EL MÉTODO CIENTÍFICO APLICADO A LAS VENTAS:

APRENDE A LEER Y CONSTRUIR TUS INDICADORES ESTRATÉGICOS Y AUMENTA EL PODER DE TU MARKETING.

EMPRESARIO DE ALTO RENDIMIENTO

Mi objetivo con este E-book:

Lo escribí para **darte las herramientas y estrategias** para hacer que **tu negocio crezca hasta 20 veces más** en un periodo de 10 años. Poder ayudarte a desarrollar un marketing de alto rendimiento, y que adquieras todas las habilidades para que aumentes tus ventas, **tu negocio funcione sin ti** y sobre todo hacer que **tengas la vida de tus sueños** por medio de tu empresa.

Dave Gaona

Mi misión:

Ayudar a 50 millones de empresarios alrededor del mundo por medio de nuestros entrenamientos presenciales, academias en línea, asesorías y libros, para que tengan resultados extraordinarios y en tiempo récord en todos los ámbitos de su vida por medio del desarrollo de las 9 habilidades de empresario de alto rendimiento.

<u>Lo que estan diciendo otros líderes de Dave Gaona, de sus libros y de sus talleres de empresario de alto rendimiento:</u>

"Dave Gaona va a ayudarte a **lograr todas tus metas**, te lo prometo, sigue la metodología al pie de la letra y **vas a obtener resultados.**"

Blanca Treviño, **Fundadora de Softek.**

"Sin temor **haz lo que te dice**, sigue su sistemas para formarte como empresario, en 2 años vas a quedarte realmente impresionado como ha sido mi caso. Estoy muy agradecido con Dave para desarrollarme como empresaria."

Ana Guevara, **Medallista olímpica.**

"Hace 10 años conocí a Dave, es impresionante lo que **me ha ayudado a lograr todas mis metas como atleta y empresario**. **¡Entrénate con el te va a ayudar** a lograr tus sueños más poderosos."

Juan Toscano, **Jugador mexicano en la NBA.**

Entra a este video de Facebook, puedes seguirme si quieres. Te comparto el premio internacional de liderazgo que me entregaron por ayudar a muchos empresarios a nivel mundial.

Premio Liderazgo
Mejor Coach de Latinoamérica

Si deseas tener un marketing poderoso, que te genere ingresos constantes, entonces continúa leyendo porque lo que vas a experimentar en esta lectura se basa en una metodología que implantan los científicos a fin de verificar sus hallazgos y procesos.

Este tipo de medición ha sido trasladada por su efectividad a otras áreas como la educación y el marketing. Por esto constituye un modelo poderoso que te ayudará a construir indicadores estratégicos que te generen un marketing efectivo.

Recuerda que vas a obtener información poderosa, pero tus resultados dependerán de la acción que ejerzas sobre ella.

"EL MARKETING SIN INDICADORES NO EXISTE"

Sebastián Abramowicz

Indicadores

Este se podría decir que es el talón de Aquiles de las personas que quieren hacer marketing.

"Si lo puedes medir, lo puedes escalar"

Sebastián Abramowicz

Tengo que contarte que esta lección la aprendí perdiendo mucho dinero y tiempo, y es por eso que quiero evitar que hagas lo mismo. Puedes estar invirtiendo mucho tiempo, trabajo y dinero creando anuncios, posts, flyers, videos, embudos, sitios web y más, incluso contratando a personas que te ayuden a hacerlo, pero la realidad, es que si no mides los resultados, no podrás escalarlo.

Tener un marketing sin métricas, es lo mismo que no tener marketing. Este es uno de los puntos claves para generar un sistema que atraiga clientes de manera ilimitada a tu negocio.

Hace un tiempo estaba generando embudos de ventas en sitios web. Después de hacer unos 50 embudos, estarlos corriendo y generando ventas, me di cuenta de que solo algunos estaban funcionando y otros no; el 80% no funcionaban, no traían ni una venta.

