



MAGAZINE

# MARKETRIX

Marketing  
fuera de la  
Matrix

---

MARKETING & NEGOCIOS

BRANDING & REDES SOCIALES

COPYWRITING & VENTAS

---

# CONTENIDO

---

De las profecías de Parravicini a los presagios de Parra-Novicini para el 2024	03
SEO Y DISEÑO WEB: Una alianza hacia el éxito de una web	12
La ética en tiempos de inteligencia artificial	22
Cómo crear un negocio escalable y rentable invirtiendo menos de \$100 USD y generando al menos \$500 USD de ingreso pasivo en 30 días	32
Motivación para la Acción	43

# DE LAS PROFECÍAS DE PARRAVICINI A LOS PRESAGIOS DE PARRA-NOVICINI PARA EL 2024



Redacción:  
Daniel Parra



Don Benjamín Solari Parravicini, el mago de las predicciones con más giros que una telenovela de horario estelar. Este hombre, que parecía tener más visiones que una maratón de películas de ciencia ficción, era conocido por sus profecías tan intrigantes como un episodio de tu serie favorita de Netflix.

Parravicini, el genio de los dibujos proféticos, anticipó tantas cosas que podrías confundirlo con el guionista de una película futurista. ¡Su bola de cristal era como un fisiculturista con esteroides!

Resulta que nuestro hombre visionario, en 1972, clavó una predicción sobre el Mundial de fútbol, **Parravicini afirmó que Argentina ganaría la Copa Mundial de la FIFA en 1978.** ¡Y zas, se cumplió! Su mejor profecía cumplida, que dejó a todos boquiabiertos y preguntándose si Parravicini tendría algún truco bajo la manga, o quizás, algún tipo de conexión celestial con el universo.

Pero, **¿Quién es Parra-Novicini?** Pues quien te escribe, tu estimado redactor Daniel Parra y quien te trae 4 presagios para el 2024.

Son los siguientes:

## 1) El cambio de paradigma que tanto desean las grandes empresas:

¡Bienvenidos al circo de la inteligencia artificial generativa, donde el 73% de la audiencia conoce a la estrella del espectáculo! Pero no solo la conocen, sino que también más del 50% ya ha estado en el *backstage* probándola, siguiendo las recomendaciones de productos como si fueran las palabras sabias de un gurú.

Esta interacción transaccional es un negocio y una fiesta VIP altamente personalizada. Ahora, clientes y marcas no solo se dan un apretón de manos digital, sino que bailan un vals de información que moldea perspectivas y crea conexiones más fuertes que un abrazo de oso.



¿Los asistentes personales con inteligencia artificial serán los próximos **closer de ventas** mejor pagados de toda la historia de la humanidad? ¿Las máquinas le ganarán los puestos de trabajo a los seres humanos? (Estos presagios te los daré en la próxima edición de la revista *Marketrix*).

## **2) El cambio de valores producto de un sistema de consumo inmediato:**

Los consumidores reconstruyen sus valores, como si estuvieran en una introspección filosófica con un toque de comedia. Las prioridades tradicionales fueron desterradas, la universidad, el trabajo fijo y el matrimonio dejaron de ser las estrellas del *show*.

Hoy en día son cada vez más los jóvenes que piensan que un estudio universitario no hace falta para conseguir sus objetivos financieros. Cada vez se piensa menos en un trabajo fijo de 8 horas y presencial (**la pandemia movió todo el mercado laboral** y las empresas flexibilizaron su ofertas). Y de casarse ni hablar, los jóvenes de hoy tienen otras prioridades más importantes para ellos.

Este es el inicio de una época de deconstrucción, donde los consumidores buscan marcas que sean como superhéroes adaptables a sus nuevos estilos de vida. **¡Tu marca debe impactar como los Avengers**, que desafían las normas establecidas! Conectar con esos nuevos valores será clave para captar la atención y aumentar tus ventas.





