



MAGAZINE

# MARKETRIX

Marketing  
fuera de la  
Matrix

---

MARKETING & NEGOCIOS

BRANDING & REDES SOCIALES

COPYWRITING & VENTAS

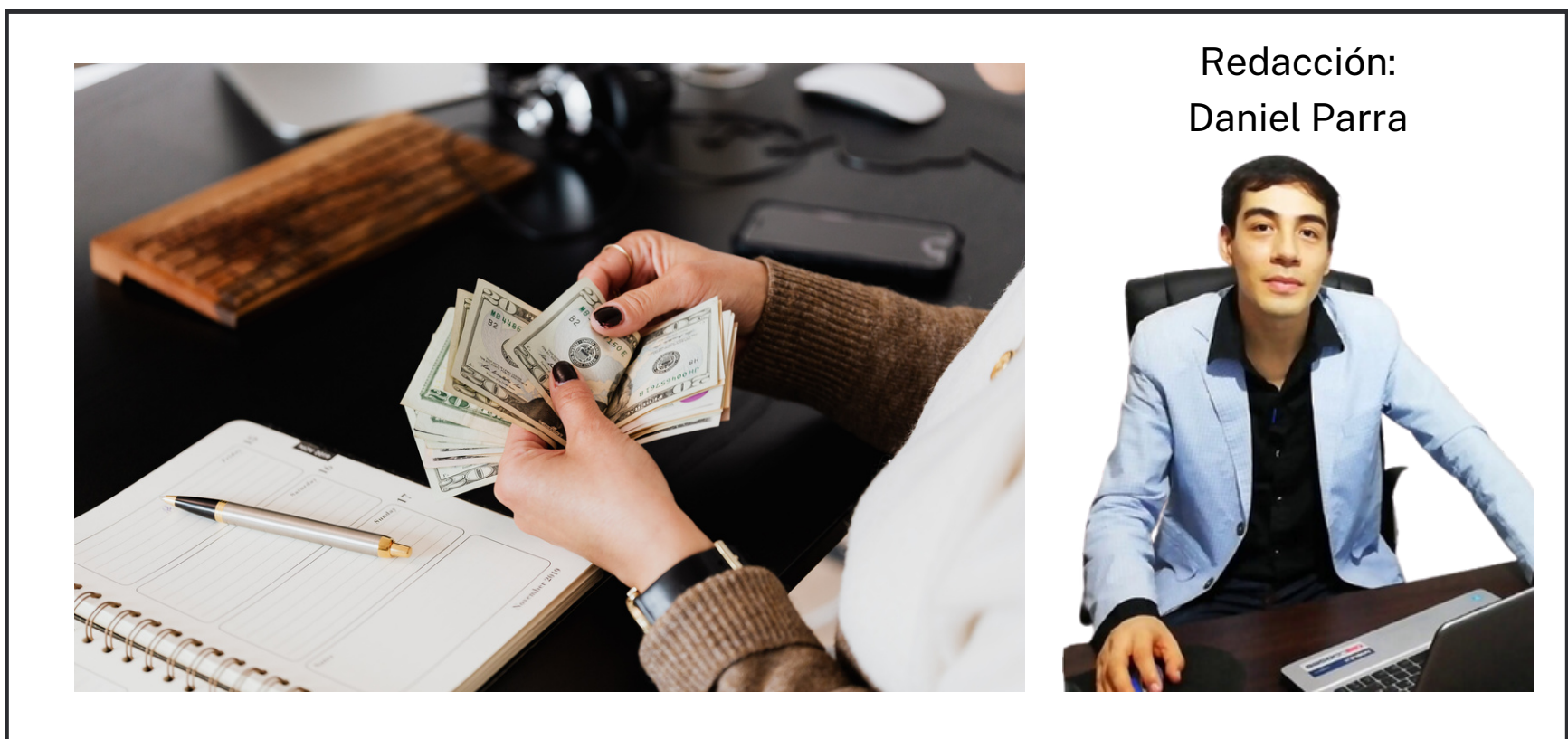
---

# CONTENIDO

---

El Poder de la Mentalidad que atrae Riqueza	03
Lo que debes saber al emprender y que nadie te dice	10
SGE en Google: La revolución del SEO en 2024	34
Descubre 3 Claves que te harán mejor vendedor (y persona).	40
Motivación para la Acción	43

# EL PODER DE LA MENTALIDAD QUE ATRAE RIQUEZA



Quiero compartir contigo una reflexión sobre la riqueza y cómo el dinero llama al dinero. En esta lectura, explicaré las claves detrás de la prosperidad y voy a desmitificar el tabú que rodea a las personas con grandes fortunas.