Tras analizar detenidamente el 20% que si funcionaba; estudiar los colores, los botones, los mensajes, fui detectando el patrón de lo que si funcionaba.

Si desde el día uno de manera disciplinada y constante hubiera medido cada embudo, hubiera tenido cifras de cuantas personas le daban clic, cuantas personas continuaban en la página, cuantos se iban, cuantos ni siquiera entraban al sitio; mi estrategia de venta hubiera funcionado mucho más rápido y de una manera mucho más efectiva.

La importancia de medir a diario todo lo que estés haciendo, es fundamental. No hay otra manera de saber si estás utilizando el medio adecuado, si tu mensaje funciona, si estás utilizando bien la técnica, si tus frases realmente son poderosas. Yo sé que cada vez comprendes mejor la importancia de llevar al día tus avances y lo empezarás a aplicar ya mismo en todos tus proyectos.

Seguramente tú ya estás haciendo algo de marketing, sea cual sea el medio que estés utilizando empieza a medir si está funcionando: debes saber cuánta gente te ha marcado por esos volantes. Si por ejemplo,

estás creando contenido en Facebook; entra a ver las métricas y empieza a ver qué imágenes, qué textos, qué anuncios, generan más interacción. Si tienes videos, cuantas reproducciones hay, conforme comiences a analizar toda esta información te garantizo que podrás identificar qué funciona más y podrás hacer cambios inmediatos en lo que no está trabajando como a ti te gustaría.

Crea tu calendario de contenido

Esta es una herramienta que facilitará tu vida. El calendario de medios es algo que te va a ayudar a estructurar todo tu contenido en todos los medios que estás utilizando y los que quieres emplear a futuro.

Calendario de Medios	Valor (conocimiento)	Viral/Tendencia/Memes	Venta (Publicidad)				
	DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
Facebook	Valor (conocimiento)	Viral/Tendencia/Memes	Venta (Publicidad)	Interacción	Tips	Descubre como	Video
Facebook 2	Publicidad	Meme	Tips	Controversia	Promoción	Historia	Los 5 pasos
Facebook 3	Conviértete en	Testimonio	Venta (Publicidad)	Viral	Tips	Meme	Decretos
Facebook 4	Meme	Publicidad	Decretos	Video	Concurso	Descarga de regalo	Compra aquí
Facebook 5	TikTok	Tips	Meme	Estilo de vida	Oferta	Video	Premio
Instagram	Meme	Controversia	Publicidad	Obtén gratis	Promoción	El secreto para	Viral/tendencia
Instagram 2	Interacción	Meme	Estilo de vida	Decretos	Tips	Publicidad	Give away
Instagram 3	Give away	Controversia	Meme	Publicidad	Video	El secreto para	Estilo de vida
Volantes	Mándanos un Whats	Calle 1 venta produ 1	Descarga con el QR	Marca aquí	Venta prod 2	Más info aquí	Venta produ 3
Blog	Te imaginas si	Publicidad	Testimonio historia	Tips que te ayudarán a	Descubre la forma de	Mira qué le pasó a	Nunca antes visto
Tiktok	Diversión	Inf Valor	Los 7 pasos para	Estilo de vida	Conoce el secreto para	Oferta Irresistible	Tendencia
YouTube	Publicidad	Tips qué te ayudarán a	Los 5 pasos	Controversia	Oferta Irresistible	Testimonio historia	Descubre la forma de
Blog 2	Info de Valor	Tips	Publicidad	Oferta	Estilo de vida	Descubre como hacer	Historia/testimonio

En Empresarios de Alto Rendimiento tenemos alrededor de 15 sitios web, 8 o más páginas de Facebook, 5 a 7 sitios de Instagram, un blog por sitio web, TikTok una cuenta por coach, más la empresarial, 2 a 3 canales de YouTube y constantemente construimos más perfiles. A pesar de que puede parecer un proceso complicado crear contenido para cada una de ellas, no lo es. Siguiendo un calendario todo es más sencillo.

