



SISTEMA THE STRATEGY

"LA FÓRMULA PARA QUE TU NEGOCIO FUNCIONE SIN TI"



THE STRATEGY
ACADEMY

INDICE

Introducción 1

¿Por qué comparto todo esto contigo? 3

¿Cómo logré establecer varias fuentes de ingresos
que me permitan tener tiempo y libertad financiera? 5

Creación del " Sistema The Strategy " 7

¡La recompensa llega! 9

Los 3 pilares y las 5 fases que componen el
" Sistema The Strategy" 11

Fase 1: Estabilidad 14

Fase 2: Equipo Ganador 16

Fase 3: Marketing 17

- Prospectos 18
- Tasa de cierre 18
- Ticket promedio de venta 19
- Generación de Fans 19

Fase 4: Sistemas 20

Fase 5: Impacto Personal 21

Libertad de tiempo 22

Lo que puede lograr este método para ti 23

Acciones que puedes tomar desde hoy 24

Comienza tú camino de aprendizaje 25



INTRODUCCIÓN

Cuando alguien emprende, a menudo pasa por alto que, en realidad, está adquiriendo un autoempleo. El primer paso es reconocer que intercambiar tiempo por dinero limita el crecimiento empresarial.

En lugar de simplemente **"comprarse"** un autoempleo, es esencial entender que este enfoque restringe el tiempo para disfrutar los beneficios del emprendimiento y establece un límite a sus ingresos.

Imaginemos a un chef con su propio restaurante. Aunque ama cocinar y gestionar su negocio, su ingreso depende completamente de su presencia y habilidades. Si algo le sucede a sus manos, su fuente de ingresos desaparece. Este escenario se aplica a todas las profesiones, desde médicos y educadores hasta artistas y constructores, todos atados a sus habilidades manuales.



La clave es entender que no son dueños plenos de un negocio, sino autoempleados de sus propias empresas. Este enfoque no es sostenible a largo plazo. Despertar de esta realidad les permite corregir estratégicamente sus acciones hacia un crecimiento más sólido y sostenible.

ES ESENCIAL TRABAJAR POR PLACER Y NO POR NECESIDAD.

La clave radica en establecer fuentes de ingreso que permitan que el negocio funcione sin mi. De esta manera, cuando ejerza mi profesión, como en el caso de un Chef que trabaja por pasión y no por necesidad.

Además, cuando decida tomar unas vacaciones, el negocio seguirá generando ingresos sin requerir mi presencia.

Este es el paso crucial para evolucionar de ser un autoempleado a convertirme en el dueño del negocio.

Otro desafío común es la falta de tiempo para la familia, pareja o hijos debido a las obligaciones laborales. Perderse eventos sociales, reuniones con amigos y actividades recreativas es una realidad para muchos emprendedores.

Luego muchos desean dejar sus negocios a sus hijos, pero a menudo, los hijos no están interesados. La creencia errónea de que los hijos tienen un "chip diferente" oculta la verdadera razón: **los hijos no desean heredar un estilo de vida completamente esclavizado en el trabajo.** Después de años viendo a sus padres sacrificarse por el negocio, es natural que quieran explorar opciones de vida más equilibradas y satisfactorias.

MUCHOS NEGOCIOS FAMILIARES SE HEREDAN MÁS POR TRADICIÓN QUE POR DESEO GENUINO.

¿Pero qué sucedería si tu negocio pudiera operar de forma automática? ¿Y si en lugar de ser una carga, fuera una fuente de ingresos que proporcionara tiempo, libertad y disfrute a sus dueños? Bajo estas condiciones, cualquier hijo o hija estaría encantado de heredarlo.

Y ¿por qué comparto todo esto contigo?

Por una razón sencilla: **Conozco lo que significa vivir como autoempleado.** Actualmente, disfruto de 3 empresas que trabajan automáticamente para mí, pero cuando comencé, mi situación probablemente no era muy diferente a la tuya. Hace más de 15 años, podrías haberme visto trabajando como empleada en la empresa de mi abuela un taller de costura, luego en la Televisión y más tarde en una Dirección Municipal.

