



**9 formas de
ganar dinero con
YouTube en 2023**

Sergio Begueria

9 FORMAS DE GANAR DINERO CON YOUTUBE EN 2023

Índice

Si estás leyendo esto...	3
Anuncios de YouTube (AdSense)	5
Publicidad pagada (tarifas y captación)	8
Marketing de afiliación (caso real)	12
Venta de productos físicos (libros, merchandising...)	16
Venta de InfoProductos (conocimiento)	20
Co-lanzamiento de InfoProducto (asociarte con un experto)	24
Automatización de YouTube (paso a paso)	26
Venta de servicios (agencia)	31
Consultoría estratégica	35
Si has llegado hasta aquí...	37

Si estás leyendo esto...

Quiero que sepas que estás ante una de las mayores oportunidades que existen hoy en día en el mundo del emprendimiento. Cada vez cuesta más captar atención de la gente, cada vez los anuncios de Facebook salen más caros, cada vez más personas tienen seguidores, pero no tienen una comunidad de gente que les compre productos o servicios.

Mi objetivo con este libro es que aprendas cómo aprovechar al máximo todas las oportunidades que tienes para ganar dinero una vez que adquieras esta habilidad tan valiosa, la habilidad de dominar la atención de la gente y de poder crear una comunidad en cualquier red social (especialmente en YouTube).

Me llamo Sergio Begueria y durante los últimos cinco años he estado trabajando cada semana en crear una comunidad de emprendedores relacionada con mi marca personal y he tenido que aprender a base de errores todos los secretos para poder generar contenido que llame la atención, estructuras de vídeos que hagan que la gente pueda escucharlo y estrategias para poder monetizar y vivir de esto que tanto me gusta.

Dejé primero de marketing en la universidad precisamente porque no lo encontré un buen sitio donde poder aprender acerca de todo esto.

El marketing se aprende haciendo, se aprende de la experiencia y de la experiencia de otros que han pasado por el camino que tú quieras pasar, espero que este libro te abra los ojos ante la gran oportunidad que tienes delante y que no muchos están sabiendo ver y aprovechar.

Ojalá este libro sea el puente que te lleve, como a mí, a la vida de tus sueños, una vida en la que tu día a día esté 100% personalizado a como tú quieras vivir y que no tengas que estar atado a un horario, una localización o unos ingresos con un techo. Tanto tú como yo sabemos que tienes mucho más potencial por conseguir.

Empecemos...

1

Anuncios de YouTube (AdSense)

Esta es la típica forma de ganar dinero que tiene el «YouTuber» tradicional. YouTube te va a pagar una cantidad de dinero por cada 1.000 visualizaciones (CPM: Coste por Mil). Luego hay otra métrica representativa que es el RPM (Revenue per Mille: que es de ese CPM la parte que te toca recibir a ti).

Para poder empezar a monetizar, debes ser aceptado en el programa de Partners de YouTube. Actualmente solo es posible ser aceptado si tu canal tiene 1.000 suscriptores y +4.000 horas de reproducción o si tu canal ha conseguido +10.000.000 de visualizaciones en shorts.

A partir de ahí va a diferenciarse lo que ganas, en función de la audiencia, contenido, y tiempo que llevas publicando contenido, así como la duración de cada vídeo, porque podrás dar espacio a que haya más anunciantes en cada vídeo.

La gente se confunde pensando que tienen que cambiar el contenido para subir este RPM a otro sector que dé más dinero, pero realmente el poder de YouTube no está en el dinero de los anuncios, sino en lo que haces con ese

tráfico. Tenemos que entender que la habilidad que más dinero vale es la de poder captar la atención y poder ayudar a mucha gente de un nicho.

Una vez entiendes esto te das cuenta de que ganas mucho más dinero, poniéndote una propuesta de valor en la mesa y ayudando a todo ese tráfico, en vez de cambiando el nicho a otro, en el que eres menos útil y qué Simplemente ganas unos pocos euros más por los anuncios de YouTube.

Obviamente es súper interesante el hecho de que puedas ganar dinero, por simplemente capturar gratis a todo ese tráfico. En mi caso genera más dinero el podcast que mi canal principal porque los vídeos son más largos, por lo que da tiempo a meter más anuncios por cada reproducción.



