

FACTURA 6 CIFRAS EN 7 DÍAS

Aprende a transformar
tu verdadera pasión
en un producto online
de alto rendimiento

SERGIO MARCÚS

Prólogo de Víctor Martín
y epílogo de Mago More

Factura 6 cifras en 7 días

Aprende a transformar
tu verdadera pasión en un producto
online de alto rendimiento

SERGIO MARCÚS

© Sergio Marcús, 2020

© Editorial Planeta, S.A., 2020

© de esta edición: Centro de Libros PAPP, SLU.

Alienta es un sello editorial de Centro de Libros PAPP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-1344-027-9

Depósito legal: B. 8.948-2020

Primera edición: junio de 2020

Preimpresión: Pleca Digital, S. L. U.

Impreso por Huertas Industrias Gráficas, S. A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

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 (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Sumario

<i>Prólogo</i>	9
<i>Prólogo de Víctor Martín Pérez</i>	11
1. La ventana de oportunidad	13
2. Negocios de éxito en el nuevo paradigma digital	19
3. Los infoproductos, un negocio millonario.	29
4. La máquina del tiempo, o el secreto de viajar al futuro	39
5. Tu momento	53
6. La meta de las 6 cifras	59
7. Algunos casos de éxito.	65
8. La simplicidad genera resultados	73
9. ¿En qué eres experto tú?	77
10. El poder de la autoridad	91
11. Todo empieza conectando	97
12. Tus mejores amigos	105
13. La era de la transformación	111
14. El éxito de tus clientes es tu éxito.	117
15. Tu infoproducto es el corazón de tu imperio digital	121
16. La hora de la verdad: las estrategias de venta ...	127

17. La fase de captación para impactar al máximo de personas posibles.	135
18. Lanzamientos: facturar 6 cifras en sólo 7 días. . .	141
19. Embudos de venta <i>evergreen</i> : la venta que no para nunca	153
20. La teoría del termómetro para vender todo lo que quieras.	161
21. Arquitectura de una oferta irresistible	167
22. Persuasión: el motor que lo mueve todo	175
23. Una decisión lo cambia todo	181
<i>Epílogo de Mago More</i>	185
<i>Agradecimientos</i>	189

La ventana de oportunidad

El nuevo paradigma de los negocios del siglo XXI ha puesto en escena un factor cada vez más importante en la ecuación del éxito: la velocidad.

Ahora es más relevante que nunca tener el coraje y el atrevimiento de actuar inmediatamente cuando se detecta una verdadera oportunidad de negocio. Porque, si no lo haces tú..., lo hará otro. Sin duda alguna.

Cada vez se abren y cierran con mayor frecuencia «ventanas de oportunidad» que sólo los más decididos saben aprovechar, mientras otros simplemente las ven pasar fugazmente ante sus ojos al tiempo que su cabeza transita en un mar de dudas sobre la conveniencia de lanzarse a por ella o dejarla pasar.

No es necesariamente malo dejar pasar oportunidades. No todas las ventanas de oportunidad son para todo el mundo, faltaría más. Pero el verdadero problema radica en dejarlas pasar todas. Una tras otra.

Si tú te sientes identificado con esa circunstancia, probablemente estás sufriendo algún bloqueo mental que te impide tomar los riesgos necesarios para tener la oportunidad de disfrutar de los hipotéticos beneficios que se dibujan ante ti a corto o medio plazo.

Voy a serte muy sincero: yo también fui una persona con cierta aversión al riesgo, y tomar decisiones valientes nunca fue mi fuerte. (Nota para el lector: en todo momento hablo en pasado.)

Para tomar cualquier decisión o aventurarme con algún nuevo proyecto, debía tener absolutamente bajo control mi plan A, y sólo consideraba esos nuevos retos como un plan B que poco a poco tenía que justificar mi apuesta para que lo convirtiera en mi plan A. Supongo que te imaginas cómo acababan siempre mis aventuras, ¿verdad?

En efecto, los planes B nunca acababan desbancando al plan A. Lógico. Analizándolo ahora desde la distancia, tiene todo el sentido del mundo que cualquier proyecto que no tuviera mi foco absoluto nunca podría tener los mismos resultados que mi proyecto principal. Ahora parece muy evidente y sencillo, pero, como te contaré más adelante, yo probablemente tardé demasiado tiempo en darme cuenta.

Por el momento, te pido que confíes en mí: estoy prácticamente convencido de que no hay nada tan arriesgado como tu plan A actual. Si piensas que emprender es arriesgado, si piensas que lanzarte de cabeza a por esa oportunidad es arriesgado, si piensas que no tener la certeza de unos resultados es arriesgado..., dime: ¿cómo estás midiendo el riesgo?