Mientras trabajaba en relación de dependencia tenía al mismo tiempo emprendimientos, sin saber que simplemente **estaba repitiendo el patrón de ser empleada**, solo que esta vez, de mí mismo. Además, como autoempleada, me encontré realizando una variedad de tareas: **no solo cumplía con mi función principal, sino que también gestionaba aperturas y cierres, limpieza, negociación con proveedores, búsqueda de clientes, contabilidad, marketing, y muchas otras responsabilidades.**

Aclaro que ser autoempleado **no está mal durante cierto tiempo**; de hecho, **es importante para entender a fondo el negocio.**



Así aprenderás toda la logística del negocio: horarios de apertura y cierre, estrategias de venta, facturación, horas más activas, necesidades de personal y relaciones con proveedores. Es una herramienta esencial para el crecimiento personal y del negocio.



Sin embargo, lo crucial es pensar a largo plazo y **planificar tu salida de ser autoempleado del negocio**. Te sugiero que desde el principio, incluso cuando el negocio sea solo una idea, establezcas una fecha de salida, **Lo ideal es dentro de los próximos 2 años**.

Prepárate para alejarte de las operaciones directas y asumir el rol de gerente o supervisor para coordinar al equipo. Algunos pueden tomar más tiempo, otros menos.

¿CÓMO LOGRÉ ESTABLECER VARIAS FUENTES DE INGRESOS QUE ME PERMITAN TENER TIEMPO Y LIBERTAD FINANCIERA?

LA CLAVE RESIDIÓ EN CAPACITARME EN LA ORGANIZACIÓN DE NEGOCIOS. Adquirí conocimientos fundamentales en finanzas, recursos humanos, estrategias empresariales, innovación, comercio exterior, inversiones y crecimiento, comunicación estratégica, entre otros aspectos esenciales. Al aplicar estos conocimientos, mi empresa de uniformes ejecutivos experimentó un notable crecimiento y expansión.

Este éxito no fue resultado de estar inmerso en la operación diaria, sino de aprender sobre los principios fundamentales del negocio. En este punto, mi perspectiva se amplió, **permitiéndome ofrecer el servicio a nivel nacional. En poco tiempo, mis ingresos y utilidades se triplicaron.**

Más adelante, adquirí habilidades para vender negocios y cedí la empresa a mi socia de entonces. Este cambio resultó en un rápido aumento en mis ingresos y utilidades. Decidí aventurarme en la apertura de otros negocios, como bienes y raíces, y me dediqué a impulsar su crecimiento.

Con esto, sacamos más talleres, nos expandimos en el negocio de bienes y raíces y una nueva iniciativa en el área de la belleza. Lo crucial es reconocer tu posición actual (empleado, autoempleado, gerente, dueño, inversionista). **Esta claridad te guía hacia tus metas de crecimiento, considerando opciones como expansión, franquicias y generar ingresos mientras duermes.**

Fue en este punto cuando nació mi obsesión. Al ver que mis negocios prosperaban y crecían sin necesitar mi presencia, entonces **desarrollé un método. Me obsesioné con la idea de ayudar a otros a liberarse del intercambio de tiempo por dinero**, mostrándoles que es posible ganar más trabajando de manera inteligente y delegando responsabilidades.

Este enfoque te brinda la libertad de disfrutar tiempo para ti, viajar cuando quieras, con los tuyos y con la tranquilidad de que el negocio funciona ya sin ti. Actualmente, escribo este libro desde Miami mientras mis negocios en Guayaquil - Ecuador generan ingresos y operan sin mi intervención.

DE AQUÍ SURGIÓ

LA CREACIÓN DEL "SISTEMA THE STRATEGY"

Una estrategia que inicialmente probé en mi propio camino y luego compartí con amigos.