## **3) Los consumidores digitales exigen una mayor creatividad:**

En el circo de las experiencias de compra, el 49% del público está aburrido, como si estuvieran viendo el mismo número de malabarismo una y otra vez. El creador de contenidos, como un mago generador de ideas, ha saturado el mercado con productos y servicios que aparecen como conejos saliendo de una galera (todos parecen repetidos y del mismo color).

Pero, alto ahí, **la magia secreta radica en el equilibrio entre lo conocido y lo innovador** ¿Por qué será que algunos videos de TikTok se hacen tan virales? por este condimento de sorpresa genuina, real e innovadora.



La creatividad humana es la estrella del espectáculo y cuando las marcas comuniquen sin tanta exageración cineasta, en ese momento los consumidores dejarán de hacer *slice* y prestarán atención a tu video promocional (amigable, real y divertido).

## 4) ¡Que vuelvan los lentos!

La música tiene sus ciclos y tendencias, así como el *marketing*, el *branding* y las marcas, sin embargo, el 52% de los clientes siente que la comunicación con los asistentes de venta es como tratar de enviar un mensaje de amor al espacio exterior y obtener una respuesta de Marte (es casi imposible).



**¿Dónde está el amor perdido entre el cliente y las marcas?** En este misterioso juego de corazones, las marcas y los clientes bailan la danza de la satisfacción, pero desde hace un par de años, las presiones económicas y la inflación se convirtieron en un tercero en discordia, porque cuando comienza el desamor y está en juego el dinero, Shakira te puede dedicar un tema como a Piqué (y nadie quiere pasar por esa situación).

Para reavivar la llama perdida, **las empresas deben volver a enamorar a su audiencia** con una colaboración al estilo del dúo dinámico: “Batman y Robin”. ¡Que el servicio, el marketing y el diseño armen un trío lujurioso para brindar un valor atractivo y superador! Después de todo, el cliente merece un romance de película, no un culebrón económico.

Si te gustó mi publicación “De las profecías de Parravicini a los presagios de Parra-Novicini para el 2024” no te pierdas mis próximas predicciones en la tercera edición de ***Marketrix Magazine*** “La revista de Marketing fuera de la Matrix”. Somos 4 colegas con miradas diversas desde distintas profesiones pero **todos compartimos un objetivo en común:** “brindarte un contenido distinto y de calidad”. Puedes contactar a cada uno desde sus perfiles de LinkedIn o desde sus enlaces de contacto (para eso debes descargar este PDF).



**Daniel Parra**

Hola! Soy  
Copywriter  
Estratégico a cargo  
del curso:  
**[“Copywriting para  
Redes Sociales  
Email y Sitio Web”](#)**

# SEO Y DISEÑO WEB: UNA ALIANZA HACIA EL ÉXITO DE UNA WEB



Es muy común que cuando se piensa en el diseño de un sitio web y luego en su posicionamiento en Google (SEO) se crea que estamos ante dos entidades separadas y sin conexión una con la otra.

Sin embargo, nada está más lejos de la realidad, ya que ambas especialidades forman parte de un todo que potencia el poder que puede adquirir una web y se complementan entre sí en el proceso.

**MARKETRIX**

Si no lo sabías, vengo a decirte que ambos forman las 2 caras de una misma moneda que puede potenciar tu web y hacerla muy atractiva tanto para los ojos de Google como para tus futuros clientes, todo al mismo tiempo.

## **SEO (Search Engine Optimization):**

El SEO se conoce como el arte de encantar a los motores de búsqueda, más específicamente de Google. Y recordemos que desde que muchos negocios pasaron a tener presencia digital, estar más presente que nunca en la mente de los posibles clientes, ya no es una elección, sino una necesidad para la web.

A pesar de lo que se conoce del SEO, no todo son keywords (palabras clave), el SEO abarca mucho más que eso e involucra un complejo sistema de posicionamiento a través de buenas prácticas que permiten escalar en los resultados de Google.

Ahora, dentro de esas buenas prácticas encontramos técnicas que solo pueden realizarse como administrador de una web; es decir, el diseñador o administrador web debe ponerlas en marcha para que se reflejen en los resultados de la web.