YouTube: Sergio Begueria (marzo, 2023).



YouTube: Tengo un Plan (marzo, 2023).

A partir de aquí una vez tienes el tráfico ya puedes hacer cualquiera de las siguientes cuatro fuentes de ingreso que te voy a explicar a continuación.

Cuanto más entiendes este modelo de negocio y su estabilidad, más oportunidades se te abren para generar dinero, y las fuentes de ingresos no paran de crecer y crecer.

2

Publicidad pagada (tarifas y captación)

La publicidad pagada consiste en monetizar la atención y la comunidad que has creado. Esta puede hacerse a través de una simple historia o publicación de Instagram, un vídeo de YouTube, una colaboración de un proyecto de serie de YouTube, etc.

Hay baremos para poder medir cuánto puedes pedir por una integración o una colaboración pagada, normalmente lo que se mide es por CPM, es decir, se hace una media aproximada de las visitas que puede tener un vídeo de tu canal y a raíz de ahí se multiplica dependiendo del nicho y de tu nivel de autoridad por un número, por ejemplo, yo suelo multiplicarlo por 25 o por 30. Entonces si hay un vídeo de, por ejemplo, 50.000 reproducciones, para una integración de 45 segundos normal podrías estar pidiendo 1.500€.

Aun así, lo que te recomiendo es que vayas midiendo el nivel de implicación de esa marca y lo que están dispuestos a invertir en ti, porque a lo mejor puedes incluir algún extra más como una historia de Instagram o como una publicación de recordatorio y aumentar ese

presupuesto activamente al doble sabiendo como anclar el precio.

También va a depender mucho del nicho de esa marca que te está hablando y del producto que vendan.

Tú tienes que saber que si es un nicho que a ellos de normal les cuesta mucho conseguir leads (clientes potenciales) y que paga mucho dinero por salir en anuncios normales de YouTube, piensa que van a estar más sensibilizados a cifras más altas, con lo cual podrás multiplicar ese CPM por un número mayor y, por ende, ganar más.

Yo en lo personal he llegado a cerrar colaboraciones de packs de integración masiva en YouTube + 1 reel dedicado + 3 historias de Instagram por 4.200€, pero en esos casos el nicho se ha juntado con el contenido de tal manera que no afectara a mi marca, con que estuviera cómodo haciéndolo y con un buen momento del año.



Soy consciente de que muchas veces podría pedir más y siempre es algo que nunca vas a tener la cifra perfecta para mandar, pero sí que puedes ir midiendo donde está el techo intentando subir un poco cada vez e intentando negociar mejor los presupuestos.

Mi reflexión ante esto es que seas consciente del valor de tu comunidad que tiene la confianza que has creado con ellos.

Muchas veces nos prostituimos por 100€ porque no sabemos cómo poder monetizar nosotros mismos esa comunidad, entonces pensamos que recibir 200, 300 o 400€ por subir dos historias es súper rentable, cuando a lo mejor estamos desaprovechando una oportunidad en la que nosotros podríamos crear un producto propio de 30€ que sí sea útil, perfectamente adaptado para toda ciencia y que tengas por supuesto, muchas más de 20 ventas, que es lo que equivaldría a más de 600€.



Por todo esto digo que no te debes tomar YouTube como simplemente ser un creador que gana atención, fama y ya está, tenemos que entenderlo como un negocio, como una capacidad de generar riqueza, una capacidad para poder ser autoridad de un nicho, crear una comunidad con una gran confianza ante ti y, además, entender perfectamente.

¿Quién es ese cliente ideal que te está viendo para saber qué necesita y de qué forma tú puedes ser útil para ellos atándolo con un servicio o un producto que les encaje y estén dispuestos a pagar dinero por ti? Ahí es donde empieza la verdadera riqueza y libertad de este modelo.

Aun sabiendo todo esto, yo sigo aceptando colaboraciones de vez en cuando, si veo que no me va a impedir, ni me va a perjudicar en mis calendarios de lanzamientos de productos o campañas de productos personales y si no tengo nada mejor que comentar y pienso que ese servicio puede servir a la gente, entonces, en esos casos aprovecho y hago esas colaboraciones pagadas y las acepto, porque es una forma de aprovechar ya el contenido que va a salir para generar comunidad y monetizar un poco, esta es una fuente de ingresos que puede ser muy rentable a final de año, solo el año pasado en 2022, para mí representó 39.000€ de facturación.