Mi primera colaboradora fue Vanessa Castro, una talentosa emprendedora con un negocio de comida de mar que tenía potencial pero no crecía. Decidí ayudarla aplicando mi método, y **hoy en día no solo tiene un negocio que opera sin su presencia, sino que expandió su marca en menos de un año con más de 5 locales** similares, dedicándose a la innovación y a otros negocios. Está disfrutando de tiempo con su hija y explorando el mundo, **todo gracias a que sus negocios trabajan sin ella.**

Al ver el éxito con mis amigos, abrí este método al público para que más emprendedores comprendan su funcionamiento. **Durante este proceso, noté que muchos tenían paradigmas mentales que los limitaban.**

Estoy segura de que algunos lectores podrían pensar cosas como:

"Probablemente esto no funcione para mi negocio", "Tengo un negocio de copiado, soy abogado, diseñador de interiores, diseñadora de modas, arquitecto u otra cosa, y esto no aplica para mí". La realidad es que el **SISTEMA THE STRATEGY** no está diseñado para un tipo específico de negocio; está pensado para todos. Simplemente, aún no has descubierto cómo hacer que tu negocio funcione de esta manera.

No importa si ofreces productos o servicios, si tu negocio es físico o digital, o si manejas precios altos o bajos. El proceso para organizar un negocio es idéntico, sin importar tu industria, experiencia o características específicas.



*Haz este simple ejercicio: sal a la calle en tu ciudad y **observa cuántos negocios tienen al dueño ausente** durante las horas de funcionamiento. Podrías pensar rápidamente en ejemplos como: **McDonald's, Starbucks, Farmacias, Zara, y tiendas de ropa con franquicias.***

Notarás que los únicos negocios donde el dueño está presente son generalmente los más pequeños. De hecho, suelen ser pequeños precisamente por esa razón.

¿Y qué los mantiene aferrados a la idea de que deben estar siempre presentes?

Principalmente, la desconfianza. Creen que solo ellos saben hacer las cosas, que si contratan a alguien, no resolverá problemas o, incluso, podrían robarles. También piensan que los clientes solo los buscan a ellos, entre otras creencias limitantes.

El problema radica en que **estas creencias restringen la calidad de vida que podrías alcanzar si decidieras automatizar tu negocio.**

Imagina una vida con tiempo para lo que realmente importa: estar con tus hijos, disfrutar de tus hobbies, participar en actividades sociales y más.

Siempre repito una frase que encapsula esta realidad:

"Te matas trabajando para que a tus hijos no les falte nada, y al final les faltas tú".

Este Método, precisamente, te ayuda a cambiar eso.

Recuerda que este Método **es efectivo para cualquier tipo de negocio**. Lo hemos probado con éxito en panaderías, ferreterías, diseñadores, nutricionistas, dentistas, multiniveles, inmobiliarias, artesanos, negocios de belleza, coaches, barberías, y más (más de 1000 negocios lo han aplicado con éxito).

LA RECOMPENSA LLEGA!

La recompensa de mi lucha ha sido la creación del Sistema The Strategy, que ha impulsado mi evolución a nivel personal y profesional.

Una frase que me marcó fue: "Siempre se puede escalar un nivel más".

Te invito a reflexionar sobre tu propia vida: ¿Estás satisfecho en el nivel en que te encuentras, o crees que hay un nivel más alto al que puedes llegar?

Es esencial no dejar de crecer, ya que el progreso y el crecimiento nos aseguran la felicidad. Las personas dejan de ser felices cuando caen en la zona de confort, la comodidad y la rutina, sin establecer nuevas metas o desafíos.

Aunque podría optar por no hacer nada, dejar de trabajar y pasar todo el día descansando con mis ingresos y negocios, elegí seguir creciendo y enfrentando nuevos desafíos.

No se trata simplemente de eso; es acerca de **crear un impacto duradero, de poder guiar a más personas hacia la felicidad mediante la implementación del SISTEMA THE STRATEGY.**

Después de este viaje, **puedo afirmar con seguridad que he descubierto mi misión.** Ahora, mi objetivo es recorrer el mundo asistiendo a emprendedores a través de cursos, conferencias, asesorías y libros como este. Mi compromiso es escribir un libro cada año para llegar a más personas, continuar impartiendo cursos en línea a emprendedores de todo el mundo, seguir viajando para ofrecer conferencias y ampliar mi comunidad, ya que esto genera inspiración en quienes me rodean.