## **Dos tipos de Mentalidad, Dos Destinos Diferentes**

Para entender por qué algunos se vuelven cada vez más ricos, debemos examinar las mentalidades: la de escasez y la de abundancia. La primera limita, genera ansiedad y deuda, mientras que la segunda fluye, invierte y cosecha éxito.

## **Modas vs. Sueños**

Las personas con mentalidad de escasez siguen las modas, buscando aparentar riqueza. En cambio, aquellos con mentalidad de abundancia persiguen sus sueños, destinando recursos a la verdadera fuente de la abundancia: la realización personal.

## **Felicidad: Inmediata vs. Duradera**

La mentalidad de escasez busca gratificación inmediata, a menudo a través del gasto. Por el contrario, la mentalidad de abundancia encuentra la felicidad en el logro de objetivos a largo plazo, adquiriendo habilidades y conocimientos.

## **Pasado vs. Futuro**

Quienes viven con mentalidad de escasez reviven el pasado, anhelando tiempos pasados.

En contraste, los que adoptan la mentalidad de abundancia ven el futuro como una fuente constante de oportunidades, encarándolo con energía y optimismo.

## **Sembrando la Riqueza: El Cultivo del Dinero**

Para que el dinero llame al dinero, debes tratar tus recursos como semillas. Una semilla sólo es útil cuando se cultiva. Cultiva tu dinero, esfuerzo y tiempo. Algunas semillas germinarán, generando frutos en forma de dividendos, contactos valiosos y conocimientos renovados.



## Ejemplos de oportunidades en todas partes:

- **Bitcoin y la Abundancia:** Invertir en Bitcoin en 2013 habría sido una apuesta arriesgada pero fructífera (valía \$25 dólares y a día de hoy cotiza en \$42500). Con capital de ahorro, puedes permitirte inversiones audaces que, a la larga, te brindan ganancias y conocimientos.
- **Hobbies Millonarios:** Coleccionar coches de lujo, como Jay Leno, no solo es un pasatiempo sino una inversión. Estos objetos se revalorizan con el tiempo, convirtiendo el placer en ganancias enormes.
- **Arte y Oportunidades:** Comprar arte de artistas emergentes puede ser una jugada inteligente.

El cuadro “**número 5**” es del artista Jackson Pollock. En 2006 se vendió por 140 millones de dólares. ¿Sabes por cuánto lo vendió el artista? Por 1.500 dólares. Y sí, muchas personas dijeron ¿pero te has gastado dinero en esto? La persona que lo compró tuvo olfato, compró el cuadro, o sea, sembró la semilla y ¡boom! a cosechar.

- **Propuestas de Negocio:** Cuando ya estás en el círculo de abundancia, las oportunidades llegan a ti. Correos electrónicos, contactos en redes sociales, propuestas de negocio y colaboraciones se presentan automáticamente.



## **La Importancia de las Amistades en la Riqueza**

La frase "eres el promedio de las cinco personas con las que pasas más tiempo" cobra vida. Las amistades pueden ser fundamentales en el camino hacia la abundancia. Rodéate de personas con metas similares, compartiendo recursos y habilidades para multiplicar el éxito.

Como podrás ver el dinero realmente llama al dinero cuando adoptas una mentalidad de abundancia, cultivas tus recursos y te rodeas de personas con objetivos similares.

Aprovecho esta oportunidad para mostrarte el lanzamiento de mi libro "[El miedo te hace perder dinero](#)" en donde aprenderás a ahorrar e invertir de forma inteligente. Será un antes y un después en tu relación con el dinero.



**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 estoy de  
lanzamiento de mi  
libro: “[El Miedo te  
hace Perder Dinero](#)”

# LO QUE DEBES SABER AL EMPRENDER Y QUE NADIE TE DICE



Redacción:  
Johana Perdomo



## Emprender, lo que debes saber y nadie te dice

Cuando decides emprender un proyecto de negocios del tipo que sea, vas a ciegas, por más información relacionada o experiencias similares que consultes, el ensayo y error será tu día a día.

Porque cuando de emprendimientos se trata ninguna experiencia es igual a la otra, no obstante, contar con un plan de acción y una base es el mejor punto de partida para no morir en el intento.

He decidido escribirte este artículo para compartir contigo mis conocimientos sobre todo lo que en mi camino emprendedor he experimentado.