3

Marketing de afiliación (caso real)

Esta es una de mis fuentes de ingresos favoritas.

Consiste en llevarte una comisión por cada venta que haces del producto o servicio de otra persona.

He estado desarrollando esta fuente de ingresos durante los últimos años y ahora mismo he llegado a un punto muy afinado para conseguir la máxima rentabilidad posible con la mínima publicidad, ¿cómo lo he conseguido? Bien, te voy a contar paso a paso cómo lo hago sin guardarme nada.

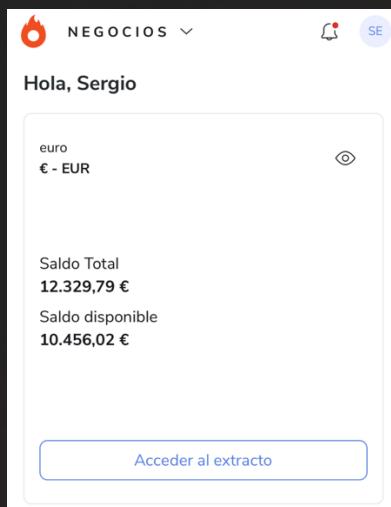
Primero, me di cuenta de que no era lo mismo llevarme un 10% de un producto de 15€, que de un producto de 1.000€, con lo cual era mucho más rentable promocionar un producto de 1.000€ que fuera de máxima calidad a recomendar muchos productos de 15€ mediocres.

Segundo, supe negociar bien las condiciones de afiliaciones, ya que debemos saber y debemos dejar claro que nosotros estamos jugándonos la confianza de esa gente que nos sigue y que la persona que está promocionándolo no pierde ni un solo euro en publicidad y de que simplemente va a éxito, eso puede provocar que

ese 15% inicial que te ofrecían puede llegar a subir hasta un 35,40%.

Actualmente con lo que más colaboro son InfoProductos, porque son los productos de alto valor más útiles para una persona (dependiendo del sector y del nicho), que maneja los mejores márgenes y que es más sencillo de integrar en el contenido que yo estoy haciendo.

Al final yo hablo de emprendimiento y de formas de ganar dinero, con lo que entrevistar a la persona mejor preparada de ese sector y después recomendar que la gente aprenda con él no está nada mal, tu comunidad te lo agradece porque estás recomendando mejor y tu imagen no queda manchada, porque sabes que si alguien va a poder dar ese conocimiento es esa persona.



(Captura de mi panel de Hotmart, plataforma de cursos que usan varios de los infoproductos a los que estoy afiliado, ese es saldo pendiente de retirar de ingresos de últimas semanas)

Hay otra segunda fuente de afiliación que he empezado este año y es muy muy rentable. Se conoce como afiliación por servicio de agencia, ¿en qué consiste esto? Te conviertes en afiliado de una empresa de servicios que cobre recurrentemente, entonces lo que les pides es un porcentaje de la recurrencia que lleva ese cliente.

Imagínate que tienes una marca personal sobre SEO, y te afilias a una agencia de marketing SEO con la que hayas pactado que te vas a quedar un 20% de lo que le facture esa persona a su cliente de por vida, obviamente esto dependerá del tamaño de la agencia, del tamaño de los presupuestos y de lo que pueda ofrecer, pero esto puede ser súper interesante, ya que se convertiría en un ingreso recurrente durante los siguientes meses, es decir, no necesitarías constantemente promocionar para generar esos ingresos.

Yo de momento lo he hecho en el episodio del podcast que hemos grabado con el experto en Facebook Ads, ahí recomendamos su agencia y gracias a recomendarlo nos llevamos un porcentaje de lo que se les facture a los clientes de por vida, con lo cual, puede que por una simple entrevista estemos ganando 600 u 800€ al mes durante el próximo año y medio o más.

Otras opciones para poder ganar más dinero con la afiliación son las historias destacadas y el posicionamiento SEO.

