos, y macro paciencia.

La realidad de cada persona es diferente, la vida no es justa, pero con el mucho o poco abanico de opciones que tengas para hacer, debes realmente usarlas de forma eficiente, y son tus hábitos los que te ayudarán a avanzar un paso a la vez hacía tus objetivos.

Capítulo IV: Enderezar el camino

Reconocer un error es complicado, pero enderezarlo es todavía más difícil.

Cuando me encontraba trabajando como ingeniero uno de los grandes conflictos que tenía era que requería de demasiado tiempo para poder ganar más dinero, básicamente esperarme bastante tiempo para ser promovido dentro de la empresa, no es que se viviera mal, pero veía que en nada reflejaba el estilo de vida que deseaba, que prácticamente el crecimiento era lineal, por no decir imposible. Ahora bien, recuerdo en cierta ocasión que al realizar unas prácticas en una empresa en el hermoso municipio de Cholula en Puebla, México, no dejaba de asombrarme las intensas jornadas que tenían los obreros en la acerera, y que por más que se esforzaban, realmente no iba a existir una diferencia enorme entre el dinero generado, básicamente la única forma en la que podían generar mayores ingresos era mediante el trabajo de horas extras, algo que tampoco ofrecía un salario infinito, también estaba fuertemente limitado, ya que aunque quisieran trabajar 100 horas extras al día, resulta que el día solo tenía 24 horas, aparte que no existe cuerpo que aguantara esas jornadas. Al ser yo ingeniero, yo recibía una mejor oportunidad para obtener ingresos, pero aun así, la diferencia entre los obreros para conmigo era que yo tenía un papel que me certificaba con conocimientos en ingeniería y poder ejercer ingeniería, y ese tal vez insignificante papel, marcaba la gran diferencia, al menos entre ganar el salario mínimo, a poder obtener un salario medianamente decente, y aun así, similares restricciones operaban sobre mí, aunque en apariencia tenía un mejor salario, realmente el salario que se podía aspirar era lineal.

Esa situación me hizo preguntarme ¿Por qué algunos hacen más dinero que otros? ¿Por qué algunas ganaban un dólar al día? ¿Por qué otras personas ganaban 100 o mil dólares diarios?

Claramente existía una marcada forma en el actuar de cada persona que determinaba el dinero que podía hacer, era claro que dentro de ese lapso diario de 24 horas “algo” estaba ocurriendo, que unas personas en un día podían generar unos cuantos dólares, y otras personas miles de

dólares y otras personas incluso millones. Es entonces cuando empecé a entender que no era cuestión de tiempo, era cuestión de aumentar el valor que se podía brindar hacía otras personas lo que genuinamente generaba esa capitalización de recursos, y mientras se siguiera la misma línea o ruta de pensamiento de la mayoría, entonces tu valor seguiría siendo exactamente igual que al de los demás. Para esto debes verlo de la siguiente forma, si, tal vez como ingeniero podía tener a mi alcance mejores salarios que una persona que no tenía estudios y quería desempeñarse como trabajador en la industria, sin embargo, ¿cuántos ingenieros habrá igual que yo? Incluso algunos que son extraordinarios ingenieros, siendo sinceros, el mercado está muy saturado de ingenieros, por lo que al final, si, recibía cierto salario, pero al final seguía siendo promedio, porque al final del día mi valor era precisamente ese, normal.

En la medida que seas capaz de aumentar tu valor en el mercado, serás mejor recompensado, por lo que no dependía del esfuerzo, del trabajo, estudios, o la familia de la que venías. Al final absolutamente todos éramos juzgados de la misma manera, recompensados acorde al valor que se tenía en el mercado. Si eres capaz de resolver problemas complejos de las personas, sea aburrición, entretenimiento, tecnológicos, etc., de la misma magnitud serás recompensado, si por el contrario, no estás realmente resolviendo ninguna necesidad imperante, serás duramente castigado en el mercado, siendo empujado incluso a dedicarte a algo que detestas.

Aquí es donde todo empieza a tornarse bastante confuso, ya que en cuanto entiendas que debes aumentar tu valor como persona para que puedas capitalizar mucho más dinero, es cuando te darás cuenta que bastantes personas por ello mismo se dedican a usar cada herramienta que tienen a su disposición para proyectar un valor falso hacía otras personas, te

darás cuenta que el mundo a tu alrededor es una jungla donde el alto nivel de competencia en el mercado genera toda clase de situaciones, y tu estarás tentado a realizar lo mismo, mentir. Sin embargo, aunque pudieras mentir a una gran cantidad de personas, la realidad es que tu valor real, sigue siendo muy inferior al que tratas de proyectar, eso se traduce en que no dominas ciertas herramientas, habilidades o no tienes el conocimiento para poder realmente hacer un brinco en el sistema, y genuinamente entrar a un nivel más avanzado y por ende que puedas monetizar mejor, y eventualmente serás arrastrado a la realidad que genuinamente perteneces, seguirás estancando en el mismo nivel por bastante tiempo, y es algo que por más trates de evadir, mentir o ignorar, la misma realidad se encargara de hacerte ver que tu perteneces todavía a un peldaño muy inferior.

Por ello, la forma de realmente corregir tu camino, sea negocios, comercio electrónico o brindar servicios o productos, consultoría o asesoría, es que una vez te hayas liberado de una realidad jaula, uses el mucho o poco tiempo libre para trabajar activamente en desarrollar habilidades o dominar áreas, para posteriormente aumentar tu valor. Seguirás teniendo 24 horas a tu disposición, trabajarás tal vez la misma cantidad de horas, pero ahora más rentable, esto aplica perfectamente para tu negocio, tal vez en estos momentos no es redituable pero una vez empiece a fluir, seguirá tu vida prácticamente normal, más el extra generado por tus negocios o proyectos.

La forma ideal es entrando a diplomados, estudios de posgrado, tal vez estudiar una carrera universitaria, teniendo experiencia real en el campo, área o tema quieras rentabilizar, rodearte de personas que te puedan transmitir conocimiento, vaya, realmente tienes que encender ese fuego interior que sea capaz de hacerte funcionar por el tiempo que sea necesario hasta que realmente los resultados que esperas empiecen a ocurrir, sin ese combustible tan básico será

imposible que soportes esa carga de trabajo y dedicación. Si algo caracteriza a los exitosos, es precisamente ese fuego que les empuja a conseguir los resultados, sin ese fuego, no hay persona que en su total cordura se sometería a esa clase de carga. No será sencillo, ni ocurrirá en las mejores condiciones, de ti dependerá de buscar soluciones para tomar acción, o buscar siempre una excusa para no hacerlo.

Al final, a nadie le importará lo que decidas, puesto que la única persona que será directamente afectada de tus decisiones eres tú mismo. Adquiriendo una total responsabilidad sobre tu vida.

Un empresario al que admiro bastante, llamado Tom Bilyeu, creaba controversia al durante una entrevista afirmar que si al cruzar la calle un conductor ebrio le atropella, desde su perspectiva la culpa absoluta sería de él, no del conductor ebrio. Desde luego esta analogía un tanto extrema, creaba controversia porque claramente la culpa era del conductor ebrio, sin embargo era la forma de Tom, para demostrar su total compromiso para adquirir responsabilidad sobre su propia suerte, por tanto trabajar, tener paciencia y repetir hasta lograr el éxito.

Un aspecto en común en la gente extraordinaria es que no esperan a que las cosas ocurran, hacen que ocurran, con una fuerte pasión y fuego que les ayuda a seguir adelante aun con la adversidad. Es interesante que al día de hoy por ejemplo, muchos admiran a Elon Musk y lo reconozcan como un genio, pero en su momento cuando él decía que con su empresa Space X empezarían a mandar satelitales, incluso científicos se reían de él, asegurando que solo era un niño mimado con dinero, incluso hay una entrevista donde un reportero le expresa la burla

de esas personas, y Elon Musk no evita llorar. Sin ese mismo fuego como combustible, sucumbirás eventualmente en el camino.

Capítulo V: La forma real de hacer ventas

Una sola persona puede cambiar tu negocio radicalmente

A veces tenemos las respuestas frente a nosotros pero por diferentes razones, somos incapaces de verlas, hasta que años después nos damos cuenta de ello.

Tal como se ha comentado anteriormente, yo inicié haciendo dropshipping en el 2013, mucho antes que shopify fuera tan popular, y que medio mundo vendiera cursos. Lo curioso es que no empecé por iniciativa propia, fue mi hermana quien empezó a construir, sin siquiera buscarlo, un modelo de negocio que era extremadamente rentable y por ella fue que conocí el modelo dropshipping.

Mi hermana en ningún momento se había planteado inicialmente hacer negocio de venta de productos usando comercio electrónico, de hecho, lo único que quería era comprar una prenda que le había gustado. Para esto una creadora de contenido que a ella le gustaba, periódicamente hacía revisión de diferentes productos, y al hacer un vídeo sobre ciertas prendas en particular, compartió el contacto directo de la empresa que fabricaba esa ropa, la cual, estaba en China.