Lo primero que debes saber es, que antes de iniciar, debes diseñar un plan de negocios, realizar un esquema del proyecto, crear la misión y visión, estimar los recursos necesarios y retorno de la inversión, y por último y no menos importante fijarte metas en el corto, mediano y largo plazo, eso lo puedes hacer tú, o puedes buscar la asesoría de alguien como yo pero te costará dinero y sí o sí debes ahorrar.

Sé muy bien lo que eso implica y por eso mi mayor motivación es que mi experiencia emprendedora sea útil para ti.

# MARKETRIX MAGAZINE

---

Debes saber que copiar modelos ajenos no te servirá de nada porque cada realidad es diferente, sí eso ya te lo mencioné, pero es importante que lo internalices, las experiencias de otros podrían funcionar como referentes, pero para lograr ser genuino y sostenible, tu modelo de negocio lo debes crear e implementar tú, adaptado a la realidad de tu entorno y posibilidades.

Muchas veces, nos desanimamos porque no obtenemos lo que queremos desde el principio, eso pasa porque emprender equivale a escalar, tu negocio al principio es una montaña, tú estás abajo y deber ir subiendo hasta llegar a la cima, y según la comparación es posible que a mitad de camino te sientas cansado y con sed para continuar.

Pero confía en mí, es un esfuerzo que merece la pena porque al llegar a la cima la vista y la satisfacción es indescriptible.

Te preguntará, ¿qué gano yo con eso? La primera respuesta que salta a mi mente es la satisfacción de ayudar, ¿Por qué? Muy sencillo, me interesa ayudarte porque cuando yo inicié debí equivocarme mucho para lograr mantenerme y ser exitosa, y en ese momento deseaba encontrar contenidos que me ayudaran a enfocarme y fue difícil, por eso creé mi web [www.soyjohana.com](http://www.soyjohana.com) para condensar toda la información que necesitas saber al tomar la trascendental decisión de emprender.

En mi web hay mucho contenido gratuito y de valor que puedes consultar las veces que quieras cuando quieras aprender más de emprendimiento.

Ya entrando en materia voy a compartir contigo esta lista de lo que nadie te dice al momento de iniciar un emprendimiento, léelo las veces que sea necesario:

# MARKETRIX MAGAZINE

---

- Los resultados no son inmediatos: Necesitas paciencia y hacer trabajo de hormiguita, progresivamente irás subiendo peldaños.
- Vas a competir con muchos y en condiciones desiguales: Te darás cuenta que abunda la competencia y con recursos adicionales.
- No recibirás el apoyo de la gente que esperas: Te desilusionará saber que gente cercana incluso de tu familia no creerá en ti y en tu potencial, sé la ranita sorda, sigue sin mirar atrás.
- Querrán imitarte y empezarán a hacer lo mismo que tú: Gente cercana a tu entorno se convertirá en tu competencia, muchas veces desleal.



- Llega un momento en el que deberás convertirte en una empresa: A medida que crezcas necesitarás funcionar legalmente, clientes te exigirán facturas, permisos, un logo solo es una etiqueta.
- Crecer te obliga a invertir: Cuando te posiciones en el mercado y seas un referente necesitarás expandirte y eso representa invertir dinero para ser sostenible, aumentar la producción, comprar maquinarias, necesitar un local o espacio si funcionas en casa.
- No puedes hacerlo todo tú: Cuando crezcas y te conozcan vas a requerir un equipo, no eres un pulpo.
- Tu tiempo será limitado: Tu emprendimiento llenará todos tus espacios, debes delegar o solo dedicarte a eso.

- Ser tu propio jefe demanda mayor responsabilidad: Ya no tienes a quien culpar, ni nadie que te diga que hacer, debes organizarte y presionarte tú mismo.
- El valor de tu trabajo se lo darás tu: No vivas de ofertas y subestimando tu talento.
- Saber de marketing, RRSS, fotografías y servicio al cliente es importante: Puedes aprender dedica un tiempo a esto para que mejores tus conocimientos, la publicidad es necesaria para tener alcance.

## **¿Qué Hago Para Que Esto No Me Suceda?**

Todo lo anterior forma parte del proceso, y será parte de tu experiencia al emprender.

Lo que puedes hacer es ir un paso adelante, y prepararte emocionalmente para cuando eso suceda, ya que es algo que NO puedes evitarlo.



Cómo pudiste ver, son cosas que te irán pasando a medida que avances y que te pueden provocar bajones, porque nadie te lo había dicho hasta hoy, lo importante es que sepas que puedes con eso y que debes obligarte a seguir adelante.

