

EDUARDO SÁNCHEZ

Cómo crear RIQUEZA INSTANTÁNEA

EL PROCESO DE **CUATRO PASOS PARA AUMENTAR**
RÁPIDAMENTE SUS PRECIOS EN UN 300% O MÁS
PARA COACHES, ORADORES Y EMPRENDEDORES



CÓMO CREAR RIQUEZA INSTANTÁNEA

**El proceso de cuatro pasos para aumentar rápidamente sus precios
en un 300 % o más para coaches, oradores y emprendedores**

Eduardo Sánchez

EDICIONES DOCE CALLES

1ª Edición *Cómo crear riqueza instantánea*
Diseño de portada: Carlos Silva Benítez

Ilustración de cubierta: PikiSuperstar @ Freepik.

© de los textos: Eduardo Sánchez

© de la presente edición:

Ediciones Doce Calles, S.L.
Apdo. 270 Aranjuez. 28300 (Madrid)
Tel.: (+34) 91 892 22 34
docecalles@docecalles.com

ISBN: 978-84-9744-323-4
Depósito legal: M-28656-2020
Impreso en España

Queda prohibida, salvo excepciones previstas en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con la autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados pueden ser constitutivas de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y siguientes del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (www.cedro.org) vela por el respeto de los citados derechos. Diríjase a este organismo si necesita fotocopiar algún fragmento de esta obra.

«Antes de trabajar con Eduardo Sánchez, estaba luchando con mi agencia inmobiliaria. Eduardo me dio el aliento y el consejo para implementar servicios premium de alto nivel, y desde entonces he facturado más 100.000 \$ en menos de seis meses».

Mauricio Arjona

Misiones, Argentina.

RIQUEZAS EXPERTAS

El proceso de cuatro pasos de 10K a 100K por mes, incluso si estás empezando o eres un experto/a desconocido/a.

Eduardo Sánchez.

Índice

Expresiones de gratitud	13
Introducción	17
Por qué deberías escucharme	19
Parte 1: la fundación	23
1.1. ¿Por qué el embudo de <i>marketing</i> tradicional es tu mayor obstáculo?	23
Parte 2: Reinventa el proceso de ventas con más detalles	27
2.1. Cómo la <i>Ley de escaleras</i> te impide tener éxito	27
2.2. Ventajas de ofrecer artículos o servicios de entradas de alto valor	28
2.2.1. <i>Mayores ganancias generales</i>	28
2.2.2. <i>Son clientes de mayor calidad</i>	28
2.2.3. <i>Mejores testimonios</i>	29
2.2.4. <i>Diferenciación</i>	29
2.2.5. <i>Menos competencia</i>	29
2.2.6. <i>Mayor impacto en los clientes</i>	30
2.2.7. <i>Menos problemas de servicio al cliente</i>	30
2.2.8. <i>Estado de gurú</i>	30
2.2.9. <i>Oportunidades para hablar</i>	30
2.2.10. <i>Compensación creativa</i>	31
2.2.11. <i>Promociones creativas</i>	31
2.2.12. <i>Conversión más alta</i>	31
2.2.13. <i>Gastar más que tu competencia</i>	32
2.2.14. <i>Contrata ayuda profesional</i>	33
3. Errores comunes al ofrecer artículos de <i>big ticket</i>	33
3.3.1. <i>Posicionamiento deficiente</i>	33

3.3.2. <i>Proceso de ventas mal definido</i>	34
3.3.3. <i>Mercado objetivo equivocado</i>	34
3.3.4. <i>Cierre demasiado temprano</i>	35
3.3.4. <i>Suposición de que no hay mercado</i>	35
3.3.5. <i>Miedo a los altos precios (uno mismo)</i>	35
3.3.6. <i>La estrategia está al revés</i>	35
3.3.7. <i>Demasiado genérico</i>	36
4. Tipos de negocios	36
4.1.1. <i>La fórmula de negocios de estilo de vida</i>	37
4.1.1.1. <i>Escenario 1: pasión + activos/habilidades, pero sin demanda del mercado</i>	38
4.1.1.2. <i>Escenario 2: pasión + demanda del mercado, pero sin activos/habilidades</i>	39
4.1.1.3. <i>Escenario 3: oportunidad de mercado + habilidades pero sin pasión</i>	40
5. El plan de las riquezas de los expertos	41
<i>Paso 1: agregar artículos de big ticket</i>	41
La psicología de vender artículos de big ticket	43
Comunicar valor estratégico.....	43
<i>Paso 2: Usa seminarios web para vender</i>	45
Triplica tus resultados.....	48
Creando Libertad con webinars	49
<i>Paso 3: aplicar el apalancamiento para ganar más mientras trabajas menos</i>	49
<i>Paso 4: ir en vivo rápidamente y ajustar agresivamente</i>	50
Parte 3: comentarios de cierre	55
Palabras de sabiduría de Steve Jobs y Mark Twain	55
Apéndices y bonificaciones	59



Una inversión en conocimiento paga
el mejor interés.