Debido a lo anterior, se entiende que el SEO no está tan alejado del diseño web como se piensa, sino que se complementa para potenciar una web desde las sombras y verlo reflejado en los resultados de búsqueda para cualquier potencial cliente.

Recuerda que no importa qué tan bueno sea tu producto o servicio, si tu cliente no sabe que existe no te podrá comprar ni conocerá lo que ofreces, por ello la importancia de estar en la primera página de búsqueda de Google.

## **Diseño web:**

El diseño web no solo se limita a decorar cada página de una web, sino también implica su configuración básica y optimización con el paso del tiempo.

Por ello, tener una web que funcione correctamente dependerá de la configuración inicial que se le dé, la optimización y posterior administración con la que se mantenga.

## **Podemos dividirlo en 2 partes:**



- **Configuración básica:** Desde la instalación de un sistema CMS (como WordPress) hasta el funcionamiento e instalación de plugins, se trabaja tras bambalinas para que todo funcione correctamente.
- **Maquetación:** Involucra la apariencia que tendrá la página, con colores, textos, imágenes y videos. Para ello se trabajan con uno de varios maquetadores (el más conocido es Elementor) para mostrar la apariencia final de la web.

Ahora, si bien la apariencia de una web es muy importante para reflejar la personalidad de una marca, no sirve de nada cuando se tiene una web mal configurada, en donde:

# MARKETRIX MAGAZINE

---

- Demorará en cargar el contenido.
- Los botones o links no funcionarán.
- El sitio o páginas se caerán o fallará el sistema.
- La web estará desprotegida y puede ser víctima de hackers.
- La estructura interna y configuración no ofrecen una buena experiencia de usuario.

Es por esto que el SEO y el Diseño web, en su parte de configuración, convergen para ofrecer una web que posicione en los buscadores y atraiga a sus visitantes.

## **SEO + Diseño web:**

Aquí nos alejamos de las partes más características de cada especialidad para centrarnos en las partes más infravaloradas, pero que mejoran una web de manera radical y aumentan las probabilidades de ser más visible y elegible para potenciales clientes.

Si bien cada uno tiene sus puntos fuertes, me centraré en 3 puntos en los que se puede evidenciar la convergencia de ambas especialidades y en los que se puede aprovechar **para realizar la optimización de una web:**

- **Velocidad de carga:** Esta característica es de suma importancia para mantener a los visitantes en una web y al mismo tiempo para mejorar el posicionamiento en Google; recuerda que existe el famoso “PageSpeed” de Google, por lo que este navegador considera este criterio para su posicionamiento.

Y siguiendo en la línea del diseño web, existen diferentes maneras en las que se puede mejorar la velocidad de carga tanto de imágenes como del contenido general en la parte de configuración básica de una web.

- **Estructura interna:** Si bien los colores e imágenes llaman la atención, las etiquetas H (H1, H2, H3) pueden hacer la diferencia de manera oculta en una web.

Si bien esta es una de las tantas buenas prácticas de SEO que permite clarificar el contenido para Google, esta estrategia debe aplicarla el diseñador web durante la maquetación, no solo en la sección de blog, sino también en todas las páginas de la web para mantener un mensaje coherente hacia los visitantes y hacia Google en todo momento.

- **Configuración interna:** Aquí el diseñador web con experiencia en SEO se dedica a tomar diferentes medidas para la optimización de la web, ya sea en la forma de colocar los enlaces dentro de la web (blacklinks),

la metadescripción que aparecerá en cada página o entrada, o hasta el funcionamiento y personalización de botones, links, etiquetas y categorías.

Todo esto con la finalidad de maximizar el alcance mediante el SEO y guiar de manera fácil a cualquier usuario que visite nuestro sitio, aumentando el tiempo de permanencia en la web.