Saber lo que puede sucederte te ayuda a fijar estrategias para hacerle frente, una anécdota que te voy a contar es que cuando emprendí con las pizzas por delivery en pandemia recuerdo cómo me sentí cuando mi vecina del frente empezó a ofrecer pizzas y llamó al mismo servicio de delivery que yo usaba para que trabajara con ella, es más todo lo que hacía lo copiaba, en principio, sentí frustración porque no podía entender como ella no era creativa para hacer sus propias cosas.

Luego me reenfoqué porque entendí que era su referente y que una cosa era tratar de imitarme y otra era superar mi estilo y calidad.

# MARKETRIX MAGAZINE

---

Entonces, no te desanimes. El proyecto que deseas emprender espera por ti, y, la verdad es que vale la pena que lo intentes.

Ahora te contare sobre las ventajas de emprender y ver el vaso medio lleno

Emprender en una economía inestable puede parecer una tarea titánica e incluso poco recomendada, pero la realidad es que, si sabemos aprovechar las oportunidades, también tiene sus ventajas.

En primer lugar, debes saber que la inestabilidad económica puede significar una mayor demanda de servicios y productos innovadores y de bajo costo.

En tiempos de crisis, los consumidores son más cuidadosos con sus gastos y buscan alternativas más baratas.

Es por eso que emprender con un negocio que ofrezca productos de alta calidad a precios más bajos puede ser una excelente estrategia para competir y ganar una buena cuota de mercado.

Además, como emprendedor tienes una ventaja significativa en este momento:

- Tienes la capacidad de ser más flexibles y adaptable en comparación con las grandes empresas que tardan mucho en reaccionar a los cambios de mercado.

En tu caso, si estás iniciando puedes:

- Cambiar tu gama de productos y servicios
- Ajustar precios sin sacrificar calidad
- Encontrar nuevas formas de llegar a tu público objetivo

Y hacerlo de manera más rápida que las empresas establecidas.

Otra ventaja importante de emprender que debes conocer es que en una economía inestable la competencia suele ser menor en comparación con los tiempos económicos de bonanza.

Esto pasa porque muchos negocios establecidos pueden estar pasando por dificultades financieras y experimentando una disminución en su actividad comercial.

Esto puede representar una oportunidad única para los emprendedores que pueden aprovechar esta situación y obtener mayores cuotas de mercado.

Por otro lado, si como emprendedor tienes una visión a largo plazo, podrás trabajar en la construcción de una base sólida para tu negocio, aún en tiempos de crisis.

## **Ser emprendedor también tiene otras ventajas**

A menudo, los emprendedores se concentran en construir una marca y pasar por los baches iniciales de la operación comercial para lograr establecer un modelo de negocio sostenible, entonces en el camino puedes hacer modificaciones.

Por su parte las grandes empresas se sienten presionadas para tomar decisiones a corto plazo para mantener los márgenes de beneficio.

Entonces, como emprendedor en formación puedes enfocarte en construir una base sólida para tu negocio y hacer ajustes inteligentes según las condiciones del mercado.

Además, puedes tener acceso a recursos adicionales y de apoyo durante los tiempos económicos difíciles.

## **Buscando la sostenibilidad**

Por ejemplo, en algunos países de America Latina existen iniciativas gubernamentales y organizaciones no gubernamentales que ofrecen programas de asistencia, financiamiento y recursos para los emprendedores en tiempos de crisis.

Estos programas pueden ayudar a los emprendedores a superar las dificultades financieras y las barreras de acceso a capital, lo que puede ser un gran apoyo para la creación y crecimiento de un nuevo negocio.

## **Aprendiendo a ver la oportunidad detrás de la crisis**

Finalmente, emprender en una economía inestable puede ser una experiencia emocionante y gratificante, porque aprendes a ver la oportunidad detrás de la crisis.

Durante los tiempos económicos difíciles, si te animas a entrar en el mundo de los emprendedores podrás sentir una gran satisfacción al enfrentar y superar los desafíos, y lograr alcanzar los objetivos propuestos a largo plazo.

Esta sensación de logro y la capacidad para enfrentar los desafíos es la que te puede impulsar hacia el crecimiento y el éxito del negocio.

Entonces, hasta aquí te he mostrado que sí existen ventajas de emprender en una economía inestable, ya que puede ser una gran oportunidad para poner a trabajar tu visión a largo plazo, creatividad y capacidad de adaptación.