Todo esto son estrategias en las que podría profundizar muchísimo más para conseguir el máximo rendimiento posible. Literalmente, ha habido semanas de ganar 7.500€ simplemente con un solo vídeo y una buena estrategia de afiliación, pero me faltarían hojas en este libro para poder explicaros con más detalle todo esto. Por ello quiero plasmarlo muy bien en la formación que estoy preparando y te quiero contar al final.

4

Venta de productos físicos (libros, merchandising...)

La venta de productos físicos, como por ejemplo puede ser ropa de merchandising, un libro o algo del estilo, puede ser interesante, sobre todo en marcas personales que tienen una comunidad muy fidelizada.

Por ejemplo, si tienes una comunidad muy fiel cerca del café, obviamente puede merecerte la pena el plantearte montar una marca de café, pero tiene muchos inconvenientes la producción de estos productos. Al final es un producto físico, por lo debes que tener en cuenta una atención al cliente, un soporte y muchas otras variables que pueden robarte tiempo de la parte creativa y estratégica de tu contenido, que al final es lo importante y es lo que te ha hecho construir esa comunidad.

Si vas a empezar este camino, tienes que hacerlo muy poco a poco, no te la juegues a pedir muchísimo stock de un producto sin testear aún si va a funcionar o no, lo que te recomiendo siempre en estos casos es empezar con una preventa, incluso hacer que todos los lanzamientos sean en preventa en la que das una escasez de tiempo para poder comprar, forzando una prisa en la gente para

realizar la compra y después de cerrar ese proceso de venta es cuando tú ya produces exactamente lo que te han pedido y 100% generas beneficio desde el primer lanzamiento.

Otro consejo que te quiero dar es que nunca pongas los precios de los productos para competir con precios, tienes que pensar que al tener una comunidad civilizada tu marca es más exclusiva y es muy complicado que tengan algo de ti si no es por tus medios o recomendaciones, por lo que el precio, si el producto es de calidad, no va a ser el problema.

Ponlo a un precio razonable, pero no hagas que el precio barato sea tu estrategia para vender más, siempre apuesta por darle un buen marketing, una buena calidad de producto y una buena difusión a través de las redes sociales.

Volviendo a las cifras, recuerdo cuando empecé mi comunidad, creé un movimiento de estudiantes inconformistas #NotOnlyAStudent y en ese punto veía muy claro el hecho de poder sacar camisetas con mensajes motivadores o inspiradores para estos estudiantes.

Lo primero que hice fue analizar cuánto podrían estar dispuestos a pagar por una camiseta y a partir de ahí decidí hacer una semana de preventa para poder crear

todas estas tallas y prendas y venderlas después, en aquella época para los pocos ingresos que tenía, supuso un cambio importante.



Recuerdo que en una semana llegué a vender 1.800€ de facturación de camisetas en preventa y eso fueron alrededor de 950€ de beneficio, lo cual para un producto que genera tanta comunidad y tanta satisfacción como es una camiseta, porque es físico y lo pueden tocar, lo consideré todo un éxito.

Aun así, lo he dicho, hay mucha logística detrás, atención al cliente que hay que tener y otras cosas a tener en cuenta, por lo que no me termina de convencer continuar con ello porque tampoco me apasionaba tanto y es mucho más rentable continuar haciendo crecer esa comunidad y

encontrar otras formas en las que poder ser más útil, ganar más beneficio y que fuera más cómodo de gestionar para mí.

Estoy perfectamente con la siguiente forma de ganar dinero, que para mí es la más útil y haciendo las cosas bien, puedes literalmente cambiar la vida de una persona, el negocio del conocimiento.

5

Venta de InfoProductos (conocimiento)

Para mí esta es una de las formas de ganar dinero más rentable y a la vez más útil para la gente. Cuando hablamos de vender un único producto no hablamos de simplemente vender un curso para ganar dinero y ya está, tenemos que ser conscientes de que estamos vendiendo una transformación de una persona, la posibilidad de que pase del punto en el que está a un punto de vida mucho mejor.

Al final una camiseta solo sirve para vestir y hay muchas en el armario, pero un buen InfoProducto puede hacerte una persona más feliz, con menos dolor, más libre y habiendo hecho grandes amigos en ese camino.