Tienes que entender que en esos momentos, aun cuando ya se contaban con los medios y tecnología para hacer compras en línea, seguía existiendo una muy fuerte desconfianza de comprar productos en línea, por la gran cantidad de fraudes y mentiras que abundaban entorno a ello. Sin embargo, al ser una creadora de contenido que no era muy grande, que no era patrocinio y se veía como una genuina reseña, eso animó a mi hermana para hacer su primer pedido. Ella me llegó a compartir, que sentía bastante incertidumbre, que tal vez las prendas no fueran lo que decían ser, que el paquete se extraviara, vaya, cualquier clase de problema o contratiempo.

Al llegar las prendas, que tampoco fueron muchas, mi hermana quedó encantada tanto con el precio como la calidad y experiencia de haber comprado directamente a esa fábrica China.

Lo que realmente determinó un cambio, fue que mi hermana al estar usando sus prendas en su día a día, bastantes de sus amigas notaron esas prendas, diferentes, llamativas y sobre todo, muy bonitas, que al menos en ese momento no existía en Morelia o incluso todo el país, México. Algunas amigas habían quedado tan encantadas con la historia y reseña de mi hermana, que le pidieron que la siguiente vez hiciera un encargo, esta vez las tomara en cuenta. Es ahí donde el negocio oficialmente había iniciado.

Todo había empezado de forma orgánica, con personas que conocían a mi hermana y directamente le hacían pedidos, pero todo iba creciendo exponencialmente, al grado que llegó un momento que mi hermana necesitó tener más personas que le ayudarían con los pedidos, al grado que mi hermana logró escalar el negocio era realmente impresionante, si consideramos que nunca fue su meta inicialmente.

Eventualmente mi hermana tenía su propia página para hacer los encargos, sus propias redes, y nunca gastó ni un solo centavo en publicidad, o estar durante meses tratando de diseñar una tienda virtual perfecta. Mi hermana no se dedicaba a tener presencia en internet o entretener o hacer una tienda que luciera bien, mi hermana se enfocaba a hacer dinero, punto.

De hecho, cuando ocurría todo eso, yo no estaba para nada involucrado, solo veía de forma externa todo, y vaya que muchas ideas que tenía eran muy erróneas, en el momento que empecé a entrar al mundo del comercio electrónico como tal, me di cuenta de mi propia ignorancia. Llegaba a pensar que era simplemente suerte, o que seguramente estaba vendiendo productos de mala calidad y aprovechándose de las personas, pero no, mi hermana

trabajaba arduamente y merecía cada centavo en su cuenta bancaria, además que su servicio y productos eran bastante buenos. Al menos eso es de lo que me di cuenta cuando ella me extendió la invitación para estar dentro de su proyecto. Sin embargo, como tal, no hubo un especie de tutorial, de hecho cada quien buscaba cómo generar ventas, en ocasiones compartíamos opiniones pero realmente cada uno operaba de forma diferente.

Al empezar, aunque tenía la ventaja de tener el apoyo y consejo de mi hermana, sinceramente me generaba demasiadas dudas el proceso específico de hacer ventas. Sabía que dedicarme a hacer ventas por mí mismo, mi alcance era limitado, tanto por el tiempo como energía, y aunque si hacía ventas directamente, estaba convencido que necesitaría de más personas que me ayudaran a hacer más ventas. De esa forma, en lugar de estar trabajando solo yo, tenía a tres o cuatro personas dedicadas exclusivamente a generar ventas, por lo que las ganancias se multiplicaban,

En un inicio, todo era bastante lineal, recibir los pedidos, realizar el encargo, seguir en contacto con los clientes, y asegurar que los pedidos les llegaran adecuadamente, aunque nunca faltaba el caso extraordinario. Ya sea de clientes que solo buscaban estafar, al hacer pedidos falsos y luego pedir un reembolso para quedarse con el producto de forma gratuita. O aquellos que eran la competencia y fingían ser clientes provocando la situación de tal forma que ellos pudieran asegurar que el servicio que nosotros ofrecíamos era malo. De verdad, no tienes idea a qué acciones las personas son capaces de realizar cuando desean dinero y su fuego interior es el de destruir. Irónicamente, eso nos ayudó a reforzar nuestro modelo de negocio, y es una bella contradicción, ya que las personas que deseen destruir tu modelo de negocio, estarán regalando una enorme cantidad de energía, que aunque sea energía para destruir, al final es energía gratuita, que si tu eres inteligente, podrás redirigir y aprovechar.

En nuestro caso, la competencia seguida nos examinaba con lujo de detalle para ver esas áreas que eran débiles o algo en particular que no estaba funcionando de forma adecuada. Si tú en estos momentos deseas una auditoría, o que alguien examine tu modelo de negocio, esos servicios de consultoría especializada, son bastante caros, pero, nosotros teníamos a la competencia que de forma gratuita nos brindaba exactamente la información que necesitábamos para crecer, por supuesto mucha de esa información era información obsoleta, sin sentido ni provecho alguno, pero entre toda esa basura, también existían en ocasiones puntos válidos a considerar, y esas perlas, son extremadamente valiosas. Nosotros por el contrario, jamás brindábamos información alguna que pudiera serle útil a nuestra competencia, jamás.

Un modo de fraude que detectamos consistía en que hacían un pedido con nosotros, y al entregar las cosas, verificaban que los productos eran lo que habían pedido, se retiraban, fin de la venta, pero no, un día un cliente bastante enojado nos contactaba diciendo que estuvo esperando y que nunca llegamos, que habíamos sido un fraude y quería su dinero de vuelta. Al ser una situación totalmente inesperada, y sobre todo nueva, no sabíamos muy bien qué es lo que estaba pasando. Más confundidos nos encontrábamos cuando revisábamos que efectivamente los productos habían sido entregados. El cliente aún al decirle eso, nos decía que éramos mentirosos y que nunca había recibido una prenda. Para no hacer tan larga la historia, el fraude consistía en mandar a una persona a recoger los productos, después el verdadero cliente, fingiendo indignación, aseguraría que nunca recibió los productos, por lo que se negaría a cualquier clase de negociación queriendo su dinero de vuelta. Básicamente era la forma en la que obtenían su pedido de forma gratuita. Esa incómoda situación lejos de afectarnos, nos ayudó a colocar muchos más candados y filtros de seguridad durante todo el

proceso, antes, durante y después de la venta. Sobra decir que una vez implementadas nuevas medidas, jamás volvimos a tener un caso similar. No con ello diciendo que casos de personas queriendo tomar ventaja no ocurrieran. Simplemente quiero entiendas la dimensión real de lo que representa un negocio. Cuando hay dinero de por medio, es importante saber lo que estás haciendo.

Ahora que si no se sabe lo que se está haciendo, como podrás imaginar, el flujo de dinero será inexistente, y es de vital importancia entender los canales, medios y fuentes por las que el dinero fluye realmente en tu negocio.

¿Realmente crees la clave en vender las prendas de ropa era simplemente hacer spam? ¿Un juego de números?

Algunos pudieran llegar a argumentar que solamente de eso se trata, de ahí que la publicidad pagada a través de redes sociales o distintos medios sea tan popular, al tratar de alcanzar a la mayor cantidad de personas posibles que tengan el interés y sobre todo, la capacidad de realmente convertirse en clientes. De ahí que plataformas como Facebook han crecido de forma extraordinaria, ya que al tener una base de datos tan amplia de los usuarios, saben perfectamente los intereses de cada persona, con ello logrando que la publicidad sea mucho más efectiva. Pero, ¿y si te dijera que en nuestro modelo no usábamos publicidad pagada?.

No por falta de conocimiento, de hecho incluso años anteriores, durante mi primer seminario dedicado a dinámicas sociales, utilice diferentes formas de publicidad. La primera fue imprimir espectaculares y distribuirlos de forma masiva, la idea era genial, al menos en mi cabeza, ya que en la práctica me di cuenta de lo ineficiente que era, no diciendo que sea obsoleta, ni que no sirva para otras personas, pero en mi caso particular había sido un rotundo

fracaso. El mismo día que había colocado unos espectaculares, inmediatamente eran tapados por otros con su propia publicidad, o incluso maltratados por las mismas personas. Otra clase de publicidad que utilice para darle mayor alcance a mi seminario fue repartir hojas impresas, similares a volantes, eran pequeñas, un diseño simple, y prácticamente todas las hojas terminaban en el suelo o en el bote de basura más cercano. Incluso para esta dinámica llegué a contratar a un edecán para que lo hiciera, y ni así llegó a funcionar. Todos esos fracasos me empujaron en su momento a utilizar publicidad pagada a través de facebook, para esto estamos hablando de alrededor del 2013. Y te seré brutalmente honesto, técnicamente había funcionado al lograr me conseguir algunos clientes, pero siendo honestos, con lo que había invertido, no había ganado absolutamente nada. Se pudiera decir que la publicidad de facebook me había “salvado”, pero al día de hoy te digo con total honestidad que el problema no fue haber recurrido a publicidad a través de volantes, posters, edecanes o a través de redes sociales, de hecho con total franqueza te diré que hice todo mal, y me sorprende que aunque no haya ganado dinero, tampoco perdí.