Benjamin Franklin



Expresiones de gratitud

Soy un gran creyente en dar valor a las personas y quería agradecer públicamente a toda la gente que me ha ayudado a llegar hasta aquí.

Primero, debo agradecer a mi familia por su amor y apoyo. Mis padres siempre me han alentado a sobresalir en todo lo que haga. También tengo que agradecer a mis hijos, Carolina Zhoe y Héctor, y a mis hermanos, Trini y Juan José, sin olvidar a mi pareja Cecilia Lotter por compartir conmigo el día a día, algo que no es fácil con una persona como yo.

A Max Forni y a Sergio Gutiérrez por su amistad y complicidad en todos los proyectos que juntos hemos emprendido y emprenderemos.

También quería agradecer al doctor Eladio Casino, Antonio Arreguin y Jurgen Klaric, ellos fueron quienes lograron abrirme realmente los ojos sobre lo que es realmente el *Neuromarketing* y el impacto que puede tener en cualquier negocio.



Introducción

¿Eres un orador, *coach*, escritor o consultor (a los que se llama «expertos/as») y tienes problema con alguno de los siguientes problemas?:

- Tienes un *curriculum* increíble, pero no estás ganando lo que te gustaría.
- Has vendido toneladas de tus libros, pero no ganas apenas dinero con ellos.
- Tienes vivencias poderosas y mucha experiencia de la que sabes que el mundo se beneficiaría, pero no sabes por dónde empezar.
- No quieres esperar años para obtener resultados.
- Ves a las personas que están menos cualificadas que tú, y que tienen muchísimo más éxito que tú.
- Temes que tu negocio crezca porque significa contratar más personal y/o trabajar más horas.

Si dijiste que sí a alguno de estas preguntas, entonces este libro te puede ayudar: he escrito este libro en forma de guía porque he trabajado con muchos oradores, *coaches* y escritores que antes de trabajar conmigo continuamente se preguntaban por qué no tenían más éxito, incluso con una experiencia asombrosa.

La buena noticia es que no es culpa tuya y se puede arreglar. El fallo está en el modelo que se perpetúa en la mayoría de las formaciones. Este modelo clásico funciona, pero es lento y está lleno de trampas.

En esta guía práctica compartiré contigo mi enfoque de *Cómo crear riqueza instantánea*, un enfoque radicalmente diferente de 4 pasos para llegar de 10K a 100K al mes, incluso si no eres conocido o solo estas empezando.

Aquellos que aplican este modelo disfrutan rápidamente de enormes recompensas. Este modelo te permite generar una enorme cantidad de efectivo en un período muy corto (en cuestión de semanas y mes frente a mes y años) incluso si estás empezando.

Hasta ahora, muchas de estas ideas y estrategias solo han estado disponibles para mis clientes privados de alto nivel que me pagan entre 5 y 6 cifras por consultoría y planificación. Estas son las mismas estrategias que mis clientes han utilizado para facturar miles de euros. Aquí también hay algunos otros beneficios de mi enfoque de 4 pasos de *Cómo crear riqueza instantánea*:

- Mayores beneficios.
- Clientes de mayor calidad.
- Mejores socios y colaboradores.
- Funciona también para principiantes, incluso sin productos y sin lista de suscriptores.
- Cómo crear productos de alta gama.
- Tener una alta diferenciación.

En el camino, también descubrirás:

- Un plan para cobrar rápidamente de 10K a 100K por mes, e incluso más.
- Cómo construir y hacer crecer un negocio lucrativo basado en tu estilo de vida.
- Cómo transformar tu experiencia de vida en elementos importantes, como programas de formación, comunidades de expertos.
- Y mucho, mucho más.

Cuando se aplica correctamente, este plan te permite agregar rápidamente 6 cifras e incluso 7 cifras a tu negocio mientras te permite trabajar menos (dos veces la palabra «permite» en la misma frase). La buena noticia es que puedes lograr estos resultados mientras educas a tus prospectos para que inviertan en ti a través de un enfoque de ventas basado en el valor frente al uso de tácticas de venta antiguas.