Recuerda, en momentos de crisis económica, puedes aprovechar las oportunidades que surgen, competir de manera agresiva en el mercado y construir una base sólida para tu negocio.

Además, existen recursos adicionales y de apoyo disponibles que pueden ayudarte en el proceso de creación y crecimiento del negocio.

Lo que deseo es que aprendas a analizar y comparar con una visión objetiva para que tomes buenas decisiones basadas en lo que más te convenga.

Cómo todo en la vida tiene que ver con un balance, no solo te voy a hablar de lo bueno, para que sepas dónde estás parado tienes que saber que también existen riesgos y en la medida que los conozcas mejor podrás sortearlo y lo que te pase no te tomará por sorpresa.

## **Riesgos de emprender en una economía inestable**

Comienzo diciéndote que el que no asume riesgos ni gana ni pierde

En la vida hay que asumir los RIESGOS que sean necesarios para asegurarse el éxito.

Emprender en una economía inestable también conlleva riesgos altos para cualquier persona que quiera incursionar en el mundo de los negocios.



Si bien es cierto, que cualquier emprendimiento trae consigo un riesgo implícito, la incertidumbre económica en el país o en la región donde se desee emprender puede ser un agravante, al ser un factor que genera miedo y desconfianza.

Hasta ahora que ya te conté sobre las ventajas de emprender y de atreverte a hacer algo diferente, te voy a hablar de los riesgos que corres.

Como te dije al iniciar, cada cosa que hacemos tienes su pro y sus contras, sus ventajas y desventajas, y de eso se trata de realizar el análisis que corresponda y decidir, que nivel de riesgo estas dispuesto a tolerar en tu vida.

## **Cuando no hay opciones**

Muchos no tienen alternativa, deben sobrevivir y se lanzan al precipicio sin paracaídas, mi rol es enseñarte a hacer las cosas bien, explicándote con palabras sencillas con que te puedes conseguir.

Viví la experiencia de emprender en medio de la crisis mundial más aguda “la pandemia” y a eso súmale el vivir en un país que caminaba por la cuerda floja económicamente hablando y logré mantenerme hasta el día que decidí que debía seguir mi otra pasión de escribir y enseñar.

Entonces NO es imposible, pero sí importante que conozcas los riesgos que corres si decides iniciar una aventura en el mundo de los negocios:

- **Inflación y devaluación**

Uno de los riesgos más grandes al emprender en una economía inestable es la inflación y devaluación de la moneda local.

Cuando hay una inflación alta, el costo de los productos y servicios se incrementan.

El poder adquisitivo de los consumidores disminuye, lo que afecta la capacidad de compra de los clientes y muchas veces puede llevar a la quiebra de un negocio emergente.

Por otro lado, la devaluación de la moneda puede hacer que los productos importados sean más costosos, lo que puede generar mayores costos para el negocio y repercutir en su rentabilidad.

Este riesgo es uno de los mayores, vivir en un país que diariamente devalúa su moneda de curso legal pero que a la vez trabaja con una dolarización implícita.

- **Ir a ciegas y en la cuerda floja**

Eso significa vivir con la angustia de que el dinero pierde valor y cada vez necesitarás más para comprar menos.

Lo anterior repercute directamente en la cadena de suministros y en tu capacidad de compra para adquirir bienes y servicios.

Por eso debes contar con estrategias que te permitan convertir esa moneda inestable en una divisa más estable.

Es ahí donde de algún modo puedes garantizar en el corto plazo no quedarte sin liquidez para hacer frente a los compromisos.

- **Dificultades en la obtención de financiamiento**

Las economías inestables afectan el acceso a financiamiento bancario debido a la falta de confianza en la economía.

La banca se vuelve más cautelosa y se reducen los recursos para otorgar créditos; y el caso de que los haya se convierten en un arma de doble filo para ti.

Los financiamientos terminan convertidos en un dolor de cabeza que te pone contra la pared y terminas poniendo en riesgo tu patrimonio por querer resolver temporalmente.

Además, las tasas de interés suelen ser más elevadas para reflejar el riesgo que implica el préstamo a las empresas.

- **Cambios en la política económica**

Es común en las economías inestables que las políticas económicas cambien con frecuencia.

Lo anterior, hace que los emprendedores tengan dificultades al planificar sus negocios a largo plazo y se vean obligados a adaptarse constantemente a las nuevas regulaciones.

Esto puede afectar la gestión de los costos, los precios y la rentabilidad de la empresa, lo cual es especialmente difícil para las pequeñas empresas que no tienen los recursos necesarios para adaptarse a los cambios.