¿Hace falta ser un experto en un sector? Es importante que aquello que vayas a enseñar lo hayas hecho tú antes y lo puedas demostrar. La gente piensa que es necesario ser un Doctor licenciado por Harvard para poder ofrecer un InfoProducto online sobre ese tema que te apasiona y que has dedicado el triple de horas que cualquier persona, pero realmente solo necesitas estar un paso por delante de la persona a la que vas a enseñar, esa persona no está

buscando tus títulos ni que tengas la medalla de ser el primero de tu promoción, lo que realmente busca es si tú eres la persona correcta para ayudarle a llegar al punto al que quiere llegar, si esto se cumple, está hecho.

¿Qué te recomiendo yo para empezar en los InfoProductos? Te recomiendo que empieces preguntando a la gente de qué forma puedes ayudarles y que estés durante un mes entero resolviendo sus dudas y aportando toda la información de valor que puedas para ayudarles en aquello que te pregunten.

Una vez hagas eso, tú les preguntas si les gustaría que crearas un programa con el todo el contenido organizado y con un seguimiento más avanzado para poder seguir dándoles la mano y que para poder llevarlo a cabo te gustaría entrar en llamada con un par de ellos para poder hacer algo personalizado.

A todos aquellos que se sientan partícipes del proyecto y querrán seguir sabiendo del producto una vez hagas eso, la mejor forma de venderlo es la siguiente:

Dentro del mundo de los embudos de venta, hay muchas formas de vender un InfoProducto, pero sinceramente hay dos que te van a servir y que son bastante sencillas. Una vez has creado contenido de valor y ayudado a la gente, esa gente ya sabe que tú eres una autoridad en el

tema, lo que puedes hacer es vender un evento de pocas horas a un precio muy bajo (por ejemplo, 7€). Luego, en ese evento de bajo precio, después de haber aportado muchísima formación de calidad y haber sido útil en esos últimos días de evento (puede ser un evento de tres días, una hora cada día), ofreces la oportunidad de poder entrar a un programa más avanzado, en el que haya más seguimiento y ayuda.

Verás que habrá un porcentaje de las personas que han asistido a ese evento que estarán encantadas de seguir comprándote, y ese siguiente programa no costará siete euros, sino que podría costar perfectamente 300 o 400€.

Este mismo embudo puede funcionar bien, quitando el precio inicial del evento de siete euros, llegando a tocar a muchas más personas y generando un efecto de lanzamiento. Sin embargo, es esencial comunicar claramente la transformación que experimentarán, la mejora que obtendrán en sus vidas, ya sea basándose en tu propia experiencia o en la experiencia de personas que hayas ayudado previamente, para superar las dudas que puedan tener respecto a si podrás ayudarles o no.

En lo personal, como sabéis que siempre cuento mi propia experiencia, he hecho ya varios intentos de esto y han funcionado muy bien, por ejemplo, vendimos 850 plazas de un reto físico de 7 días a 7€, después de eso ofrecimos

entrar a un reto de 12 semanas por 75€ y se apuntaron 149 y finalmente ofrecimos un evento de 500€ al que se apuntaron 23 personas.

Como veis, de un simple «evento de 7€» asequible, puede surgir un gran gancho de ingresos y, además, ofreciendo algo muy transformador y útil para la gente.

6

Co-lanzamiento de InfoProducto (asociarte con un experto)

Lo que te contaba antes de ese reto físico de siete días, no fue un producto creado solo por mí. Te cuento:

Había mucha gente que me preguntaba por redes sociales acerca de consejos sobre entrenamiento, cambio físico, hábitos de salud. Yo no tengo la autoridad ni el título como para crear productos de transformación física, pero sí que tengo amigos que son muy buenos haciendo lo que hacen, entonces lo que hicimos fue juntarnos y crear un nuevo producto adaptado perfectamente a mi comunidad en el que estuviera, por un lado, yo, como propio caso de éxito de esa metodología, la confianza que yo tenía con mi comunidad, y la autoridad que generaba esta persona con la que hice el lanzamiento.

Esto es como el siguiente nivel al marketing de afiliados, porque directamente es crear algo con ese experto al que recomiendas, pero, no obstante, no recomiendo hacerlo en cualquier caso, solo en casos concretos como este, en sectores donde tú nunca veas que acabes haciendo muchos InfoProductos sobre el tema, porque a lo mejor no sabes lo suficiente.