El primer error que cometí, y que curiosamente ahora no lo estaba haciendo al estar vendiendo ropa, era que sabía detectar los túneles, los canales, las fuentes por donde fluye el dinero. Sé que se dijo anteriormente pero realmente tiene una vital importancia que entiendas que independientemente del negocio, servicio o producto desees comercializar, debes entender que no todo el esfuerzo que realizas, se traducirá en resultados sólidos, de hecho esta la idea popular que el 80% del esfuerzo que realizamos es inservible, y que es el 20% restante el que realmente genera los resultados tangibles. Simplemente voltea a tu alrededor y verás que la mayoría de artistas, científicos, empresarios, alcanzaron la fama, el reconocimiento académico o lograr grandes ganancias, no por todas sus canciones, ni todas

sus investigaciones científicas, ni mucho menos por todos los intentos de empresas, en su mayoría fue por un par de canciones que lograron hacerse extremadamente virales, por un descubrimiento que les hizo merecer el premio nobel, esa idea que les hizo crear una empresa unicornio. Por tanto, lo interesante realmente es enfocarse a ese esfuerzo, a ese 20% que realmente valioso, tratar de ampliar ese porcentaje y reducir ese esfuerzo que simplemente nos lleva a la nada, ya que siendo francos, desperdiciar el 80% de tu tiempo, energía y dinero, es un porcentaje extremadamente alto, aun cuando el 20% prometa resultados prometedores.

La primera vez que intenté hacer el seminario, no presté atención alguna a la clase de clientes que ignoraban, los que se mostraban interesados, ni los que eventualmente entraron al seminario, nunca hubo ese análisis. Sin ese análisis, estaba perdido, ya que lo único que tenía que hacer era entender el cliente final, y simplemente replicar lo que sea que había funcionado para atraerlo, y así atraer a más clientes, pero no, mis esfuerzos eran poco eficientes, por lo que aunque me esforzara más, solo atraía a más y más clientes que en su mayoría no tenían intención alguna de entrar a mi seminario. La clave es detectar rápidamente ese 20% que te permite obtener la mayor cantidad de resultados, estudiarlo, analizarlo y hacer lo posible para expandir ese porcentaje.

Esto hará la diferencia en que crezcas de forma lineal, a qué crezcas de forma exponencial, no solamente en negocios, en cada una de las áreas de tu vida. Esa es la diferencia entre los que están agonizando en sus negocios durante años, y aquellos que logran ser grandes emprendedores, la única diferencia es que estos últimos son capaces de constantemente detectar las acciones que realmente les brindan resultados y cortar de lleno aquello que solo les haga perder dinero, tiempo o energía.

A diferencia del seminario, en el momento que estaba vendiendo ropa sabía que era fundamental ahora estar atento a ello, sabía que del total de intentos de venta, solo unos cuantos lograrían ser efectivos, y era en esos casos específicos los que tenía que entender para poder replicar pero ahora en una mayor escala.

Cuando recién empezaba, siendo honestos, nunca ocurrió ese momento que hiciera evidente el flujo del dinero, por supuesto que había ventas, pero nada espectacular o digno de ser descrito como una locura de dinero.

Hasta que después de cierto tiempo, una de las personas que me ayudaba a generar más ventas, al hacer los pedidos, me desconcertó que ahora su pedido era diez veces mayor al mes anterior, sinceramente en ese momento pensé que se trataba de un simple golpe de suerte, ya sabes, que a lo mejor tuvo suerte. Al siguiente mes, me sorprendió todavía más, ya que había generado incluso más pedidos, en ese justo momento empecé a realmente dedicarme a analizar esa situación, ¿a qué se debe que otras ventas generan solamente un pedido mientras que esa otra persona estaba de un solo intento generando múltiples ventas?

Fue en ese momento cuando tuve una de las mayores enseñanzas en el tema de negocios.

Al empezar a entrar en profundidad analizando la situación, las ventas eran generadas por un solo cliente, quien resultaba ser una chica muy popular en su universidad, que pertenecía a bastantes círculos sociales, y que por ella, amistades le estaban pidiendo les ayudara a conseguir las prendas que nosotros estábamos vendiendo, mucha atención a esto, ella no estaba revendiendo, simplemente era alguien con una red social activa y sólida que deseaba su ayuda para conseguir las prendas.

Sinceramente, cuando entendí finalmente esto, me sentí un tanto tonto de por tantos años haber estado mal gastando de forma horrible mi tiempo, energía y dinero en precisamente una larga lista de acciones que no estaban sirviendo para mí negocio.

La clave era entonces lograr generar ventas a clientes que actúan como puentes entre personas, son clientes que son socialmente activos, cuya opinión pesa bastante, no hablo de creadores de contenido, ni gente famosa, hablo de personas promedio que por ciertas circunstancias están en una posición en la que son el puente que logra conectar a múltiples personas al mismo tiempo. Una vez que tienes cierta cantidad de clientes conectores, tu crecimiento y ganancias serán exponenciales. Por el lado contrario, pudieras creer ilusamente que por tener clientes, tu negocio es saludable, pero si esos clientes son lo contrario, callejones sin salida, tu crecimiento será lineal por no decir poco significativo, ya que aunque tengas flujo de clientes, eso no te permite seguir teniendo exponencialmente mayor cantidad de clientes.

Al día de hoy, es uno de los errores que desde mi perspectiva, están realizando muchos novatos, al leer estas líneas mal interpretaran y creerán que simplemente se trata de conocer quiénes son los que si te comprarán, lo cual es erróneo. Esto trata de reconocer a los clientes que por supuesto consuman tu servicio o producto, y que a su vez te generen mayores ventas por la posición que ocupan en sus círculos sociales.

Esto es más o menos lo que tratan de realizar algunos estafadores con sus negocios piramidales, donde intentan que la persona que entre a su esquema ponzi, atraiga eventualmente a más personas, generalmente el actuar es simple, engañan y mienten a prospectos con ganancias exorbitantes al vender algún producto basura, este producto basura suele ser algún suplemento alimenticio, equipo de cocina, o alguna clase de joyería de

fantasia, el producto no es importante, será solamente la excusa para hacerte invertir una fuerte cantidad de dinero, para posteriormente engañarte con propiedades falsas del producto para que ahora tu vendas ese producto basura a otras personas, de ahí que la estafa se llame piramidal, ya que intentan que al atraer a más personas, finalmente encontrar un conector que invierta mucho más dinero. Eventualmente, las mentiras y engaños caerán por su propio peso, que el producto es basura, y que el negocio no es tan rentable como aseguraban que era. Debes tener mucho cuidado de caer presa de esas prácticas, ya sea que personas quieran abusar de ti por considerarte un conector, o que tú estés tentado a manipular a conectores.

Los conectores, saben perfectamente de su valor, no son tontos, saben la forma en la que pueden generar un impacto positivo en tu negocio. Muchas personas tienen una mentalidad mediocre, por lo que querrán resultados inmediatos, mediante la adulación, engaño o mentira, pero esto al largo plazo terminará por jugar en contra, no solamente haciendo inviable más negocios con el conector, el conector usará su posición, sus círculos sociales para afectar tu negocio.

Es por ello que la clave para relacionarse, no solamente con conectores pero con todos en general, es por medio de un discurso transparente y frontal, que seas capaz de expresar tus verdaderas intenciones y agenda al intentar hacer negocios. Por supuesto habrá quienes te rechacen, e incluso se sentirán ofendidos, tal vez algunos incluso quieran sabotearte, pero mientras tu discurso sea desde la sinceridad y respeto debes seguir enfocando a crear esos lazos al largo plazo. No te imaginas cuantas personas dicen dedicarse a los negocios pero no conocen en lo absoluto a sus clientes, no conocen quienes son los conectores, ni cómo atraer a más. Mientras que tu discurso coincide con las ambiciones o intereses de los conectores, ese lazo seguirá funcionando. Debemos ser realistas que la sociedad funciona acorde a los

intereses, o mejor dicho, intercambio de intereses, cuando solamente una parte es la beneficiada, ese intercambio tendrá una fuerte connotación negativa que minará la existencia de ese vínculo al largo plazo. Y créeme, lo que tu deseas es tener un discurso limpio para que ese lazo sea al largo plazo, ya que como se dijo anteriormente, los resultados con los conectores son exponenciales, por lo que si a eso le agregas que tu tendrás la paciencia, conforme pase el tiempo, más y mejores resultados obtendrás. Ahora bien, lo que deberías cuestionarte es ¿por qué un conector quisiera tener ese lazo contigo?