- **Dificultades en la contratación de personal**

La economía inestable puede también afectar las decisiones de los empleados al buscar trabajo.

Los profesionales calificados prefieren emigrar que prestar sus servicios en su país a cambio de un salario que no esté acorde con sus capacidades.

Muchas personas se sienten inseguras en un contexto de incertidumbre y prefieren quedarse en un trabajo seguro en lugar de aceptar una oferta de trabajo en un negocio emergente.

Esto hace más complicado para los emprendedores encontrar personal capacitado y calificado para cubrir para conformar sus equipos de trabajo, te dejo el link de mi post como conformar un equipo de trabajo virtual.

En resumen, emprender en una economía inestable puede ser un riesgo muy alto, sin embargo, también es una oportunidad para aquellos emprendedores que buscan oportunidades donde otros ven desafíos.

No todas las empresas están destinadas a fracasar en un contexto de crisis, y muchas pueden incluso surgir y crecer en esta situación.

Debes tener en cuenta que la incertidumbre económica puede ser una oportunidad para innovar, buscar nuevas oportunidades de negocio, y por supuesto, aprovechar los recursos que otras empresas no están utilizando.

¿Lo anterior que significa? Simple, el riesgo es inherente al emprendimiento y emprender en una economía inestable conlleva un mayor riesgo, pero también una mayor oportunidad para crecer y posicionarte en el mercado.

Sin embargo, es posible que puedas mitigar estos riesgos con una planificación adecuada, una estrategia sólida y una actitud proactiva.

Sí lo sé, te da miedo, pero créeme, emprender en una economía inestable puede ser desafiante, pero también puede ser una gran oportunidad de crecimiento y aprendizaje.



El año 2024 trae consigo muchas oportunidades de iniciar emprendimientos con poca inversión, los desafíos son estar a la altura de las exigencias del mercado, adaptarse a la digitalización de procesos y aprovechar las ventajas de la inteligencia artificial que está dispuesta a trabajar para ti, te aseguro que sí aceptas el reto no te arrepentirás.

Me despido diciéndote un refrán adaptado por mí y que aplica mucho en estos casos.



## **Johana Perdomo**

Mentora en  
Procesos de  
Implementación.

Te invito a visitar mi  
página web

[www.soyjohana.co](http://www.soyjohana.co)

[m](#) dónde

encontrarás

información de alto  
valor que te

ayudará a potenciar  
tu emprendimiento.

# SGE EN GOOGLE: LA REVOLUCIÓN DEL SEO EN 2024



## El SEO a través de los ojos de Google y SGE en 2024

La Inteligencia Artificial (IA) ha venido para quedarse, y la nueva implementación de Search Generative Experience (SGE) hará mucho ruido en la forma en que los resultados se muestran en Google, lo cual afectará directamente al SEO.

Muchos piensan que la llegada de esta IA en Google será “la tumba del SEO” y un cambio radical en las estrategias que hoy conocemos, empezando por una revolución completa de los motores de búsqueda y una nueva forma de posicionarse en la red.

Por ello, el SEO pasa a ser algo secundario para SGE y las dudas del usuario pasan a ser prioritarias para esta IA integrada a Google, poniendo en crisis a todo este sector del posicionamiento web.

Pero, antes que nada, veamos el panorama general de esta situación antes de sacar conclusiones apresuradas.

## **¿Qué es SGE?**

Desde que apareció Chat GPT y tuvo una gran aceptación en el público, comenzaron a aparecer nuevas IAs que puedan alcanzar o sobrepasar a Chat GPT.

Si bien esto puede favorecer a la inmediatez de los usuarios, puede afectar a las webs que la IA no considere relevantes para resolver esa duda, quedando delegadas ante los ojos de los visitantes.

Lo cual lleva a un impacto directo hacia las webs que se posicionaban en los buscadores, ya sea a través del SEO o mediante SEM (Search Engine Marketing), en este último se conoce que se simplificarán los anuncios y solo se mostrarán los que se alineen específicamente con la búsqueda del usuario.

Así cuando una persona busque algo en Google, se le mostrará un resumen que resuelva esa duda y los enlaces que mejor responden a su búsqueda, sea cual sea la manera en que la respondan.

Pero no todo es malo, ya que se ha visto que puede mostrar un favoritismo en la exposición de otros contenidos además del tradicional escrito como: videos o infografías propias que resuman exactamente la duda del visitante.