Las 3 V para creación de contenido: ventas, viral y valor.

A grandes rasgos, tu marketing debe tener diferentes tipos de contenidos; un porcentaje chico debe ser ventas; publicidad, ofertas, descuentos. Otro viral; alimentar a tus haters, crear polémica, memes y más, finalmente otro porcentaje debe ser información de valor; artículos, consejos para tu audiencia que les agreguen valor.

Sobre las tres v, puedes encontrar más información en mis redes sociales SebasCoach.com o a través de empresariodealtorendimiento.com Ingresa ya mismo y obtén la información que necesitas para cambiar para siempre tu marketing.

Desarrolla estrategias
Es importante que desarrolles estrategias para tus medios, mensajes y mercado. Para esto debes tener juntas semanales con tu equipo de marketing y crear planes de acción.
Las estrategias te van a ayudar a que tu calendario de contenido funcione. Si tú, ya creaste cientos de mensajes, ya hiciste diferentes segmentaciones para tu mercado y estas utilizando muchos medios diferentes, debes estar midiendo todo ello, y al medirlo lo que va a suceder es que tu prioridad será mejorar cada una de las cosas que haces.

"EL 90% DE TU TIEMPO COMO DUEÑO DE NEGOCIO DEBE DE SER MARKETING Y VENTAS"
David Gaona

Diariamente revisamos cuántos leads se generaron, de dónde se generaron y analizamos qué debemos hacer para mejorarlo, esto nos permite aumentar masivamente la atracción de clientes.
Semanalmente vemos qué fue lo que más funcionó, qué definitivamente ya no funciona y seguimos haciendo modificaciones. El mercado es siempre cambiante y si no tomas acción y creas estrategias todo el tiempo, tu marketing puede dejar de funcionar.
Mensualmente se hace una junta de creatividad donde se tiene un panorama de todo y se sacan ideas nuevas, planes de acción y más. Así, hemos desarrollado miles de estrategias; a pesar de eso, muchas que han sido todo un éxito, después de un tiempo simplemente ya dejan de funcionar. Otras no dieron resultado en un inicio y luego de un determinado plazo vuelven a trabajar. La fórmula es:

- CREAR
—
- MEDIR—
- MEJORAR
—
- MEDIR—
- CAMBIAR
—
- MEDIR—
- MEJORAR y así sucesivamente.

Nunca dejes de medir:
No me cansaré de repetirlo: una vez que estés implementando todo lo aprendido en este libro o en sesiones de Coaching, mide.
Para dejarte aún más clara esta parte, quiero contarte otra historia (recuerda las historias son parte del proceso de ventas). Tuve un cliente con el que comenzamos a hacer campañas en Facebook, llamadas con nuevos clientes, varias estrategias para atraer más clientes, construimos una base de datos e incluso un sistema de referidos, pero tuvimos que pausar por unos meses el servicio de Coaching, porque se fue de vacaciones y tomó la decisión de descansar.
Después de sus vacaciones me habló y me comentó, que no sabía por dónde comenzar. No había continuado con el seguimiento de los clientes y no tenía la métrica de hasta dónde había llegado cada cliente. Había perdido meses de ventas debido a que no sabía cómo reactivar todo lo que habíamos construido.
Decidí ayudarlo y lo que tuvimos que empezar a hacer, fue medir todo lo que pudimos. Nos dimos cuenta que había campañas en Facebook que nos daban métricas, también por suerte teníamos datos de análisis en algunos sitios y pudimos empezar a generar estrategias para reactivar el marketing del negocio desde allí.