La esencia es que, mientras lees esto, te plantees preguntas fundamentales:

- ▶ **¿Cuál es el siguiente nivel al que puedo ascender?**
- ▶ **¿Cómo progreso y crezco?**
- ▶ **¿Qué acciones debo tomar?**

Para alcanzar estas metas, **es indispensable estudiar, capacitarse, desarrollar nuevas habilidades y mantenerse al tanto de las tendencias** relacionadas con tu negocio. Evita estancarte en la monotonía y busca constantemente maneras de avanzar.



Este sistema, se compone de:

3 PILARES Y 5 SENCILLAS FASES

FASES



En la creación de un negocio exitoso, es crucial contar con **un equipo de individuos competentes** que puedan hacer funcionar la empresa sin depender exclusivamente de ti. Es fundamental que estén debidamente capacitados **para asumir la responsabilidad de ejecutar todas las tareas asignadas**.

La selección de las personas adecuadas desempeña un papel crucial, ya que **sin un equipo bien calificado, la carga de responsabilidad recaerá completamente sobre ti**. Si persiste esta situación, seguirás siendo un autoempleado durante un tiempo prolongado.

PROCESOS:

La clave para establecer un sistema eficiente en tu negocio radica en los procesos. Un proceso se define como **un checklist** que detalla las tareas necesarias para llevar a cabo una actividad específica de cada colaborador.

Para ilustrar la importancia de los procesos, observemos a los pilotos de avión, quienes siguen un detallado y extenso checklist. Este procedimiento es esencial, ya que cualquier omisión podría resultar en consecuencias catastróficas, incluso poniendo en riesgo la vida de los pasajeros.

Otro ejemplo destacado es **McDonald's**, una empresa reconocida por sus procesos simples y fáciles de ejecutar, por cualquier persona.

La falta de solidez en estos dos pilares es responsable de la mayoría de los problemas que enfrentan las empresas. Imagina tener un equipo talentoso pero carecer de procesos; en esta situación, tu negocio se vería así:

**PERSONAS
SIN PROCESOS:**



Empresas de este tipo enfrentan desorganización, especialmente al incorporar nuevos miembros al equipo, ya que la falta de procesos claros dificulta saber qué hacer.

La ausencia de procesos bien establecidos puede llevar a la sensación de que nadie más que tú puede realizar las tareas necesarias en tu negocio.

¿Te resulta familiar este problema?

PROCESOS SIN PERSONAS:



Cuando tu empresa cuenta con procesos exhaustivos para llevar a cabo cada tarea, pero carece de las personas adecuadas, limitas la creatividad y la innovación, generando un ambiente donde tu equipo no encuentra satisfacción.

Esta rigidez **puede provocar una desaceleración en el crecimiento de tu negocio. Si la expansión se ve estancada, el negocio comienza a morir.**

PROCESOS Y PERSONAS = RESULTADOS:



La clave radica en trabajar arduamente en la definición de los procesos de tu empresa y en la contratación de individuos idóneos. Al abordar ambos componentes, tu equipo será capaz de impulsar el crecimiento del negocio siguiendo un paso a paso fácil de implementar.

Establecer un proceso claro y sencillo, que todos en el negocio puedan seguir sin complicaciones, asegura un crecimiento constante para tu empresa.

FASE 1:

ESTABILIDAD

En esta etapa inicial, **la prioridad es acabar con los desafíos comunes que enfrenta cualquier negocio**. Se busca eliminar el caos y la inestabilidad inherentes a los inicios de toda empresa, factores que generan considerable estrés.

Con frecuencia, **la falta de claridad se manifiesta en las finanzas del negocio**: ventas, gastos, utilidades, la presencia de ganancias o pérdidas, la confusión entre gastos empresariales y personales, la ausencia de una visión, sueño, valores, identidad y misión del negocio.

Organizar estos aspectos es crucial para el crecimiento del negocio. Sin una dirección clara, se vuelve difícil **determinar cuál es el siguiente paso**, tanto para los trabajadores como para el propietario.

En esta fase, **se debe trabajar en la visión y objetivos (de 1/2/5 años), para mantener la motivación**. Además, es esencial comprender el propósito del negocio y su misión, y no solo enfocarse en la ganancia financiera.