Si solo tu estás teniendo un beneficio de esa dinámica, tarde o temprano ese lazo se fragmentará al conector darse cuenta de la situación en desventaja que se encuentra, la pregunta en un ejercicio de sinceridad es entonces ¿qué valor aportas a un conector?

Capítulo VI: Naturaleza de las personas en negocios

La forma más eficaz de encontrar una oportunidad es tu mismo crearla.

Los conectores aunque tienen un círculo social enorme y muy bien conectado, en una hermosa ironía, el acceso a ellos directamente no es nada sencillo, que como se dijo anteriormente, ellos saben perfectamente del valor que tienen y la forma en la que pueden aportar a otros, por tanto, no se regalaran a las personas o perfectos desconocidos.

Personas así, las encontrarás en lugares poco comunes, inusuales o simplemente muy diferentes a los lugares que sueles visitar.

Para un planteamiento más práctico, veo que muchos novatos asumen que hacer dropshipping es exclusivamente tener una tienda virtual, estilo shopify, enlazar productos de aliexpress, y luego usar publicidad pagada, ¿cómo entonces realizaba los negocios?

Hay que recordar que este libro no solo es de negocios, es también de teoría social aplicada a negocios con comercio electrónico.

Muy respetable los que utilicen el modelo de negocio descrito anteriormente, en ningún momento digo que no sirva, por supuesto que sirve, pero descuida en su totalidad el lograr crear los lazos con conectores, quienes tienen el potencial real de lograr resultados exponenciales para el negocio.

La mejor forma de ilustrar esto, es mediante la experiencia que tuve en el 2020, en una increíble casualidad, desde años atrás tenía una alianza comercial con una empresa que se dedicaba a material sanitario. Curiosamente la forma en la que hice ese lazo fue simplemente asistir a un evento que hablaba de comercio, y uno de los representantes del departamento de ventas había asistido al evento, así fue cómo de una charla aleatoria eventualmente logramos hacer una alianza comercial.

Tú en estos momentos ¿qué haces para hacer esa clase de alianzas?

Con ellos estuvimos colaborando mutuamente por bastante tiempo, sin nada interesante o sobresaliente a remarcar. Pero en el 2020, vaya que el 2020 es la mejor forma de ejemplificar la clase de dinámica que debes tener con los conectores.

En el 2020, un año histórico para la humanidad, una pandemia paralizó al mundo, creando desabasto de material sanitario, sea mascarillas, o incluso material simple como guantes de nitrilo o batas quirúrgicas. Aquí, es donde es fundamental prestar atención a cada detalle.

La persona promedio, empezó a comprar y hacer pedidos al mayoreo, de fábricas Chinas, estamos hablando que en un solo pedido alguien pedía 10 mil cubre bocas, o 100 mil guantes de nitrilo. Por supuesto, esas personas, lograron generar una generosa ganancia, pero había un detalle, el 99% de esas personas, al llegarles el pedido, empezaban a vender el material sanitario de forma individual, ¿te imaginas la cantidad de tiempo, energía y tiempo necesario para poder vender 10 mil cubre bocas? Por mucha ganancia que fuera, el desgaste era brutal. De hecho, ese fue también un problema que llegué a tener cuando en su momento vendía ropa hace bastantes años atrás, que aunque había recibido bastantes pedidos, posteriormente estar entregando la ropa, era una tarea extremadamente agotadora, ya que el sistema que utilizábamos era muy deficiente. Solo para te des una idea, a cada cliente que nos había pedido algo, le hablábamos para agendar un día, una hora y un lugar, para poder hacer la entrega personalmente del pedido, desde nuestra perspectiva, tenía sentido, ya que ahí mismo podíamos corroborar con el cliente que el producto estaba en buenas condiciones. El problema es que a veces teníamos hasta 15-20 clientes que teníamos que ver en un solo día, todos en diferentes lugares, horas, y obviamente estar cargando los pedidos. Vaya que era

extremadamente agotador. Por eso insisto que no seas alguien novato en pensar que solamente se trata de realizar la venta, mi sugerencia es que veas más allá, y seas capaz de realmente crear lazos con personas que sean conectores, ellos facilitarán demasiado tu negocio.

Cuando la demanda por material sanitario era extremadamente alto, por supuesto que también recibimos pedidos de personas aleatorias que deseaban por su cuenta comercializar dichos productos, pero nosotros decidimos cambiar la estrategia, nos dedicaremos a cerrar los tratos directamente con conectores.

Todavía recuerdo que en la región de Catalunya en España, la situación se había salido de control, al grado que ni siquiera los médicos de primer choque, tenían material primario para ellos mismos. Por lo que nosotros diseñamos una estrategia para directamente contactar a las clínicas y hospitales que claramente necesitaban ese equipo. Algo que me sorprendió durante esta etapa en particular es que muchas personas mostraban una actitud en extremo abusiva, ya que mientras nosotros ofrecíamos un producto al mismo precio que antes de la pandemia, otros subían el precio hasta diez veces más. Pero lo que realmente me impresionó es que al cerrar un trato por un pedido bastante grande para una clínica, todos los trabajadores de la clínica se encontraban agradecidos con nosotros, incluso, diciendo que era un hermoso gesto de ayuda al prójimo. Ya que absolutamente nadie les brindaba ayuda, y los que lo hacían solo querían abusar. De hecho al día de hoy seguimos en contacto con los de esa clínica.

En lugar de estar ahora coordinando con 20 o 30 clientes para darles los productos, ahora solo tenía uno, y que su pedido era infinitamente mayor, ahorrando energía, tiempo y sobre todo, generando más ingresos. Es por ello que recalco demasiado sobre el ingrediente secreto

para crear un lazo fuerte y sólido, ser honesto y transparente en todo momento, y sobre todo, que también seas capaz de brindar el mismo o mayor valor a las personas con las que te relacionadas.

Irónicamente puede darse el caso que lo que necesites en estos momentos, no es empezar a buscar esos conectores, lo que necesitas hacer primero tal vez es convertirte en una persona que brinde valor a otras personas, solo así tendrá sentido que conectores quieran relacionarse contigo.

Capítulo VII: Necesitas personas, bastantes.

Sin importar lo inteligente, talentoso o hermoso seas, si no estás rodeado de las personas adecuadas, tus metas tomarán más tiempo.

Recuerdo que hace bastante tiempo, solía consumir bastante contenido del talentoso en temas de publicidad en medios electrónicos, Gary Vaynerchuk. En un vídeo en particular, mostraban la sesión de preguntas y respuestas durante un evento estilo seminario en Nueva York. Hubo una pregunta, o mejor dicho, un caso en particular que realmente me llamó bastante la atención. Se trataba de una exitosa empresaria, que tenía problemas para delegar y construir un equipo de trabajo eficiente. Básicamente le pedía a Gary Vaynerchuk, consejos para poder escalar su empresa con un equipo talentoso. Lo curioso de esto es que durante el intercambio de palabras, la empresaria en un probable momento de confesión espontánea, admitía que siempre ha tenido ese problema, y que incluso unas semanas antes, todo su equipo de trabajo había renunciado de la empresa. Lo realmente interesante, y que todos en la audiencia quedaron asombrados, es cuando Gary Vaynerchuk le dijo que entonces el problema era ella. En el momento que él dijo que el problema era ella, rápidamente la empresaria empezó a ponerse a la defensiva, diciendo que ella tenía maestrías, estudios en el extranjero, mucha experiencia, y que no lograba encontrar personas talentosas. Curiosamente Gary Vaynerchuk, lejos de retractarse de sus palabras, le dijo que quien había contratado a esas personas era ella, y que lo más saludable era simplemente aceptarlo, que ella debía desistir de construir un equipo de trabajo, ya que ella no sabía delegar a otros. Considero que pudiera ser controversial ese incidente, incluso polémico, pero lo que realmente me impactó, es entender que no solamente se trata de querer tener un equipo de trabajo o rodearse de más personas, tienes que estar tú también preparado para ello, de lo contrario habrá mucha fricción y problemas que provocarán que lejos de obtener resultados, solo afecte al desempeño del departamento o incluso de toda la empresa.

Suena desde luego lógico que un equipo de cien personas, tiene el potencial de lograr muchas más cosas que el trabajo de una sola persona. Pero no se trata solo de números, la convivencia, la compatibilidad, la forma de trabajar, la calidad, cada detalle importa para que efectivamente el peso de cien personas sea mayor que el de una sola persona, de lo contrario una sola persona pesará mucho más por los constantes conflictos y fricciones en el equipo de cien personas.

Lo más probable es que en un principio trabajes solo, ya que tal vez tú familia, amigos o personas en general no logran entender tus ambiciones, tú negocio o idea, y que siendo francos si esperarás a tener esos colegas ideales, probablemente nunca harías siquiera el primer paso en tu negocio.