Además, se sabe que SGE respetará los temas sensibles como: salud o medicina, política, religión, etc. Por lo que las webs que tengan estas temáticas específicas podrán seguir disfrutando de un SEO con muchos menos cambios.

## **Expectativas para el SEO en 2024**

Se espera que el SEO en este nuevo año cambie mucho tanto para webs experimentadas como para las nuevas en el rubro, teniendo que ir aprendiendo a adaptarse en el camino para mantener su posicionamiento.

Además, la función del especialista SEO puede variar en gran medida, ya que no solo debe adaptarse a las nuevas tendencias de la red y las integraciones de IA, sino también deberá adoptar una postura de estrategia en los contenidos de una web para lograr que destaque y se mantenga a flote.

Además, seremos testigos de la caída de muchas webs, especialmente las que tengan contenido repetido o de baja calidad, ya que quedarán cada vez más olvidadas. Mientras que las webs que muestren diferentes clases de contenido y siendo más específicas que genéricas, tomarán protagonismo.

## **Conclusión**

Este 2024 estará lleno de cambios y nos empujará a adaptarnos a las nuevas tendencias y tecnologías que comenzarán a implementarse en todas las redes, afectando el SEO de las webs en gran medida.

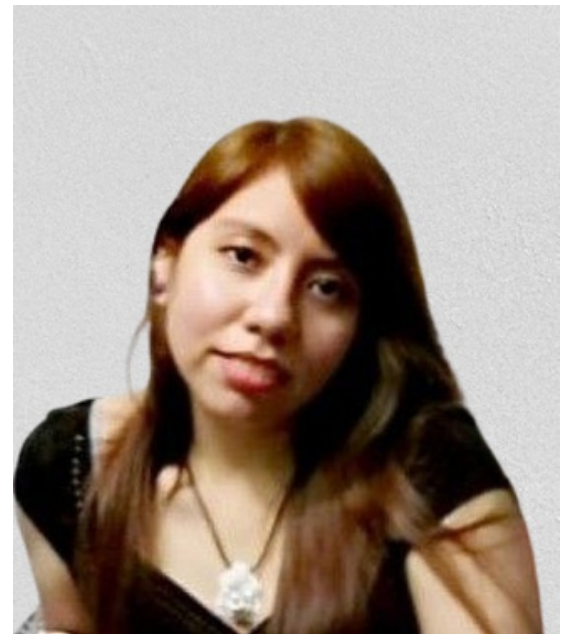
Mantenerse a la vanguardia de los cambios será fundamental para seguir teniendo buenos resultados de posicionamiento en los motores de búsqueda.

Así que el uso de keywords longtail, y la implementación de nuevos formatos de contenido e información de valor específica serán las armas más valoradas por el nuevo SGE y traerán como recompensa el posicionamiento en Google.

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

Encuéntrame en [LINKEDIN](#)  
[clic Aquí](#)

Puedes [contratar mis servicios CLIC aquí](#)



**Wendy Sanchez**

SEO  
Copywriter y  
Diseñadora  
web

# DESCUBRE 3 CLAVES QUE TE HARÁN MEJOR VENDEDOR (Y PERSONA).



Redacción:  
Luis Medina



Se habla mucho de cómo vender más, de técnicas y palabras claves que debes usar para ser un gran cerrador.

Incluso se escucha de vez en cuando cosas como: aprende a vender hielo a los esquimales, o debes ser capaz de vender cualquier cosa, incluso piedras.

Y depende la interpretación, no son frases malas. Aunque generalmente se da entender que debes ser capaz de vender algo a alguien que no lo necesita.

Eso de crear la necesidad.

Y ahí está mal el enfoque.



Mira, la verdad es que existen dos tipos de personas. Los que venden manipulando y los que venden persuadiendo.

El bien y el mal.

El Yin y el Yang de las ventas.

Los que buscan solamente su propio beneficio y los que buscan un ganar ganar.

Existen muchas personas que utilizan las ventas para hacer daño y han desprestigiado esta hermosa profesión.

Sin embargo no son los que más triunfan en las ventas.

Lo más probable es que conozcas al vendedor que manipula. Es el típico vendedor charlatán que cree que hablando mucho se vende más.

Intenta venderte un producto aún sabiendo que no lo necesitas.

Es la persona que busca sólo su propio beneficio y no entiende de que van las ventas.

Vender es hacer un intercambio de bienes entregando algo de valor a cambio de dinero.

Si, también ayudas en el proceso. De eso se trata.

Sin embargo la venta es un acuerdo Ganar-Ganar. Tu obtienes algo que quieres y necesitas a cambio me das tu dinero, o viceversa.