La clave es comprender qué problema resuelve el negocio y para quién lo resuelve, identificando claramente al cliente objetivo.



Es crucial detectar las necesidades y dolores de las personas, ya que el éxito de tu negocio depende de vender a un nicho de mercado específico.

Posteriormente, la gestión del tiempo se vuelve esencial para aumentar la productividad. Muchos emprendedores suelen ser poco productivos y no emplean técnicas para mejorar este aspecto, lo que limita su capacidad para lograr más con menos esfuerzo.

La construcción de la identidad del emprendedor **implica adoptar hábitos especiales y realizar actividades distintas para optimizar el tiempo y hacer crecer el negocio.** La parte financiera es igualmente fundamental.

Un ejemplo ilustrativo es el dueño de una clínica odontológica, SmilePro, al que ayudamos a superar un desorden financiero. Al registrar sus números, descubrió pérdidas que desconocía, lo que llevó a establecer nuevas metas y objetivos. Este cambio de enfoque no solo mejoró los resultados, sino que también redujo los niveles de estrés.

Cuando estos aspectos están claros, se desbloquea la segunda fase:

LA CONSTRUCCIÓN DEL "EQUIPO GANADOR".

FASE 2: EQUIPO GANADOR

Para formar un equipo exitoso, es esencial tener una visión clara de tu negocio. Conocer a la perfección tus números, mantener la organización y tener los valores de la empresa definidos son pilares fundamentales que te brindarán claridad al momento de contratar.

En esta fase, la creación del "Equipo Ganador" implica reconocer que, para que el negocio prospere, debes contar con personas adecuadas que lo impulsen. Aprender a reclutar y mantener motivado al equipo se convierte en una habilidad crucial. Muchos propietarios se quejan de la dificultad para encontrar personal comprometido, pero a menudo **no se dan cuenta de que el problema radica en sus propias habilidades de reclutamiento.**

En el SISTEMA THE STRATEGY, ofrecemos un método de 10 pasos para reclutar personal, con estrategias que van más allá de la simple búsqueda, permitiéndote atraer candidatos de calidad que deseen unirse a tu negocio por iniciativa propia.



Si tu negocio no está experimentando un flujo constante de personas interesadas en trabajar contigo, es una señal positiva. Indica que hay un amplio margen para el crecimiento. Sin embargo, es crucial desarrollar estrategias para despertar el interés y hacer que la gente prácticamente te ruegue por formar parte de tu equipo.

En este punto, es esencial cambiar la perspectiva sobre el tipo de personal que contratas. **Necesitas individuos altamente capacitados, líderes que no solo realicen tareas operativas, sino que también impulsen y hagan crecer tu negocio.** En algunos casos, podrían incluso convertirse en socios estratégicos.

Aprender a **crear un "lovesmark"**, un vínculo de amor y lealtad a la marca, es fundamental en esta etapa. Este concepto fortalecerá la conexión de tu equipo con la empresa, generando **un ambiente en el que deseen trabajar.**

Con un equipo sólido, desbloqueamos la siguiente fase: el marketing.

FASE 3: MARKETING

Nos sumergimos en la metodología **"Marketer 360"**. Esto implica la **creación de un plan de publicidad integral que aumentará la visibilidad del negocio y atraerá a nuevos clientes.**



En muchos casos, el mayor desafío comercial radica en que los negocios no se dan a conocer lo suficiente y carecen de un sistema de ventas efectivo. La gente no puede adivinar la existencia de tu emprendimiento.

Es crucial trabajar en estrategias para aumentar la visibilidad, aprovechar promociones, seguir las tendencias y fechas festivas, **buscar diferenciadores y dejar de competir únicamente por precio**. En lugar de eso, enfócate en ser reconocido por la calidad de los productos o servicios que ofreces.

La creación de una propuesta única de valor, la identificación clara de tu cliente ideal, la gestión de objeciones, el establecimiento de garantías y la definición de métodos para cerrar ventas y fidelizar a los clientes son pasos fundamentales. Este enfoque ayudará a construir una maquinaria de ventas autónoma, liberándote de la necesidad constante de vender personalmente.