Durante ese periodo es importante que no te quedes cómodo, lo peor que pudieras hacer es acostumbrarte a trabajar de esa forma, por muy eficiente que seas, ya que eso restringiría tu verdadero potencial, o incluso en términos mucho más sencillos, desperdiciarías la oportunidad de trabajar con más personas que te permitirían ahorrar energía y valioso tiempo.

Es probable que pienses tu negocio es único, y tienes miedo a que si empiezas a trabajar con más personas, esas personas copiarán o robarán tu idea. Para lo que seré muy franco, eso inevitablemente ocurrirá trabajes con más personas o no, por supuesto si trabajas solo y tu negocio es tan insignificante que nadie lo conoce, nadie lo copiará ya que si nadie lo conoce es porque no es exitoso.

Esto me llegó a pasar en múltiples proyectos al intentar hacer un equipo de trabajo, en muchas ocasiones solo perdí el tiempo, en una ocasión, intenté hacer una colaboración con una persona para realizar seminarios enfocados a dinámicas sociales, pero vaya mi sorpresa

cuando descubrí que esa persona prácticamente había robado mi propuesta y solo cambiado términos para disimular el robo. Cuando vendía ropa, una de las personas que me ayudaba resultó que ocultaba información, robando dinero y hasta clientes.

Es inevitable que ocurra, de ti depende estar tanto preparado para que no te afecte, como también afinar la forma en la que tratas de reunir ese equipo que te permitirá escalar tu negocio.

Capítulo VIII: Cerrar la venta

No solamente se trata de vender por vender.

Cuando uno inicia en el mundo de los negocios, seamos sinceros, poca o nula atención se le presta al cliente que quiere comprar nuestro producto o contratar nuestro servicio o lo que sea que ofrezcamos. Nos da igual, con tal de generar nuestra primera venta.

Sé que la emoción de la primera venta es extraordinaria, ya que ahí nos damos cuenta que el modelo de negocio en efecto, funciona. Solo se trata de tiempo para que más y más ventas empiecen a ocurrir. ¿Suena genial cierto?

Dentro de toda esa fiesta es posible que como caballo de Troya, le hayas dado la bienvenida a un huésped indeseable. Muy atento a lo que te compartiré.

Para algunos potenciales clientes, lo mejor es no crear ese lazo de negocios o comercializar.

Si, acabas de leer a la perfección, y te sorprendería lo increíblemente común que es usado por profesionales, y que tal vez recién leas esto descubras que lo han aplicado contigo. Ya sabes, típico que vas al médico, con el mecánico, o cualquier otro servicio y te dicen que “Se sienten apenados pero ya tienen la agenda ocupada, pero que te recomendarán a algún colega de ellos”, es una forma educada de negarte el servicio.

La respuesta es muy sencilla, aun cuando se genere la venta, es probable que ellos hayan detectado que el cliente generara toda clase de desgaste de energía, tiempo e incluso dinero en la etapa posterior a la venta, ya sabes, el clásico cliente que hizo un pedido y te está preguntando cada diez minutos donde está el pedido aun cuando le has detallado la fecha en la que llegará, o el cliente que desde antes de la venta se encuentra inseguro haciendo miles de preguntas, es muy probable que sus inseguridades le sigan durante el proceso posterior a la venta.

Las grandes compañías por eso deciden delegar la atención al cliente a terceras empresas, y aun así les es extremadamente costoso, es por ello que usan toda clase de técnicas para tratar de usar la menor cantidad de energía y recursos posibles. El que llames y tengas que esperar cinco minutos para te atiendan un representante y luego te haga esperar otros cinco minutos para revisar en el sistema, no son casualidad, son formas de ir filtrando a los clientes, para que ellos mismos vayan auto descartándose.

En un principio pueda no lo veas importante pero cuando tengas diez clientes que tienen dudas y todos quieren ser atendidos, ahí es cuando valorarás la importancia de también filtrar a los clientes que pudieras tener.

El filtrar los clientes no solamente te ayudará a evitar aquellos que pudieran representar un mal mayor, también te ayudará a detectar rápidamente los clientes que tienen la capacidad de comprar, de los que solamente son eternos clientes curiosos. Muchas empresas que se dedican a vender servicios, es por ello que el primer paso que hacen es tener alguna clase de entrevista o asesoría gratuita, cuyo fin principal, no es ayudarte, lo hacen principalmente para evaluar precisamente lo que se ha dicho anteriormente, si eres un cliente que puede generar la compra, un cliente curioso que solo hará perder el tiempo o un cliente que les hará agotar su energía en infinidad de llamadas posteriores a la venta.

Debes de igual forma ser inteligente y capaz de afinar esos filtros, entre mejor sean esos filtros, más sencillo y fluido será tu negocio.

Capítulo IX: Crecer tu negocio

Necesitarás dinero, mucho dinero.

Este capítulo en particular quiero que sea breve, y que el mensaje sea sencillo de entender, para tu negocio es importante que el flujo de dinero sea continuo, sin el flujo de dinero simplemente no existe negocio. En el mundo real, es muy probable que tu negocio no genere absolutamente ninguna clase de beneficio, por tanto, necesitarás capital para sostener tanto el negocio como tu propia existencia. De aquí viene el pensamiento que muchos emprendedores actuales que son millonarios, lo son, parcialmente porque también tuvieron ese campo de práctica donde si el negocio fallaba, podían simplemente crear uno nuevo, sin jamás preocuparse por el dinero, ya sea porque sus familias les apoyaban, o porque lograban el respaldo de bastantes inversionistas. Una incómoda verdad, es que el tener ese margen de maniobra, tampoco es garantía que un negocio eventualmente generará dinero, tan es así que hay numerosos negocios que se van a la quiebra constantemente aun con el total respaldo de inversionistas poderosos. Sin embargo, para una persona que carece de esa clase de apoyo, tendrá que buscar arrancar el negocio y al mismo tiempo conseguir recursos para sus propias necesidades básicas, siendo brutalmente honestos, para la persona promedio, la ruta más probable será la de conseguir un trabajo normal, y en el escaso tiempo libre que tenga, tratar de gestionar ese nuevo proyecto, emprendimiento o negocio, ya que de otra forma no podría sobrevivir, ya que el negocio no genera flujo de dinero alguno. De hecho, de acuerdo a estadísticas, aquellos negocios que adoptan el comercio electrónico, suelen fracasar en los primeros dos años de vida, pero lo sorprendente es que los negocios que logren sobrevivir, suelen empezar a crecer y generar flujo de dinero, por tanto, se entiende que una persona promedio necesitará de algún trabajo o incluso algún préstamo bancario para poder seguir operando el negocio. Ahora bien, sobre este punto seré bastante honesto, considero que endeudarse para poder arrancar un negocio que recién empieza, no es la mejor estrategia, y

aunque suene no muy llamativo, realmente trabajar y seguir operando el negocio de forma alterna, es la mejor forma de empezar a hacer pruebas piloto en una menor escala, para ahí determinar si el negocio realmente es viable o no. De lo contrario estarás endeudado a un negocio que no tiene futuro.

Tal vez lo veas como desventaja estar desde una posición no privilegiada, pero te sorprendería si fueras capaz de ver que la mayoría de los negocios, no son rentables, solo sobreviven porque siguen invitando a inversionistas que mantienen a flote el negocio. Por mucho glamour y aparente riqueza veas de muchos negocios, muchos jamás han sido rentables. De hecho, para ser honestos, son muy pocos negocios que realmente crean ganancia, la mayoría actúan y se construyen como un especie de juego de lotería, donde inversionistas empiezan a inyectar fondos, esperando que más inversionistas entren eventualmente, independientemente de si el negocio es bueno o no, a los inversionistas solo les interesa entrar en esa ruleta y sacar su dinero cuando lo vean oportuno.

Ahora que también dependerá del negocio, servicio o producto quieras emprender, en algunos nichos la inversión es bastante baja, mientras que en otros nichos será necesario que si buscas alguna clase de financiamiento sea gubernamental o de la banca. En cuyo caso tendrás la presión de diferentes elementos externos para que el proyecto funcione sí o sí.

Mi honesto consejo es que te dediques tanto tiempo como sea posible en construir un modelo de negocio que realmente sea rentable, para disminuir los riesgos y posibles compromisos se adquieren al endeudarse y tener inversionistas.

Considera que todo debe ser incluido, desde equipo, renta, servicios, salarios, hasta el pago del internet, todo ello debes considerar en tu modelo de negocio al diseñarlo y sobre todo, buscar la fuente de financiamiento.

Capítulo X: El uso de comercio electrónico

El secreto para escalar tu negocio.

En este apartado quiero que seas capaz de ver más allá para que así puedas aprovechar las diferentes herramientas disponibles para realizar comercio electrónico, cual sea tu negocio, servicio o producto.