Para mí fue una idea muy buena el hecho de poder aportar y ayudar mucho a mi comunidad en ese campo en el que no pretendía sacar nada y rentabilizarlo muchísimo, de un sector que a priori simplemente me va a dar contenido para Instagram o YouTube y para nada había pensado en que podía haberse convertido en un negocio como ha sido.

7

Automatización de YouTube (paso a paso)

Últimamente se está poniendo muy de moda esto de «automatización de YouTube». Esto no deja de ser aplicar todo lo que puedes llegar a saber acerca de YouTube y de cómo crecer ahí, pero que en vez de crear contenido en el que tú sales hablando, delegas ese contenido a otro equipo: un editor, un actor de doblaje, un guionista y un diseñador que hace la miniatura, es decir, exactamente la misma estructura que tengo yo, pero yo tengo que hacer el rol del actor y guionista.

Sinceramente pienso que se está poniendo de moda porque la gente lo percibe como dinero rápido y una forma de evitar enfrentarse a uno de sus miedos que es el que opinan los demás de mí, pero cuando entiendes que todo en esta vida se basa en crecer y en convertirte en una mejor versión, te das cuenta de que no hay nada comparable como sacar tu nombre ahí fuera, que más gente te conozca y que eso te abre la puerta a nuevas experiencias, ya no solo del ámbito profesional, sino también del personal.

Aun así, sí que pienso que puede llegar a funcionar este modelo de negocio.

Necesitas por un lado encontrar un equipo barato pero trabajador, que sea capaz de gestionarse a la hora de producir contenido e ir publicándolo, por otro lado, necesitas una persona que entienda cómo funciona el algoritmo de YouTube, y qué vídeos hacer para que tengan reproducciones (la parte realmente valiosa del proceso) y por último vas a poder escalar esto todo lo que tus equipos crezcan.

Lo complicado realmente es saber qué sectores van a funcionar, con qué títulos, qué miniaturas hacer y cómo crear vídeos que tengan una buena retención de audiencia, pero aquí lo importante, como digo siempre no es que te quedes simplemente con la forma de ganar dinero, sino con la importancia que tiene adquirir la habilidad que te permite conseguir esta forma de ganar dinero o cualquiera de las otras.

Yo ahora mismo no tengo activo ningún canal automatizado, porque no lo necesito y porque me llena mucho más y me siento más útil aportando de otra forma, pero si quisiera es cuestión de aplicar todo lo que he aprendido y lo que se acerca de captar la atención de la gente en este modelo y abrir diferentes sectores y nichos (como por ejemplo, tarjetas de crédito bancos digitales,

inversión en activos digitales, finanzas personales, psicología, cualquier otro sector que se te ocurra) e ir probando vídeos con una recurrencia y constancia hasta demostrar que acaba funcionando.

En este modelo sí que te puede llegar a interesar teniendo en cuenta el RPM que va a tener tu contenido, ya que tu objetivo es conseguir el máximo número de reproducciones.

Por ello, el vídeo tendrá una duración máxima de 10 o 15 minutos y sectores que hablen, no solo en español, sino también en inglés, además de otros sectores en los que se hable acerca de cosas relacionadas con ganar dinero. Estos nichos siempre van a pagarse muchísimo mejor.

Puedes contratar al equipo en páginas web como freelance.com, fiverr.com, o incluso a través de grupos de Facebook de trabajadores de un sector de América Latina. Después, necesitas crear un sistema de producción para que pueda seguir funcionando sin que tú estés presente.

Por último, y más importante, necesitas tener conocimientos para saber exactamente cómo debe quedar el resultado final de los vídeos que se deben producir y cómo se debe vender en términos de título y miniatura.

Si no tienes estos conocimientos, lo único que conseguirás es perder dinero, perder tiempo y generar una gran frustración al no obtener resultados.

Por último, hazme caso que sé de lo que hablo, si tienes pensado utilizar esta forma de ganar dinero como forma de conseguir resultados antes, nadie te garantiza que los tengas mucho antes que, por ejemplo, con tu propio canal de YouTube, al final todo se basa en conseguir sacar vídeos más virales para que te descubra más gente, para crear una comunidad y encima en este caso, al no tener esa conexión humana, es mucho más complicado poder llegar a vender productos, lanzamientos o cualquiera de las otras fuentes de ingreso que te he comentado a lo largo de este libro.