La clave en esto es la necesidad.

Y no, no se crea la necesidad. Debes **DESCUBRIR** la necesidad.

Y un vendedor que usa la persuasión (no la manipulación) se enfoca en descubrir necesidades en el mercado y si ve que tiene el producto indicado para solucionar el problema de la otra persona entonces le hace una oferta.

De esta forma ambas partes ganan. El comprador gana una solución a su problema que cubre su necesidad inicial a cambio del dinero que le entrega al vendedor.

Dicho así es simple, ¿no?

¿Entonces por qué es tan difícil vender para la mayoría de las personas?

¿O porque es mal vista la profesión de las ventas?

Por lo que te comenté anteriormente, vendedores que manipulan con tal de vender algo que no soluciona una necesidad real. Pasa porque están enfocados en eso de **CREAR NECESIDADES**. Algo muy alejado de la realidad de un gran vendedor.

Muy bien Luis, ahora entiendo la diferencia entre esos dos tipos de vendedores, ¿pero, qué hace un gran vendedor para descubrir necesidades?

Lo único que debe hacer es: PREGUNTAR y ESCUCHAR.

Te contaré un secreto.

Se dice en el mundo profesional de las ventas, que los humanos tenemos dos oídos y una boca como una señal de ventas.

Porque la naturaleza en su sabiduría nos está diciendo que tenemos dos oídos para escuchar el doble y una boca, porque debemos hablar la mitad.

Y esto aplica a las ventas.

Un gran vendedor no habla demasiado, tampoco debe ser extrovertido ni bueno para conversar.

Los mejores vendedores son personas silenciosas, introvertidas, incluso malos para hablar. Porque son muy pero muy buenas para escuchar.

Un gran vendedor habla muy poco, incluso podemos aplicar la Ley de Pareto del 80-20, quiere decir que escucha el 80% del tiempo y habla sólo el 20%.

De esta forma, mientras escucha obtiene información valiosa del cliente. Sus necesidades, deseos, miedos, aspiraciones, limitaciones, metas, objetivos, recursos, etc.

Y para escuchar mejor, debe saber hacer preguntas de calidad para obtener información.

Entonces cuando el vendedor finalmente habla, lo hace para hacer una oferta adecuada a la necesidad y realidad del cliente. La venta es casi inminente.

Debes tener en cuenta que una venta necesita cumplir requisitos y así mismo el comprador.

No todos son clientes ni deberíamos querer que lo sean.



Un 30% del mercado te va a ignorar, otro 30% no necesita tu producto. Un 30% nunca sabrá de tu oferta, y el 10% son tus potenciales clientes.

Por eso, no te sientas mal cuando te dicen NO.

Porque los noes son parte de lo SI.

Cada NO te acerca a un SI.

Por ejemplo, si necesitas 20 NO para obtener un SI. Cada vez que recibas un no, debes celebrarlo como un “no menos” que debes escuchar, antes de obtener el SI.

Esta reflexión me lleva a un consejo final.

### **Enfócate en hacer acción masiva.**

Volumen en la prospección, volumen en la entrega de información, volumen en reuniones y conversaciones de venta, volumen en la presentación de ofertas.

Porque a más oportunidades de ventas que generes, tus probabilidades de venta aumentarán.

Vende de forma persuasiva, con ética y descubriendo necesidades.

Aprende a preguntar, escucha con atención y de esta forma podrás vender más fácil.

Las ventas son el motor de todo negocio, mueven la economía y te permiten vivir.

Aprende a vender.

Ama las ventas.

Y te aseguro que tus resultados cambiarán para bien.

Para despedirme, te dejaré un regalo.

Después de quebrar 10 negocios decidí aprender marketing y ventas...

Los Últimos 3 Años Me Dedicué a Aprender Las Estrategias De Marketing Más Efectivas Y Hoy Te Revelo "Una Estrategia Secreta"

¡Para que la copies y pegues en tu negocio en un par de horas y que ha aumentado las ventas de cientos de emprendedores!

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



**Luis Medina Barría**

Principal Chief  
Executive Officer

Director de cuentas  
- [Luis Medina.](#)



# MOTIVACIÓN PARA LA ACCION

---

- «Naciste ganando la carrera. Le ganaste a millones de competidores para ver la luz. Tu mayor victoria es la vida y nada ni nadie tiene derecho a decirte lo contrario»

**Daniel Parra**



**MARKETING FUERA  
DE LA MATRIX**