Antes de que brinques a la euforia de querer usar distintas redes sociales para hacer pago de publicidad, quiero que consideres algo, una fuerte dependencia a las redes sociales o cualquier otro medio donde tu control sea nulo, te pone en una posición vulnerable.

En una entrevista realizada a Bryan, un estadounidense que radicaba en Londres y que tenía un proyecto llamado LondonReal, al ver que muchos de sus vídeos eran bloqueados y directamente borrados por las distintas plataformas, ya que los temas en ese material, eran considerados como controversiales al grado que las plataformas no deseaban ese contenido. Llegando un punto en que el mismo Bryan externaba su preocupación que era muy probable que las plataformas terminaran por borrar todas sus cuentas, y ese posible escenario le daba ansiedad, ya que admitía que si eso ocurría, su negocio entero se iría para abajo.

Vaya, yo entiendo que si alguien tiene millones de seguidores, vistas, etc., en distintas redes sociales o plataformas, por supuesto que perderlas le pudiera afectar, pero de ahí, decir que significaría el fin de su negocio, hay una gran diferencia.

¿Por qué construir un negocio con pilares tan inestables?

Otro extraordinario ejemplo era expuesto por Grand Cardone, alguien que por algunos es amado, por otro odiado, un excéntrico millonario enfocado a las bienes raíces, quien en varias ocasiones, tendía a hablar de otros nichos aunque no fueran su dominio principal, tal como el comercio electrónico, estilo dropshipping, y aunque no fuera alguien que es precisamente un experto en ese campo, señaló algo muy importante cuando se le preguntó si recomendaba

vender productos en Amazon o en EBay, su respuesta fue contundente “Ninguno, al final sigues estando dentro de sus plataformas, el día que quieran borrararte, lo harán, y solo contribuyes a que Amazon sea más rico, a que Ebay sea más rico, debes cambiar de paradigma, romper esa dependencia”. Nadie duda que esas plataformas sean increíbles para hacer venta de productos, pero él tenía un punto muy importante a considerar.

Usa todas las herramientas, redes sociales, todas las plataformas que consideres que ayudarán a que tu negocio alcance mejores resultados, pero durante esa construcción debes siempre cuestionarte, hasta qué punto tienes control y sobre todo, si al perder el control, tu modelo de negocio seguiría siendo rentable o sobreviviendo.

Aquí se aconseja entonces, que te expandas en todos los sentidos, no solamente de forma lineal, ya que si el día de mañana por alguna razón alguna plataforma, red social, decide cambiar sus términos de servicios, condiciones o borrararte de sus servidores, si solo eras dependiendo de ellos, te encontrarás en graves problemas. Lo ideal es que sean meras extensiones aquellas redes sociales o plataformas cuyo control no depende de ti, y que el verdadero núcleo de tu negocio, sea aquello que tengas absoluto control.

No te imaginas la cantidad de colegas que un día se despertaron y vieron su negocio desaparecer al no encontrar sus cuentas, perfiles, o redes.

No te puedes dar ese lujo.

Dependiendo tu negocio, de tu nicho, desde luego dependerá que tanta libertad pudieras tener, o mejor dicho, que grado de independencia pudieras lograr, habrá negocios donde la dependencia será imposible de reducir, mientras que otros negocios será relativamente sencillo crear una independencia prácticamente total. La única persona que puede diseñar

esto eres tú mismo. Lo peor que puedes hacer es que tu negocio depende estrictamente de un algoritmo totalmente ajeno a ti.

Por último, en esa expansión, es necesario que lo hagas de forma planeada, que todo forme parte de tu modelo de negocio, de lo contrario te juntarás a la infinidad de personas que se dedican solamente a entretener en redes sociales, o que logran tener grandes comunidades, pero con un nulo impacto en su negocio. Tal como lo ocurrido con una creadora de contenido quien hizo una campaña para vender ropa, y para sorpresa de muchas personas, aun cuando tenía millones de seguidores, solo vendió unas cuantas prendas, por lo que su estrategia en redes sociales estaba totalmente conflictuada con su modelo de negocio.

O eres creador de contenido o manejas tus redes para que te genere ventas.

La forma en la que operan ambas perspectivas son muy diferentes, el primero lo único que busca es que por medio de la popularidad, pueda cobrar un cheque mensualmente por entretener a personas, mientras que la segunda, lo que le interesa es usar las redes para expandir los alcances de sus negocios. Lo peor que le puede pasar a la segunda, es crear contenido que no convierte en verdaderos clientes, o ventas mejor dicho.

Capítulo XI: Marca personal

La diferencia entre ser uno más en el mercado.

Una tendencia que veía era una obsesión por querer crear una marca personal, desde una perspectiva que en términos reales, era poco práctico. Para ejemplo, muchos empezaban a gestionar redes sociales para después desanimarse por no tener una cantidad masiva de seguidores o de miles de vistas. Dicha errónea perspectiva también era provocada por numerosos expertos que aseguraban tener la clave para crecer en diferentes plataformas y poder hacer dinero, sobra decir que eran personas simplemente oportunistas. Lo cual me recuerda a la época de la fiebre del oro en Estados Unidos, durante ese periodo se pudiera decir que la tierra era virgen y relativamente “sencillo” encontrar oro sin mayor equipo o conocimiento, o al menos así era en un inicio, ya que como podrás imaginar, rápidamente se difundió el rumor que era fácil hacerse millonario, con solo ir con una cubeta y una pala era más que suficiente. Como podrás intuir, la mayoría fracasó, y muchos señalaban que los únicos ganadores durante esa fiebre eran los vendedores de cubetas y palas. Básicamente eso es lo que están haciendo muchos al día de hoy, se dicen ser expertos, pero realmente solo te están vendiendo cubetas y palas, sin ninguna clase de guía o consejo real. De ahí que muchos pudieran asegurar que todo se trata de una vil farsa, perfectamente entendible, pero la realidad es que en la fiebre del oro hubo ganadores, y al día de hoy sin importar el nicho o negocio, también existen ganadores, se trate de venta de productos, brindar servicios, etc.

La clave es entonces enfocarse en lo qué realmente hicieron esos ganadores, y aprender de ellos en la medida de lo posible. Ya que obviamente, las circunstancias serán muy distintas, de hecho durante la fiebre del oro, los principales ganadores eran aquellos que contaban con un equipo numeroso de trabajadores, la tecnología y el conocimiento para la extracción de recursos, ya que el oro solamente era uno de los tantos recursos valiosos, si eso lo comparamos con una persona promedio que no cuenta con el mismo poder, recursos ni

conocimiento, se pudiera decir que está en desventaja, pero aun en esa situación, existen diferentes pautas que puede implementar para mejorar las probabilidades de obtención de resultados.

Tal como se describió en capítulos anteriores, un aspecto que no dejaba de sorprenderme es que empresas, fabricas, emprendedores en China, muchos de ellos tenían muy poca presencia en línea, ya que a diferencia de los creadores de contenido de países occidentales, ellos si se dedicaban a hacer negocios, suena bastante sencillo, pero piénsalo por un momento, cada una de las decisiones y acciones que hagas, sea buscar prospectos, campañas de publicidad, creación de contenido, debe estar presente en tu modelo de negocio, de lo contrario solo estarás desperdiciando el tiempo.

Para ejemplificar esto, al revisar los datos duros de ciertas métricas de vídeos que creaba como una estrategia de crear mi propia marca personal, me desconcertaba demasiado el caso de dos vídeos en concreto, un vídeo llegaba a las 10 mil vistas, con bastantes comentarios, incluso las métricas parecían favorables, ya que mostraban que aunque el vídeo era bastante largo, la visita promedio era casi de diez minutos, en teoría, se diría que es el perfecto vídeo, pero cuando empezábamos a realmente analizar la conversión a ventas, nos decepcionaba ver que no creaba ni una sola conversión. Lo has leído de forma correcta, no el 10%, ni siquiera el 1%, la conversión era del 0%. Ahora cuando analizábamos el segundo vídeo, era un video que se pudiera catalogar como un vídeo de muy baja calidad, en bastantes ocasiones la imagen se sacude y distorsiona por los cambios rápidos de luz, sin mayor edición, un vídeo que lograba ni siquiera las cien vistas, de hecho tenía alrededor de 90 vistas, Para nuestra sorpresa al analizar las métricas del vídeo, el 100% de las personas que entraban a ver ese vídeo consumían el vídeo en su totalidad. Y cerca de 30 personas se habían acercado a

nosotros para realizar alguna clase de negocio, comprar algo, o contratar servicios de consultoría. De los 30 interesados, 50% se convertía en un cliente final.

Entender lo que acabas de leer, es clave para que tú puedas entender tu propio modelo de negocio y que el dinero fluya. Repito, o entretienes, o haces dinero.

Si el objetivo de nosotros fuera entretener, desde luego el primer vídeo sería el referente a seguir y copiar tantas veces como fuera posible. Pero a nosotros lo que nos interesaba era hacer dinero, monetizar, que el dinero fluyera, por lo que el segundo vídeo nos interesaba mucho más lograr replicar.