Sinceramente esperaría que pasaran tres o seis meses para saber cómo está funcionando todo y a partir de ahí, retocar la estrategia, pero si quieres entrar en YouTube pensando que en dos semanas vas a tener resultados, estás muy equivocado, es lo mismo que decir que me voy a poner a jugar al tenis para poder ganar el dinero que gana Carlos Alcaraz, es posible pero hay que currárselo y ser realmente bueno, eso sí, luego el estilo de vida que te da es mucho mejor que el de un deportista de élite ya que tienes más libertad de espacio y más flexibilidad en tu vida.

Siempre diré que ser «YouTuber» es el mejor trabajo que existe, por encima de ser cantante, futbolista o cualquier otra cosa. Te permite hacer literalmente lo que te dé la gana a la hora de formas de ganar dinero y monetizar.

8

Venta de servicios (agencia)

Como te decía, una vez aprendes todos estos conocimientos, te conviertes en una persona súper útil para cualquier negocio, porque tienes la habilidad de captar la atención de la gente, de contarles algo y de ofrecerles una ayuda con tu producto o servicio.

Estamos en un momento de la historia en el que es más complicado la atención que el dinero por eso las personas que tienen estas habilidades son las que más riqueza están generando. ¿No te gustaría tener esa capacidad de poder generar dinero de cualquier proyecto o cualquier marca que toques?

El modelo agencia es un modelo que ya todos entenderéis, pero que puede darnos resultados monetarios más rápido.

Debo decir que no es el más placentero, porque cuentas con la presión de tener a muchas personas observando tu trabajo y exigiéndote resultados, pero sí es verdad que el dinero que entra puede venir bien. La mejor forma de ofrecer un servicio de agencia no es ofreciendo algo

común como cualquier persona y ya está, debes hacer como Apple.

¿Sabes que le dice Apple a todos sus trabajadores que trabajan de cara al cliente y a vender? Que su trabajo no es vender productos, sino solucionar problemas.

A la hora de plantear el servicio de agencia objetivo, simplemente tiene que ser ir a esa gente que está interesada en escuchar, preguntar hacia dónde quieren dirigirse con su proyecto y ofrecerte como puente para que puedan llegar más rápido y de forma más garantizada.

Si cumples esto, realmente les va a dar más igual si el producto tiene forma de contenido en redes sociales o tiene forma de producción de correos electrónicos o social media management, cántrate en el problema que solucionas y no en mostrar tu servicio como en la teletienda.

Para conseguir tus clientes, tienes varias opciones, gratuitas y de pago. La acción gratis es qué inviertas tiempo en mirar LinkedIn, perfiles de Instagram, páginas webs de un mismo nicho, un nicho que genera ingresos para esos profesionales que les permita poder permitirse un servicio de marketing como este (salud, inmuebles, finanzas, etc.) y, a través de un mensaje por redes o un correo electrónico, tú simplemente les presentas la idea

de poder echarles una mano y que no quieres nada por adelantado, simplemente quieres regalarles una llamada en la que les quieres orientar rápidamente, lo que podrían hacer para mejorarlo y que de primeras podrías adaptarte a funcionar incluso por éxito, dando cierta garantía para confiar en ti esas primeras 2 o 3 semanas de servicio.

Siempre te han vendido la idea de que debes exigir lo que vales y que por supuesto el que no sepa pagarte ese dinero es porque no sabe valorar un trabajo, pero en el mundo del marketing todo funciona al revés. Aquí gana el que más da de primeras, si hay un cliente potencial para una agencia de marketing y hay dos agencias buscando cerrarlo, esa persona se va a quedar siempre con la agencia que más confianza le ha dado y que más le ayudado de forma desinteresada al principio.

Cuando después tienes casos de éxito con los cuales puedas arrastrar esa venta y demostrar que lo que tú haces a una persona de su mismo sector le está funcionando, es más fácil la decisión de contratarte, pero si estás empezando, podría incluso llegar a interesarte darles el servicio de forma completamente gratuita, solo para poder decir en otras llamadas con otros clientes potenciales, que ya tienes clientes en activo que están haciendo la metodología.