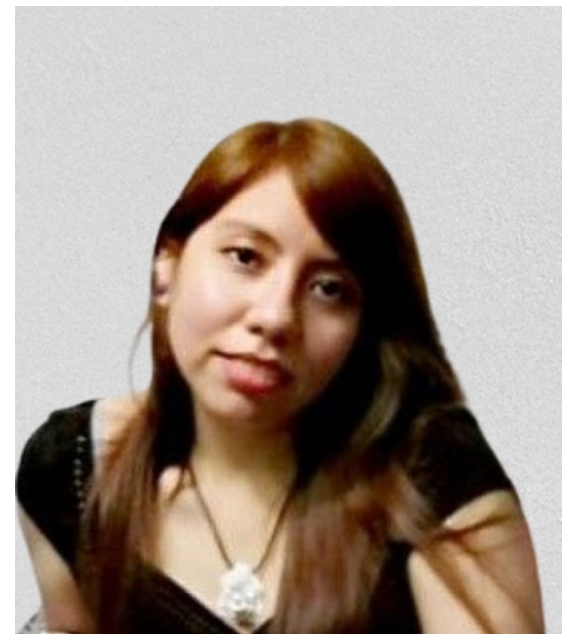
## **Conclusión:**

Si bien cada especialidad se caracteriza por un objetivo, no podemos separar ambas dentro de un resultado común: Un sitio web.

Es por ello, que tanto para la creación inicial o para el rediseño de una web, es importante tener en cuenta ambas especialidades y buscar un profesional que pueda tener conocimientos de ambas,

para que pueda implementar las medidas de manera global en la web y específica para cada caso.

La implementación de uno de ellos puede darnos una gran ventaja, la implementación de ambos hará que estés un paso delante de la competencia siempre. ¡Hasta la próxima!



**Wendy Sanchez**

---

Soy **SEO Copywriter y Diseñadora web**, especializada en la redacción de textos para sitios web enfocados a la venta.

Encuétrame en [LINKEDIN clic Aquí](#)

Puedes [contratar mis servicios CLIC aquí](#)



# LA ÉTICA EN TIEMPOS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL



“La ética  
no está  
en  
venta”

Redacción:  
Johana Perdomo



## Ética versus Tecnología

Los que somos autores y, nos dedicamos a escribir creando de la nada, textos que provienen de nuestros pensamientos; nos caracterizamos por buscar la coherencia en cada palabra que usamos al escribir, y desde que apareció el chat GPT, nos vienen cuestionando la ética y moral.

**MARKETRIX**



Lo anterior, ocurre porque llegó la Inteligencia artificial a hacer lo que nosotros hacemos, pero en menos tiempo y con el mínimo esfuerzo.

**Las preguntas que surgen de inmediato son:**

¿Y ahora qué hacemos?

¿Cómo competimos con una máquina que ya ha inundado las redes con libros escritos en 1 minuto y que ya son best sellers, y con videos completamente robotizados que son virales?

¿Ven por dónde viene el tema?

Es innegable que hay una estrecha línea entre mi ética como escritora y mis ganas de simplificar mi tiempo y trabajo usando la inteligencia artificial.

Me vuelvo a preguntar ¿hasta qué punto puedo aprovecharla?

¿Qué es lo que quiero? ¿Deseo que me ayude a mejorar mis técnicas de escritura?

# MARKETRIX MAGAZINE

---

¿Quiero simplificar mi tiempo o que lo haga todo por mí?

Mi marca personal son mis ideas, lo que creo para mis lectores son mis pensamientos, todo lo que hago forma parte de mi producción intelectual, así que para mí lo que cree necesariamente tiene que ser mío.

Orgullosamente puedo asegurar que en todo lo que hago la autora soy yo, porque las palabras fluyen a partir de una idea

Mi capacidad creativa es el sello de mi marca personal.

Entonces, esto funciona para mí que soy escritora empírica porque no estudié para serlo, me formé en otros campos, pero me apasionan las palabras.

Partiendo de lo anterior, mi ética radica en escribirles textos únicos e inéditos que no van a encontrar en ninguna otra parte.

## **Lo que me funciona:**

Para crear mis contenidos siempre anoto todo lo que se me ocurre, si revisaras mis notas solo encontrarías palabras claves aisladas, oraciones sueltas sin sentido para ti. Para mí son anclas, palabras gatillo que me trasladan al momento del primer pensamiento, y así es como construyo mis artículos.