El segundo vídeo era de una tema extremadamente específico además de estar mezclado con una fuerte dosis de experiencias personales, de ahí que tuviera tan pocas vistas, pero vistas que eran orgánicas y que pertenecían a nuestra marca personal. Ya que sería ingenuo pensar que eso fue provocado únicamente por ese vídeo, por supuesto que no. El vídeo solo fue la excusa, lo que realmente provoquó las ventas, fue simplemente el acto de presencia.

Woody Allen tiene una frase muy interesante donde atribuye el éxito al simple hecho de hacer acto de presencia, y voy a decirte que él tiene razón absoluta en ello.

El hacer acto de presencia no me refiero a que simplemente te quedes sentado en una silla esperando pase el tiempo hasta que te compren, para nada. Tampoco quiere decir que tengas que hacer forzosamente vídeos ni estar en cada una de las redes sociales. Todo depende de cuales sean tus objetivos y sobre todo, tu modelo de negocio.

Hay quienes estarán tentados a empezar a tener presencia en redes sociales, sin siquiera tener algún servicio o producto de calidad para ofrecer. Sin duda encontrarás individuos o grupos

que ofrecen un pésimo servicio o producto, pero tu no puedes usar esa lógica para excusarte en hacer lo mismo, ya que eso te llevaría a darle la bienvenida a una mentalidad mediocre.

Uno de mis mentores en cierta ocasión me dijo que se debe garantizar que lo que uno está ofreciendo realmente sirve, no puede ser que un día funcione y al otro no, uno debe brincar al mercado hasta que de forma real, lo que uno ofrece es un valor real.

Solo entonces, entrar en las redes sociales, plataformas etc., para crear marca personal será necesario y beneficioso para las ventas.

Lo importante es que en el mercado, sepan de tu existencia, así sea tu poder de influencia pequeña, es todo lo que necesitas.

Si saben que has estado en esto durante años, aunque seas pequeño, eso proporciona mayor confianza a alguien que ofrece una imagen genérica, impersonal, y con poco tiempo, ya que eso se traduce en poca experiencia. Al final, el cliente no es tonto, ningún cliente en su sano juicio rechazará un servicio o producto que sabe que le será útil simplemente porque la empresa, el negocio o el vendedor no tienen cinco millones de seguidores, o que no es tan famoso como otros referentes. En el mundo real de los negocios, el dinero habla. Por ello insisto tanto en darte el consejo de dedicarte en brindar un producto o servicio que realmente sirva, que realmente ayude a solucionar alguna problemática o satisfacer alguna necesidad en el mercado.

Capítulo XII: Hacer publicidad gratuita

El uso de otras personas como medios de distribución de tu negocio.

En el mundo digital encontrarás dos clases de personas que son famosas, aquellos que son famosos pero, que constantemente tienen que hacer algo y ser ellos mismos los que promueven su trabajo para ser vistos. Un ejemplo inmediato son los creadores de contenido que abundan en diferentes redes sociales, tienen millones de seguidores, pero la mayoría de ellos, tienen un alcance muy corto siendo estrictos, ya que esa aparente viralidad solamente existe dentro de esa burbuja que controlan. Ha habido bastantes casos en los que al cambiar los algoritmos de las redes sociales, su alcance empieza a disminuir drásticamente, lo cual se traduce en menor cantidad de vistas, y por ende, menos recursos. Incluso hay casos de aquellos que por haber infringido los términos y condiciones de dichas plataformas, su contenido fue completamente borrado, lo que provocó que en un instante perdieran su fuente principal de ingresos. Esto se ha explorado en capítulos anteriores sobre crear una fuerte dependencia, en este momento se quiere puntualizar la verdadera naturaleza y publicidad eficiente para tu negocio, servicio o producto. Aunque en apariencia estos creadores de contenido sean exitosos, la realidad es que solamente los que pertenecen a su burbuja de influencia son capaces de reconocerles, eso sin considerar la problemática dependencia que tienen.

A mí en lo personal, siempre me ha llamado la atención la naturaleza de un verdadero efecto viral, ya que para empezar, es extremadamente complicado de cuantificar, ya que todo mundo estará hablando de ello. Analiza, y verás que tanto individuos como empresas, constantemente utilizan esta estrategia, donde la idea no es que ellos tengan un video dentro de su medio que se haga viral, su estrategia es agitar las aguas de tal forma, que sin importar la red social, plataforma e incluso en la vida real, se hable de ellos, sea para bien o para mal.

¿Tienes idea cuánto cuesta la publicidad a través de facebook?

Para te des una idea, generalmente en temporada baja, el costo de la publicidad será a su vez baja, ya que tampoco se esperan demasiadas ventas, pero cuando es temporada alta, la publicidad también es mucho más costosa. Por ejemplo, en octubre, una simple conversión por una palabra en específico que no sea popular, puede costar 0.50 centavos de dólar, en noviembre costará 0.90 centavos de dólar, y para diciembre se disparará a 7 dólares una simple conversión para una venta de baja gama. Es por esa razón que los profesionales recurrirán a crear publicidad gratuita, provocar que otras personas sean los que dedican tiempo en escribir artículos, editar vídeos, hacer podcasts, vaya, lo que sea, con tal de que hablen de ellos. Y sea que estés de acuerdo o no, es extremadamente rentable, incluso para aquellos que constantemente crean publicidad negativa. La base de ello es simple, crear una reacción emocional en las personas ante una situación que sea poco clara, o ambigua, para que inmediatamente las personas en un arranque emocional, decidan estar a favor o en contra, y es esto lo que provocará que se haga viral, popular un individuo o negocio.

Desde luego que ayuda que tu propio contenido sea capaz de hacerse popular y tener un gran alcance, pero es mucho mayor el alcance si logras que otras personas hablen de ti.

Todo depende de tu estrategia y la forma en la que lo adoptas dentro de tu modelo de negocio, mientras se haga viral y las personas, o mejor dicho, potenciales clientes tengan la forma de encontrar tu presencia en internet, aunque no sea mucha, eso te seguirá generando una gran cantidad de ventas.

Esta es la razón por la que los mismos profesionales que utilizan esta estrategia, omitirán nombres o menciones de aquellos que estén en un peldaño de influencia menor a ellos, los

más ingenuos caerán en un arranque emocional sin entender que esa era la intención desde un inicio.

De ti depende qué clase de connotación le agregas a ese contenido por el que las personas hablan de ti, sea con un sentido positivo o negativo, sin embargo siendo estrictos, al final, los clientes que tengan ciertos interés, no se dejarán llevar por ese contenido que inicialmente les ayudó a descubrirte, y empezarán a tratar de profundizar en el servicio o producto que estés ofreciendo, ahí es donde tu valor sólido será clave para generar la venta o no.

Capítulo XIII: El arte de delegar

Tu fuerza será proporcional a las personas que estén contigo, punto.

Una diferencia muy marcada entre personas que tienen dinero y las personas que no lo tienen, es que las primeras suelen valorar el talento, la confianza y las relaciones que tienen con personas extraordinarias, saben valorar a las personas, Mientras que una persona sin dinero generalmente no sabrá relacionarse con personas extraordinarias y carecerá de la mentalidad para conservar esas amistades en caso llegase a tener una.

Es por ello que nuestro proyecto se llama modelo de Babilonia, ya que hace referencia a que se necesita un plan con diferentes ideas para alcanzar el éxito, no del trabajo individual, del trabajo colectivo de personas que tienen objetivos similares. Como se ha dicho en capítulos anteriores, si eres una persona que le encanta hacer todo por sí misma, tus alcances serán muy limitados, aparte que es imposible que seas capaz de dominar todo. Y si lo intentas, tu esfuerzo, intelecto y talento estará demasiado esparcido como para crear un impacto real. Hay quienes se ven tentados a ser el CEO, el director de las campañas de publicidad, el que trata con atención a clientes, el que revisa que el servicio o producto esté bien, vaya, hasta suplen las funciones de un conserje para limpiar la oficina. Se entiende que de momento, o al menos en una fase inicial del negocio, no sea costeable tener más personas. Pero esa limitante debe tener fecha de caducidad, y eventualmente tienes que incluir a más personas si o sí, no solo trabajadores, debes crear alianzas comerciales, colaboradores, personas que te puedan ayudar.

Como he mencionado anteriormente, aunque desde el 2013 me encontraba haciendo dropshipping, la realidad es que lo hacía solamente cuando quería obtener un ingreso extra para comprarme algo en específico o irme de vacaciones, pero en el momento que lo tomé con mayor seriedad, es cuando realmente se pudo escalar el negocio. Muchos piensan que soy el único dentro de mi negocio, y que el que piensen ello en nada me incomoda, pero tu

que lees esto quiero compartirte para efectos didácticos que mi red tiene alrededor de 50 personas, cada uno con una tarea muy particular, en áreas que acorde a mi modelo de negocio son indispensables, de esa forma yo puedo centrar mi tiempo y energía en otras áreas.