En el MARKETING, nos centramos en cuatro áreas clave:

Prospectos



Desarrollamos al menos **10 estrategias** para atraer más clientes a tu negocio, asegurando una corriente constante de personas interesadas.

Tasa de cierre



Exploramos diversas estrategias para cerrar clientes, **seleccionando las más efectivas para tu negocio**. En mi programa premium, el Sistema The Strategy, proporciono más de **70 estrategias de cierre** que puedes aplicar.

Ticket promedio de venta



Comprende cuánto gastan actualmente los clientes en tu negocio. Desarrolla al menos 5 estrategias para **aumentar el gasto de las personas, como guiones de venta, paquetes, promociones y downsells**.

Generación de Fans:



Crea al menos 5 estrategias para que los clientes se enamoren de tu negocio. Incluyen tarjetas especiales para clientes frecuentes, promociones exclusivas para clientes VIP y regalos para cumpleaños. Con estos elementos claros, podemos avanzar en la sistematización del negocio.

En la FASE 4, se inicia la creación de manuales, checklists, material audiovisual y otros recursos que facilitarán a cualquier persona realizar las tareas necesarias dentro de la empresa.

FASE 4:

SISTEMAS

Nos adentramos en la sistematización del negocio. Para ello, es necesario contar con recursos financieros, y la fase de Marketing es la encargada de generar esos recursos.

"AUTOMATIZA LA RUTINA, HUMANIZA LA EXCEPCIÓN"

Es una frase que destaca la importancia de implementar sistemas en el negocio. La mayoría de las operaciones comerciales se basan en rutinas repetitivas: los mismos proveedores, pedidos constantes y en ocasiones excepcionales donde se requiere innovación.

Aproximadamente **el 80% del negocio se puede automatizar**, liberándolo de depender exclusivamente de una persona. La falta de sistemas condena a la repetición constante. El primer paso es elaborar un listado de todas las tareas empresariales, cada una con un checklist que detalle su ejecución.

Por ejemplo, así como un piloto utiliza extensas listas de verificación antes del despegue, o un conserje sigue un procedimiento al preparar una habitación para un nuevo huésped, la implementación de checklists garantiza un avance más rápido y mantiene la calidad y los estándares uniformes dentro de la empresa.

COMUNICACIÓN

En este pilar nos dedicamos a potenciar el impacto personal de cada miembro del equipo, **fortaleciendo habilidades comunicativas y forjando una imagen empresarial sólida.**

Como siempre he afirmado: "**lo que no se comunica, no se vende**", y recuerda que la comunicación no verbal puede expresar aún más.

— FASE 5: — **IMPACTO PERSONAL**

En esta fase, nos adentramos en **el desarrollo de habilidades básicas de oratoria, expresión efectiva y proyección de una imagen profesional.**

Un empresario que domina el arte de hablar en público, se expresa con **claridad y proyecta una sólida presencia, no solo impresiona, sino que cierra ventas de manera convincente.**

¡DESCUBRE CÓMO DESTACAR Y CAUTIVAR A TUS FUTUROS CLIENTES!

Con estas herramientas, **tu equipo** no solo será competente en sus funciones, sino que también se convertirá **en un grupo de individuos impactantes que marcan la diferencia en cualquier entorno empresarial.**

EL RESULTADO: LIBERTAD DE TIEMPO

Es cuando ya tienes las alas y puedes volar.

En esta fase, **has alcanzado la plena libertad, donde tu negocio no requiere de ti como un colaborador más, sino que opera de *manera autónoma*** 

Ahora puedes planificar viajes, pasar tiempo con tu familia, disfrutar de vacaciones prolongadas, brindar ayuda a quien lo necesite y dedicar más tiempo a tus pasiones y hobbies. Algunos optan por iniciar nuevos emprendimientos, mientras que otros deciden tomar un descanso. La elección es tuya, ya que has alcanzado la libertad.

Mi sugerencia es que, a partir de este punto, crees al menos 7 fuentes de ingreso. Esto te proporcionará 7 oportunidades de éxito y te permitirá diversificar tus ingresos. Puedes lograr esto a través de franquicias, infoproductos, mentorías, canales de YouTube, entre otras opciones. La clave es diversificar tus fuentes de ingreso para aumentar tus posibilidades de éxito.