Actualmente esta empresa desarrolló un departamento de marketing donde hay una

persona dedicada solamente a medir, otros crean contenido y otros solamente están desarrollando estrategias. Cuando armes tu departamento de marketing ten estas mismas áreas cubiertas, tendrás resultados muy rápidos.
Si necesitas asesoría e información adicional, para formar tu departamento de marketing de alto rendimiento; ayuda para reclutar y capacitar a las personas necesarias para formar este equipo campeón, contáctame en mis redes sociales SebasCoach.com o a través de empresariodealtorendimiento.com.
Decreta:
Yo soy disciplinado CON MIS INDICADORES.

Pasos a seguir:

1. Mide lo que ya estás haciendo.
2. Haz pruebas.
3. Crea tu calendario de contenido.
4. Vuelve a medir.
5. Desarrolla planes de acción.
6. Sigue midiendo.

Como ya te pudiste dar cuenta, la mercadotecnia es la estrategia de venta de tu negocio.
Nadie mejor que tú para poder hacerla. Haz lo que te digo al pie de la letra; trabaja muy duro en estructurar un sistema poderoso de atracción de clientes, y una vez que lo logres, sistematízalo.
Asegúrate que aprendas a hacer cada uno de los pasos antes de que contrates al personal que lo hará por ti y es necesario que el 80% de tu tiempo estés dedicado a estas responsabilidades. El poder es igual a la información más acción.
Sé que te puedes sentir abrumado por tanta información que ha recibido, pero sin duda alguna, todo esto hará que tu negocio se multiplique 10 o 20 veces más, te lo aseguro.

Haz lo que te digo al pie de la letra y actúa ahora. No aplaces más ninguna de las actividades que debes llevar a cabo y sigue entrenando para poder hacer cada vez mejor tus estrategias.

Espero que hayas disfrutado tanto como yo de este entrenamiento.
Te enviamos un abrazo gigante y que Dios te bendiga.
Nos vemos en uno de los próximos entrenamientos de www.empresariodealtorendimiento.com

Ten presente:

Poder= Información + acción

¿Y ahora qué sigue?

Sé que eres una de esas personas que quiere seguir avanzando a pasos agigantados en tu crecimiento y en el de tu negocio. Si quieres seguir avanzando en el tema de ventas y vender 500% más, **¡Tienes que seguir entrenándote!**

Algo que tienes que saber es que en esta vida todo es una venta, o alguien te está vendiendo o tú les estás vendiendo, asegúrate que te entrenes toda la vida para ser el mejor vendedor que puedas ser y tú seas el que vendes. Si quieres ser un empresario de alto rendimiento, tienes que leer y pagar el precio de poder ser un gran vendedor. **¡Compra el libro!** Asómbrate de todo lo que vas a atraer en bendiciones a tu vida por saber vender, te vas a dar cuenta cada día más que el camino se vuelve más sencillo y sobre todo lo vas a disfrutar más, apréndete las herramientas de memoria y utilízalas.

Es por eso que hice el libro de **Vende 500% más** para que lleves tu negocio, tus vendedores y tus ganancias a un siguiente nivel.

Lo que vas a aprender en el libro de **Vende 500% más** es:

- **La receta secreta para programar tu mente para que vendas 100% más** antes de que termine este mismo mes.
- **Las técnicas hipnóticas para persuadir a tus clientes** para que acepten tus términos, sin resistencias, sin quejas. Tú puedes -y debes- tener siempre el control en la negociación.
- **Elimina cualquier resistencia a comprarte.**Sabrás cómo manejar cada objeción… de hecho, las convertirás en tus aliadas.
- **Cómo presentar una oferta totalmente irresistible.** Descubre la gran diferencia entre una oferta aburrida y una oferta magnética, convincente y atractiva.
- **Lee la mente de tu cliente.** Descifra su código mental y edúcalo para que te compre a ti, a un sobreprecio, sin regatear.
- **Como vender mucho más caro.** ¡Sí! No hay ningún orgullo en vender barato. Punto (cualquier idiota vende con descuentos suicidas).
- **El MEJOR secreto de ventas que he conocido.** Es tan efectivo que pareciera ilegal (no lo es)… ¡y prácticamente nadie más lo está usando!
- **Descubre los 3 Errores Monstruosamente Mortales a la hora de cerrar,** que están asesinando brutalmente el 95% de TUS ventas… ¡y la gran mayoría de los vendedores ni siquiera está consciente de que existen!
- **Ya no más "déjame pensarlo",** prográmalos para que cierren rápido.
- **La VERDADERA razón por la que te compra un cliente.** No, no es el precio. Cuando sepas este secreto tu vida (y tu cuenta bancaria) jamás será igual. Si haz intentado todo y no puedes vender más, haz leído los libros, ido a los cursos inclusive hasta contratados a los