En un inicio era quien se dedicaba a la parte operativa, por ejemplo, verificar los productos, envío de los productos, etc., sin embargo en la actualidad es algo que no hago, para eso precisamente he construido mi propia red laboral. Algunos te dirán que deberías dedicarte solamente a cierta área, otros te dirán que deberías siempre supervisar todas las áreas, lo cierto es que la única persona que puede decidirlo eres tú mismo, acorde a tu modelo de negocio.

Solo contempla algo, construir esa red de forma ineficiente, colocando personas ineficientes, no solamente tiene la capacidad de estancar tu negocio, también de sabotearlo. Debes ser muy cauto y siempre estar atento ante las personas que incluyas en tu red laboral.

Capítulo XIV: Reinventarse es necesario

¿Si no es ahora cuando?

Un día cuando estás por hacer una venta, te darás cuenta que el cliente te pregunta algo cuya respuesta no tienes idea. Habrá ocasiones en las que algo que no debió ocurrir en tu negocio, simplemente ocurrirá. Es perfectamente normal que en más de una ocasión lleguen ciertas inseguridades sobre la capacidad o talento que pudieras tener para tu negocio. Absolutamente a todos los emprendedores les ocurre, pero es curiosamente en esos momentos de incertidumbre y de dudas, que tu perspectiva debe ser positiva, y obtener la mayor cantidad de retroalimentación posible para que seas capaz de empezar un proceso de mejora en esa áreas que has descubierto que no dominas en lo absoluto. Nadie absolutamente te dará una guía paso a paso con lujo de detalle sobre lo que debas hacer en tu negocio, eres tu quien debe realizar ese trazo, ese plan y seguirlo.

A mí, por ser ingeniero, no te mentiré, hubo muchos conceptos que eran totalmente nuevos, todavía recuerdo la primera vez que alguien me preguntó si mi negocio era B2B o B2C, y en ese justo momento me quedé congelado, no tenía idea a qué se referían.

Por fortuna, todo ser humano tiene la hermosa cualidad de reinventarse a sí mismo, cuantas veces sea necesario y aprender lo que desees siempre y cuando dediques el tiempo y energía para ello. La gran duda es si realmente haces de forma activa, entrando a diplomados, maestrías, doctorados, cursos, capacitaciones, certificaciones, vaya, necesitarás mentores, y bastantes. No será sencillo, pero si tienes paciencia podrás dominar lo que desees, siempre y cuando dediques el tiempo necesario y seas capaz de hacer ese extra necesario para lograrlo.

Aun cuando soy ingeniero, no permití que esa etiqueta me restringiera, y al contrario, empecé a leer libros, ir a conferencias, vaya, incluso he sido orador como invitado en algunas conferencias.

No porque sea extraordinario, simplemente porque hice y sigo haciendo lo que es necesario.

Tú también puedes ser capaz de reinventar si con honestidad respetas la curva de aprendizaje, haciendo el trabajo duro y teniendo paciencia hasta que la magia ocurra.

Capítulo XV: El fracaso será parte de tu proceso

La verdad te hará libre

Una de las principales razones por las que muchos dudan tanto en tomar acción real en los negocios es por el miedo a fracasar, que esos ahorros que tienen simplemente sean malgastados, ya que tengo que aclarar, jalar del gatillo no es ver un vídeo, ni siquiera leer este libro, jalar del gatillo es cuando te expones a colocar dinero sobre tu negocio con el riesgo de perderlo.

Tal vez tienes miedo que alguien te vaya intentar hacer fraude, que algún socio quiera robar dinero, que tu campaña de publicidad sea un fracaso, y desde este momento te diré con franqueza que no solamente si ocurrirá, serán múltiples experiencias las que tengas. Lo cual es lógico, eres alguien que sigue aprendiendo y construyendo su negocio, por lo cual sigues sin saber las decisiones que pudieran afectarte, pero si respetas la curva de aprendizaje no solamente aprenderás, seguirás adelante. Debes dejar que tu competencia sea quien se llene de dudas, quienes se sientan inseguros o que ante el primer fracaso abandonen, tu no te permitas ese lujo. Tener un fracaso es normal, lo que no es normal es quedarse estancado por un error. Soy realista, por supuesto habrá errores que para solucionarlos, tendrás que invertir demasiado tiempo, energía y dinero, incluso habrá fracasos de los que no podrás encontrar ninguna solución, pero mientras exista una probabilidad, por pequeña que sea, debes seguir adelante, ya que muchas veces esa pequeña posibilidad es la que hace la diferencia entre una vida miserable y una vida con significado. El camino del emprendimiento no es para nada sencilla, una mezcla de suerte, habilidad y un modelo de negocio exitoso, y a veces ni ello garantiza el éxito.

En cierta ocasión, una novia hace bastantes años me había cuestionado sobre mi proyecto, ¿qué haría si fracaso en mi proyecto?, en cuanto escuché su pregunta inmediatamente empecé a reírme, lo cual desconcertó y confundió en su totalidad a mi novia en ese momento.

¿Por qué te ríes? Me preguntaba con incredulidad, a lo que decidí responderle de forma sincera, que la primera vez que fracasé, fue hace bastantes años, y en ese momento ya había perdido la cuenta de las veces que había fracasado. Cuando los fracasos eran constantes, ni siquiera era rentable mi proyecto, al contrario, me hacía perder dinero y tiempo, y aun así siempre busqué formas de reinventarme, nunca abandoné. ¿Crees que abandonaría ahora que sé que mi modelo de negocio es válido?

Hacer un negocio por el dinero es respetable, pero debes cuidarte de la competencia que lo hace por pasión.

Tú decides

Este libro forma parte de una serie de tres libros que en conjunto conforman el Modelo de Babilonia, y fueron dispuestos de forma oficial para su venta el 25 de diciembre del 2020. Siendo la versión 000120201225, sin embargo, internet es un lugar extremadamente amplio, y pudiera suceder que este libro lo hayas adquirido de otra forma, incluso ilegalmente, lo cual te privará de futuras actualizaciones, ya que periódicamente, mínimo una vez al año, se actualizará la versión, corrigiendo detalles, agregando información a capítulos, etc., la actualización será de forma automática, simplemente consultaremos nuestra base de datos para mandarte la versión más nueva en cuanto esté disponible de forma gratuita. Si la compra fue digitalmente, te enviaremos a través de correo electrónico la nueva versión. Si compraste la versión impresa, solamente absorberás el pago de la impresión y envío a donde sea que desees. Si haces una descarga ilegal, no estarás en nuestras bases de datos y por tanto, no obtendrás las nuevas actualizaciones.

Para hacer la adquisición u obtener la actualización, entra a nuestro sitio web oficial:

<https://joanzeroz.com/>

Alexis

También conocido como Joan Zeroz, a la edad de 17 años empecé mi largo camino para mejorar, no por querer impresionar a otros, lo hacía porque genuinamente deseaba salir de esa prisión mental, de no saber cómo tener un mejor estilo de vida, o simplemente tener una mayor libertad sobre mi vida. No mentiré, durante ese largo trayecto, perdí bastante tiempo en ideas, estrategias o conceptos que no me acercaban a mis objetivos. Al día de hoy tengo 32 años y con total sinceridad te diré que este proyecto, el modelo de Babilonia, tiene el poder brutal de cambiar positivamente tu vida. He visto de primera mano a personas usar este modelo, mucho antes que empezará a dar consultorías de forma profesional, y los resultados hablan por sí solos. Ya sea los que no podían olvidar a alguna ex pareja, y al día de hoy se encuentran felizmente casados. O alguien que pensaba que hacer comercio electrónico era de una sola forma. Yo he hecho mi trabajo en plasmar años y años de experiencia internacional, sea en Europa, América o Asia con un modelo simple y poderoso para mejorar tu calidad de vida sentimental o financiera, ahora tú deberás hacer tu parte para que la magia ocurra.



Estatua de Bruce Lee en Hong Kong, 2017.

El Modelo de Babilonia: La clave del éxito como emprendedor.

Alexis Gomez Sanchez

Joan Zeroz

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, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. No está permitida su distribución para uso comercial y / o exposición pública sin autorización del autor.

© Joan Zeroz, 2020

Primera edición en libro electrónico y físico: Diciembre de 2020

Versión: versión 000120201225

ISBN: 9798586544780

No tenemos ninguna colaboración con ninguna empresa o tercera persona, el único medio oficial es nuestro sitio web.

<https://joanzeroz.com/>

No somos responsables de las consecuencias que pudieran ocurrir al hacer uso parcial o totalmente del contenido este libro, ya que no tenemos forma de supervisar y asegurar que se está haciendo de forma adecuada. Siendo tú, la única persona responsable.