Como experto, te ayudaré a crear un gran impacto en el mundo. Lo mágico es que ahora vas a cobrar más al mismo tiempo que consigues un gran

impacto en tus clientes. Así que decide ahora mismo: ¿vas a planear usar estas nuevas y poderosas estrategias para impactar a más personas de una manera más grande (y cobrar más) o quieres permanecer pequeño e irrelevante? ¡Empecemos!

Por qué deberías escucharme

Conseguí ser el delegado de expansión número uno de Europa y número dos del mundo de la mayor compañía inmobiliaria del planeta, RE/MAX. Actualmente, soy vicepresidente de la Academia Europea de Neurociencias, Economía y Humanidades, además de ser profesor adjunto en la IE Business School.

En los últimos diez años, realicé varios lanzamientos de productos y seminarios web que generaron colectivamente más de 2.000.000 € en ventas y agregaron más de 50.000 personas a las listas de suscriptores de mis clientes. He simplificado mi experiencia a un proceso de 4 pasos para generar rápidamente de 10K a 100K por mes, y se ha demostrado que este proceso funciona en las siguientes industrias:

- Medios de comunicación social.
- Inmobiliaria.
- Al por menor.
- Promoción de libros.
- Ventas por Internet.
- Deportes.
- B2B.
- Forex.
- Otras muchas industrias.

Actualmente cobro a clientes privados seis cifras, también actualmente tengo programas de *mentoring* que van desde 5.000 € a 30.000 € por miembro. Para ver detalles sobre cómo funciona este plan, veamos los diversos estudios sobre casos que se encuentran dispersos en esta guía práctica.



Parte 1: la fundación

La parte 1 analiza temas fundamentales, como la mentalidad necesaria para alcanzar entre 10K y 100K al mes, los 2 tipos diferentes de negocios, la fórmula de estilo de vida y mucho más.

1.1. ¿Por qué el embudo de marketing tradicional es tu mayor obstáculo?

Una idea clave que a menudo se enseña es el embudo de *marketing*. La idea detrás de esto es la siguiente: vender muchos productos de bajo precio (comúnmente conocidos como productos de *front-end*) y luego un porcentaje de las personas pasaran a tus servicios de mayor precio (comúnmente denominado *back-end*,) como artículos de alto precio y productos de alta gama.

En casi todos los negocios, la mayor parte de las ganancias está en el *back-end*. Antes de demostrar por qué este enfoque de modelo de ascensión suele ser un modelo inadecuado para generar efectivo, rápidamente, veamos los números de una empresa de 100.000 € (para una empresa de 1.000.000 de euros, solo agrega un cero):

- 5.000 copias de un libro electrónico de 19,95 €.
- 1.000 copias de un libro electrónico de 99,95 €.
- 100 copias de un curso de estudio en casa de 995 €.
- 10 clientes a 10.000 €.
- 5 Clientes a 20.000 €.

¿Por qué mi empresa no funciona?, ¿qué puedo hacer para ganar más dinero?, ¿cómo adapto mi negocio para que sea compatible con mi estilo de vida? Este libro da pautas y consejos para crear riqueza, con ejemplos y casos de estudio basados en la vida real.

La primera parte, *la fundación*, orientada hacia el *marketing*, se enfoca en la mentalidad que debe adoptar un empresario para alcanzar el éxito.

La segunda parte, *reinventa el proceso de ventas con más detalles*, trata asuntos como la *Ley de escaleras*, su naturaleza limitante y cómo superarla o la venta de artículos *premium*, sus beneficios, el público al que los dirigimos y la manera de hacerlo. También enumera y estudia los errores en los que caemos a la hora de ofrecerlos: como pueden ser el posicionamiento pobre, el mercado equivocado, estrategia incorrecta, etc.

Eduardo distingue los dos tipos de negocios que existen y hace especial hincapié en el negocio de estilo de vida. Asimismo, desglosa los cuatro pasos del plan de riquezas de Empire Riches.

En la tercera parte, *comentarios de cierre*, utiliza a Steve Jobs y a Jeff Bezos como ejemplos para alentar al lector en su negocio.

Para finalizar el libro, añade dos apéndices. En el primero, otorga información extra sobre los artículos de *big ticket* mediante un listado de 15 ejemplos de los mismos. También profundiza en la investigación de mercado de eventos en vivo, su utilidad, por qué y cómo llevarla a cabo.



ACADEMIA EUROPEA DE NEUROCIENCIAS
ECONOMÍA Y HUMANIDADES
EUROPEAN NEUROSCIENCE ACADEMY

ISBN-13: 978-84-9744-323-4



9 788497 443234