expertos entonces es momento de que conozcas la metodología de ventas de alto rendimiento. **¡Vende 500% más!**

Por qué leíste este ebook te preparé una OFERTA especialmente para ti. **¡Compra el libro!**

Te vas a llevar el libro físico, el audio libro y el ebook del best seller de ventas número uno en Latinoamérica por sólo el 50% del precio. **¡Compra el libro!**

50% DESCUENTO

FLOWCODE

PRIVACY.FLOWCODE.COM

¡Entra ahora a este código QR!

Compra el libro, te lo prometo que tu vida va a cambiar radicalmente.

AQUÍ TE COMPARTO EL TESTIMONIO DE ALGUNOS EMPRESARIOS SÚPER EXITOSOS DESPUÉS DE COMPRAR EL LIBROAQUÍ TE COMPARTO EL TESTIMONIO DE ALGUNOS EMPRESARIOS SÚPER EXITOSOS DESPUÉS DE COMPRAR EL LIBRO

*"**¡Compra el libro!** Literalmente mi despacho ha crecido casi 3000% a 2 años después de implementar el sistema."*

Diego Díaz, **Dueño de despacho contable, escritor.**

*"El libro de **vende 500% más** es el mejor que hay para vender, simple y sencillo **¡Compra el libro!**"*

Paty Pedroza, **Dueña de empresa de varios centros de belleza.**

*"**¡Compra el libro! Y haz lo que te dice Dave al pie de la letra**, si usas las herramientas tu problema va a ser como atender a tantos clientes."*

Mileidy Fernández, **Médica, dueña de hospital y escritora.**

Mi Garantía personal de 28 días

Compra el libro de “Vende 500% más”

Y si en 28 días no ves un cambio radical en tu negocio, **te devuelvo el 100% sin preguntas complicadas ni retrasos.**

Me tomo muy en serio todo lo que hago y he trabajado muchísimo para crear este programa junto a una comunidad única de empresarios exitosos. He reunido todo lo que sé, las experiencias de mis negocios, asesorías a miles de empresas alrededor del mundo y he puesto hasta mi última gota de sudor para que sea espectacular.

Y tienes mi promesa personal de que tanto mi equipo como yo **vamos a darlo todo para que salgas del curso sabiendo cómo hacer crecer tu negocio exponencialmente y funcioné como un equipo de alto rendimiento.** Esto es lo que te prometo.

Si ya estando dentro, y crees que no cumplo con alguna de estas promesas o que el valor que recibes es inferior a lo que vas a pagar, solo dímelo. Te devolveré tu dinero y tan solo te preguntaré por qué te vas para mejorar en un futuro.

En esos 28 días tendrás acceso a varios módulos del curso, habrás probado la comunidad, conocido a tu coach y a muchos empresarios. Tienes suficiente poder y visión para decidir si esto es o no para ti.

De verdad, **si no estás satisfecho con el libro del “Vende 500% más” no tengo ningún interés en quedarme tu dinero.** Valoro mucho irme a la cama tranquilo sabiendo que no “retengo” a nadie contra de su voluntad.

En cuanto pidas la devolución se hará efectiva en un plazo de una semana sin tener que hacer llamadas a ningún sitio raro, completar formularios imposibles o esperar meses.

MANDAME UN MENSAJE