Los testimonios son tu mejor recurso y es lo que va a determinar la autoridad que tú tienes.

Otra forma de captar esos clientes potenciales para una llamada gratuita es a través de publicidad pagada, en este caso un anuncio, haz que vaya directamente a historias de Instagram, y que debes ser muy claro con la persona a la que te diriges, la promesa de transformación que les vas a ayudar y una llamada a la acción (CTA) clara de lo que tienen que hacer de cara al siguiente paso, en este caso sería agendar una llamada.

Cuanto más directo seas en la promesa y en el camino de transformación, y cuanto más concreto seas, más fácil será captar potenciales clientes de inmediato.

9

Consultoría estratégica

Uno de mis mentores me explicó una forma de poner precios que desde entonces siempre utilizo y me ayuda mucho a entender el nivel de entrega que tú tienes ante un cliente.

Debemos entender que no es lo mismo pedir dinero por un libro que has hecho y que simplemente entregas y cada uno hace lo que le da la gana, que un servicio como, por ejemplo, una agencia en el que literalmente tú sujetas el volante y conduces hasta donde él quiere llegar.

Hay tres tipos de producto: productos donde hacen ellos el trabajo, productos donde hacéis juntos el trabajo y productos en los que nosotros hacemos el trabajo por él.

Obviamente el precio irá *in crescendo* a medida que nosotros tengamos más responsabilidad en esa tarea. Por eso destaco este modelo de consultor.

Es muy parecido al modelo de agencia, lo bueno de este modelo es que es puro conocimiento estratégico, puedes crear un gran negocio sin necesidad de tener un gran equipo, porque otras cosas del día a día como que tengan

que grabarse, publicar, y estar al tanto de todos estos detalles, lo hace el propio cliente.

Es cierto que a lo mejor no puedes pedir una mensualidad tan alta, pero hazme caso que en este caso lo que te interesa es tener el menos estrés posible para centrarte en lo que realmente eres bueno, que es en la estrategia de ese contenido y de ese marketing que van a hacer.

El proceso de captación del cliente es similar al de una agencia, pero al ofrecerles tu ayuda como puente para alcanzar su objetivo, la forma de venderlo no es vendiéndoles directamente que tú haces todo por ellos, sino explicándoles claramente, paso a paso, lo que deben hacer, y facilitándoles contactos y recursos para que puedan llevarlo a cabo.

Perfectamente podría ser un servicio en el que una vez al mes o dos veces al mes tú tienes una reunión con ese cliente, comentáis todo lo necesario y los próximos pasos a seguir. Después, simplemente vía WhatsApp u otra plataforma de mensajería, podáis entrar en contacto para resolver alguna duda del día a día y ver el seguimiento de que todo se está cumpliendo.

Puede ser una vía muy rápida para poder empezar a monetizar esta gran habilidad.

Si has llegado hasta aquí...

Y piensas que esta habilidad es para ti y quieres obtenerla este año, esto te interesa:

Estoy preparando una formación acerca de crecimiento y monetización de YouTube, no simplemente me refiero a hacer crecer un canal de YouTube, me refiero a adquirir esta habilidad tan monetizable que te comento y que una vez controlas no tienes barreras a la hora de generar dinero o crecer, bien sea en otras plataformas u otros tipos de contenido.

Una habilidad que te permitirá recuperar la inversión de este programa en menos tiempo del que piensas, y que es aún más importante, es una habilidad que se quedará contigo para toda la vida. De cara al futuro, cualquier modelo de negocio que emprendas, cualquier proyecto que inicies, estoy 100% convencido de que te será de muchísima utilidad.

Literalmente es la llave para tener una vida con mejores relaciones sociales, mejores experiencias y más abundante en resultados, porque tendrás el control de la habilidad más importante de esta época.

Si quieres estar atento de cuando abro plazas (se abrirá durante un tiempo muy limitado y no para todo el mundo), únete ya al grupo de Telegram:
<https://t.me/+y5y9lEiC3e04ZTVk>

Y estate atento a lo que voy compartiendo en Instagram, YouTube y también en mi correo electrónico.

Un abrazo.

Haz el cambio.