¿Qué es lo que realmente quieres? ¿Qué estás buscando? ¿Cuál es tu objetivo real? Responde a estas preguntas sin dudar ni un segundo, y después valora los riesgos en ese contexto que acabas de dibujar mentalmente en tu cabeza. Seguramente, tu percepción de lo que es arriesgado cambie sustancialmente.

Este ejercicio lo he hecho con amigos y clientes, y el resultado siempre es sorprendente... para ellos. Resulta que lo que realmente quiere la mayoría es ganar más dinero, a ser posible logrando un estilo de vida con más tiempo libre

para... ¡vivir! Y lo que tienen, pues te lo puedes imaginar: un trabajo tradicional de ocho horas diarias en una oficina, o equivalente, con un salario generalmente estándar.

Entonces, no cabe duda de que lo más arriesgado para lograr ese objetivo es seguir con ese trabajo que ni te da todo el dinero que te gustaría ni te proporciona todo el tiempo libre con el que sueñas. Pero, claro, ese trabajo da algo a lo que cuesta mucho renunciar a ciegas: la supervivencia.

Con ese trabajo sobrevives. Vas tirando. No estás donde te gustaría estar, pero por lo menos vas pasando los años dignamente. Sin embargo, estás traicionándote a ti mismo, porque estás actuando en beneficio de un objetivo, el de la supervivencia, que no es el que habías definido.

Yo también me traicionaba a mí mismo. Quería algo, pero no hacía nada que realmente me llevara de cabeza a conseguirlo. Apostaba también por la supervivencia. Esa supervivencia es muy cómoda, y seguramente muchas personas firmarían por tenerla..., pero yo no. Yo tenía otro objetivo.

Con el paso del tiempo me fui dando cuenta de algo muy importante, que me ayudó muchísimo en la toma de decisiones desde entonces. Cuando dices SÍ a algo, estás inevitablemente diciendo NO a otras cosas. Y cuando dices NO a algo, estás dejando la puerta abierta a poder decir SÍ a otras cosas.

Esa realidad aplastante, combinada con el hecho de tener muy claro que todo aquello que no te acerca a tu objetivo, necesariamente, te aleja de él, cambió mi estructura mental a la hora de tomar decisiones; y, entonces, mi predisposición a lanzarme a por esas ventanas de oportunidad que se abrían era radicalmente diferente.

Retomemos ahora el concepto de la «ventana de oportunidad». Hay ventanas de oportunidad que se abren de manera universal, es decir, tienen una temporalidad concreta, y cualquiera que la detecte puede aprovecharla; y hay otras

que se abren de manera personal, porque se dan una serie de circunstancias en la vida en las que surgen estas oportunidades hasta entonces escondidas.

Para que lo entiendas mejor, un claro ejemplo de una ventana de oportunidad universal se dio con la irrupción del bitcoin, la criptomoneda que transformó en millonarios a todos aquellos valientes que decidieron aprovechar la ventana de oportunidad que se abrió en su momento. Pero fueron circunstancias de mercado, y la ventana óptima se abrió y se cerró, y todo el que la quiso aprovechar la aprovechó en mayor o menor medida.

Una ventana de oportunidad personal tradicional se da cuando alguien es despedido de su trabajo. Las circunstancias que conocemos como normales cambian completamente, y se abren una serie de ventanas en nuestra vida que hay que saber analizar bien. Puede que se abra la de un trabajo en la competencia, que nos ha hecho una oferta al conocer nuestro despido; puede que se abra la posibilidad de emprender; puede que se abra la posibilidad de formarse... Pero, recuerda: decir SÍ a una de esas ventanas de oportunidad muy probablemente cierre el resto.

¿Y sabes qué sucede? Que cada vez la velocidad de decisión que se requiere es mayor, porque las ventanas de oportunidad, tanto universales como personales, se abren y se cierran más rápido.

Si tienes detectada alguna o algunas ventanas de oportunidad ahora mismo, no las abandones pensando que estarán ahí siempre. Eso no sucede. Escoger una ventana de oportunidad tiene el potencial de cambiarte la vida por completo. Eres la suma de decisiones que tomas a diario, en cada segundo de tu vida. Y la de lanzarte a por una ventana de oportunidad es una decisión de las importantes. De las que marcan un antes y un después. No permitas que tu ventana de oportunidad se cierre sin haber actuado.

Sin embargo, si no tienes detectada ninguna ventana de oportunidad ahora mismo..., estás leyendo el libro adecuado, porque quiero compartir contigo la ventana de oportunidad que cambió mi vida y me catapultó hacia el cumplimiento de todas las metas y objetivos que me había marcado.