Si eres escritor como yo, te dejo algunos tips para que no dejes en manos de la IA todos tus contenidos:

Si eres tecnológico usa Word o el block de notas; si eres más tradicional usa un cuaderno, y solo escribe.

No pienses que hacerlo sea una pérdida de tiempo, al contrario, es lo único necesario para empezar a hacer el trabajo. No confíes a tu memoria, podrías olvidarlo y perder una oportunidad; me ha pasado que me confío no anoto a tiempo y luego me quedo en blanco.

## **Ser ético te fija límites**

Hasta aquí te he mencionado lo que yo uso como estrategia, tú podrías pensar que es mejor usar el chatbot para que trabaje por ti.

Como el título de mi artículo, eso solo dependerá de tu ética, el uso que le des y lo claro que tengas los límites que debes respetar.

Por supuesto, esto dependerá de tu campo de acción, de a qué te dedicas, hablo desde mi perspectiva de autora y creadora de contenido.

Pero sin lugar a dudas, los límites en todo lo que hagas para ganar dinero estarán marcados por tu ética para hacer negocios, de hecho escribí sobre ella y su importancia como uno de los 5 valores esenciales de todo emprendedor.

## **Tu comportamiento ético habla por ti**

Cuando tú como emprendedor o empresario construyes un comportamiento ético limpio eso se refleja en el entorno. Lo que te puedo decir es que la inteligencia artificial llegó para facilitarnos la vida, así que podemos hacer uso de ella.

Es una verdad innegable que es una herramienta para simplificar el tiempo, lo importante es que tú sepas en qué la puedes usar y en qué no.

Por ejemplo, puedes usar un chatbot para atención al cliente, pero deberías ser capaz de contar con un equipo humano que pueda hacerse cargo de registrar la experiencia de usuario incluyendo las quejas.

Si eres un creador de contenidos, puedes usar Chat GPT para que te dé ideas para crear contenidos, pero no debes dejarle toda la responsabilidad a la IA de construir tus artículos.

Y lo anterior es justamente lo que está sucediendo, han proliferado en las redes sociales millones de contenidos, libros, videos sin esencia porque fueron creados íntegramente por una máquina, incluso a la gente le parece atractivo y hacen virales las voces robotizadas y las caras inexpresivas.



## **El mundo al revés**

Entonces, si tú como persona de negocios, autor o creador de contenidos sabes la importancia de la ética habrás dado un paso en materia de inteligencia artificial.

En artículos anteriores te he dicho que a la IA tienes que meterle inteligencia, pero propia.

Así que aprovecha sus ventajas, úsala para simplificar tiempo y tareas, pero no dejes en ella toda la responsabilidad de crear tus contenidos.

Tu negocio es tuyo, el responsable eres tú.

Estudia, mantente actualizado, no importa lo que hagas, si trabajas en ventas deberás conocer las tendencias del mercado,



si eres copywriter experto en marketing necesariamente deberás conocer los indicadores del sector, nuevas estrategias, tecnología, métricas, y si usas la inteligencia artificial podrás decantar y escoger tú la información que te sea de utilidad y no dejarle a ella todo el trabajo.

Crea tus contenidos a partir de ideas propias, usa la inteligencia artificial para mejorar la redacción sin tomar los resultados de forma textual, ya existen aplicaciones que detectan si un contenido es propio con redacción genuina o si fue hecho por un chatbot.

De hecho, las instituciones están tomando medidas al respecto porque cada vez son más los estudiantes que usan la IA para hacer sus trabajos y se olvidan de que deben aprender e investigar.

En conclusión, usa la IA sin abusar de ella, y sobre todo dedica tiempo de calidad a darle tu toque personal a la redacción. Créeme que el Chatbot no se las sabe todas, recuerda que es una máquina, quien tiene la capacidad de reflexionar y de actuar éticamente eres tú.

- Te invito a visitar mi página web [www.soyjohana.com](http://www.soyjohana.com) dónde encontrarás información de alto valor que te ayudará a potenciar tu emprendimiento.



### **Johana Perdomo**

Mentora en  
Procesos de  
Implementación.

“Te acompaño en tu crecimiento como emprendedor brindándote toda mi experiencia”

**MARKETRIX**

# CÓMO CREAR UN NEGOCIO ESCALABLE Y RENTABLE INVIRTIENDO MENOS DE \$100 USD Y GENERANDO AL MENOS \$500 USD DE INGRESO PASIVO EN 30 DÍAS



Redacción:  
Luis Medina



Primero, te diré lo que NO estoy prometiendo en esta publicación:

No te daré una receta fácil para el éxito en los negocios.

No digo que esta sea la mejor fórmula en el mundo para crear un ingreso pasivo.

No es fácil, y requiere de algunas habilidades y conocimientos en ventas, negociación, *marketing* y otros.

**Si buscas una idea ganadora**, probada y que funcione para crear un negocio de cero con un retorno de inversión altísimo (no basada en servicios profesionales, que es otra forma de ganar dinero y comenzar un negocio), para crear un negocio que te genere un ingreso pasivo y con potencial de escalar, entonces sigue leyendo.

Puedo probar que esto funciona porque lo estoy desarrollando y es la idea que aplico actualmente en mi último emprendimiento.

Desde que comencé a emprender hace siete años me obsesioné con la creación de negocios que generen un ingreso pasivo, construir máquinas de dinero que sean capaces de producirlo incluso cuando yo no esté presente.

**Y en mi camino he aprendido a base de prueba y error;** he invertido mucho dinero, me fue bien y otras veces mal. Con inversiones de varias decenas de miles de dólares (\$35.000 USD en un negocio de máquinas vending y más de \$100.000 USD en mi negocio de publicidad con pantallas led) fui aprendiendo cómo crear un negocio que genere ingresos pasivos.

Hoy estoy en pleno desarrollo de un modelo de negocio de un sistema que me genere dinero como ingreso pasivo, además le agregué la dificultad de querer construir este negocio con la menor inversión posible.

Luego de tener aprendizajes costosos y quebrar varias veces, me encuentro en un proceso de reinversión. Canalizando la experiencia obtenida, mi enfoque sigue siendo crear negocios que me generen un ingreso pasivo. La razón de esto, es que quiero disfrutar del dinero y del tiempo para no convertirme en un esclavo de mi propia creación. Quiero calidad de vida.



## **Construyendo el modelo de negocio**

Te diré lo que busco evitar:

No me gustan los costos fijos altos. Incluso trato de evitar los costos fijos. Mi enfoque es crear un negocio “bajo demanda” que tenga costos variables asociados a la creación del producto. Quiere decir que cada vez que venda, el producto recién se crea y el cliente lo consume, recién ahí genera un costo de producción.

### **La clave:**

Construir todo con apalancamiento, porque puedes multiplicar tus resultados con el mismo esfuerzo.

Y el tipo de apalancamiento en este modelo de negocio es con la tecnología.

## **El sector:**

Puedes crear un negocio en cualquier rubro o nicho del mercado. Solo enfócate en la clave del apalancamiento. En mi caso actual, el sector es un negocio basado en software para resolver una tarea repetitiva.

## **La fórmula con la idea de negocio que te prometí:**

Te diré exactamente lo que estoy haciendo para construir un ingreso pasivo y que me llevará a generar al menos \$500 USD residuales en mis primeros 30 días.

Construí una solución tecnológica para restaurantes, un *software*. De esta forma me apalanco en la tecnología para entregar un servicio y tener la capacidad de escalar mi negocio.

Sí, vendo un software para restaurantes, y se llama “Como Pan Caliente”.



**Lo interesante de este negocio no es LO QUE HICE, sino CÓMO LO HICE.**

Hice el negocio. Una oportunidad que venía buscando hace 1 año.

¿Cómo puedo crear un software sin gastarme un dineral ni perder mucho tiempo en el desarrollo?

(En los últimos 3 años invertí y perdí casi \$15.000 USD desarrollando dos Marketplaces, un software ERP y un software para órdenes de trabajo; y mucho, mucho tiempo en desarrollo de ideas, programación, etc. No quería pasar por lo mismo.

Y encontré la solución: **marca blanca.**



El mercado está lleno de softwares que trabajan con esta solución, no tienes que crear más códigos, utiliza lo que existe y le colocas tu marca.

Esto lo hacen ellos en pocos días y te ahorras mucho dinero y dolores de cabeza.

Marcas blancas existen a montones, la mayoría te cobra un fee muy bajo y te da acceso.

La oportunidad que yo buscaba era la inversión inicial cero. Por eso tardé 1 año y encontré mi proveedor, solo le pago cuando activo un cliente nuevo. Y la implementación de la marca blanca es sin costo.

Para que funcione, necesité un dominio y la marca de mi producto.

Y fue todo rápido.

Saqué el producto al mercado en una semana  
Invertí SOLO \$12 USD, y nada en desarrollo de códigos.

Mis costos iniciales fueron muy bajos y los costos de producción son variables. Por lo tanto, no tengo costos fijos.

Esto fue posible porque desarrollé y creé la marca, logotipo, piezas gráficas, landing page, etc. (estudié Diseño Gráfico profesional, aunque mi desarrollo profesional ha sido comercial), por lo tanto me ahorré el costo inicial de un diseñador, de un copy y de un marketero.

Ya tenía hosting y licencia de Elementor, solamente tuve que crear mi landing page con los recursos disponibles.

Y a vender.

## **¿La fórmula?**

- Fui a Google Maps y busqué restaurantes segmentando por ciudad (+100 contactos que encontré en 1 día).

- Luego creé un archivo en Google Sheet con los datos de los prospectos.
- Comencé a contactarlos por WhatsApp y a llamarlos.

**Así comencé a vender.** Con las primeras ventas generé un capital para inversión, y ahora comenzaré a escalar las ventas con anuncios en Meta Ads.

Sí, tienes que saber de marketing y saber vender.

Este costo es cero para mí, porque sé hacerlo. He ayudado a cientos de clientes con su *marketing* y tuve que aprender a vender en mis propios negocios. Por lo tanto, mi costo es cero, y puedo decir con seguridad que este negocio lo creé con apenas \$12 USD y en mis primeros 30 días me habrá generado al menos \$500 USD de ingreso pasivo.

## ¿Siguiente paso?

Escalar las ventas.

Tal vez el siguiente mes te cuente cómo construí mi equipo de ventas y mi plan para llegar a los \$1.000 USD mensuales de ingresos residuales.

Te dejo los enlaces por si tienes curiosidad y quieres ver el producto.

<https://comopancaliente.cl/>

[https://www.instagram.com/vende\\_comopancaliente/](https://www.instagram.com/vende_comopancaliente/)

The logo for MARKETRIX is displayed within a white rectangular border. The word "MARKETRIX" is written in a bold, black, sans-serif font. The letters "MARKET" are positioned on a solid black rectangular background, while the letters "RIX" are on a white background.

Si tienes un negocio físico o digital y quieres mejorar tu retorno de inversión en marketing, hablemos. Tal vez puedas ser parte de mi nuevo programa de marketing, donde te ayudaré a captar nuevos clientes.

- Puedes contactarme a mi [Whatsapp Clic Aquí](#).



**Luis Medina Barría**

Principal Chief  
Executive Officer

Director de cuentas  
- [SalesGrow Chile](#).

# MOTIVACIÓN PARA LA ACCION

---

- «Solo hay 3 colores, 10 dígitos y 7 notas musicales; lo importante es lo que hacemos con ellos» (léase: los recursos son escasos, las oportunidades son infinitas).

**Jim Rohn**





# MARKETING FUERA DE LA MATRIX

Abril es editora graduada de la UBA, trabaja como correctora y maquetadora freelance.

Colabora para la Editorial Digital “**Autores Unidos JSV**” ayudando a escritores a convertir sus manuscritos en libros presentables a nivel profesional.



**Abril Parra  
Barcellandi**

Editora y  
colaboradora en  
[\*\*Autores Unidos JSV\*\*](#)

En **Autores Unidos** publicamos tu libro como autor en formato digital y físico. Tu libro estará a la venta en todo el mundo.