**Este es el propósito fundamental
de atravesar todo este Sistema:**

Lograr el crecimiento de tu negocio y obtener la libertad que tanto desees.

¡LO QUE PUEDE LOGRAR ESTE SISTEMA PARA TI!

Al implementar este sistema en tu negocio y seguir las cuatro fases, **experimentarás un aumento significativo en la libertad en tu vida** 

Para alcanzar este nivel de libertad, es esencial **fomentar la educación y el crecimiento personal entre tu equipo**. Buscamos individuos que deseen mejorar y ser una fuente de inspiración para quienes los rodean.

La autonomía de tu negocio respecto a tu presencia es crucial. Dependiendo únicamente de una fuente de ingreso te expone a riesgos significativos, como quedarte al borde de la pobreza ante situaciones imprevistas, como la pandemia que afectó a varios negocios.



En mi caso, mi línea de ropa deportiva NK COLLECTION se vió afectada durante la pandemia y tuve que cerrar. Sin embargo aproveche la misma crisis sanitaria para incursionar en otra línea de negocio, que me permitió multiplicar las ganancias veinte veces más. Usé mis redes sociales y whatsapp para realizar las ventas en esa época. A los dos meses me compré un carro del año.

La **esencia de este Sistema radica en lograr que tu negocio funcione sin depender de tu presencia**, permitiéndote contar con diversas fuentes de ingreso y evitando que la pobreza sea el resultado de una eventual tragedia.

ACCIONES QUE PUEDES TOMAR DESDE HOY



Para realizar la transición de autoempleado a dueño de negocio, es fundamental adoptar ciertas acciones a partir de hoy:

En primer lugar es esencial cambiar tu mentalidad y reconocer que existe una solución para tus desafíos actuales. Comprende que cualquier negocio puede funcionar sin tu presencia constante, y que tienes la capacidad de crear diversas fuentes de ingresos.

En segundo lugar, rodearte de personas afines y vibrantes que compartan tu visión de crecimiento es crucial. A menudo, nuestro entorno más cercano puede limitarnos. Observa a las personas que te rodean diariamente y pregúntate si están en un nivel superior, si han logrado lo que deseas, si están innovando y contribuyendo a tu desarrollo. Si no es así, busca activamente personas que te inspiren y te impulsen hacia metas más altas.

Busca grupos o comunidades donde puedas encontrar apoyo, educación, orientación y motivación. Es fundamental rodearte de individuos positivos que te llenen de energía positiva.

Además, es crucial comenzar a trabajar en los pilares fundamentales.

Te recomendaría que establezcas un control financiero claro, separando tus gastos e ingresos del negocio de tus gastos personales. Llevar un registro diario te permitirá evaluar la rentabilidad de tu negocio al final del mes.

COMIENZA TU CAMINO DE APRENDIZAJE

El siguiente paso crucial es **invertir tiempo en tu capacitación.**

Puedes empezar viendo videos, leyendo libros o tomando cursos de emprendimiento. Existen personas que ya poseen el conocimiento que necesitas; acércate a ellas y solicita aprender de su experiencia.

Es probable que, al iniciar tu negocio, te enfrentes a la limitación de tiempo. Este período puede resultar desafiante, ya que es necesario **dedicar tiempo a organizar tu emprendimiento**. Sin embargo, este sacrificio será temporal. Cuanto más rápido avances y más clara tengas tu meta, más pronto disfrutarás los beneficios de un negocio que trabaja para ti, **liberándote de la esclavitud laboral**.

Para motivarte a la acción, te invito a que tomes una hoja, tu teléfono o tu computadora y anotes:

**¿Qué día de la semana y a qué hora
dedicaré tiempo a capacitarme en temas de negocio?**



RECUERDA
EL TIEMPO ES LA DIVISA DE TU VIDA...

Finalmente, reflexiona sobre la razón por la cual iniciaste tu negocio. Ya sea para ser tu propio jefe, aumentar tus ingresos, disponer de más tiempo para tu familia o viajar, mantén esa motivación presente en cada paso que tomes.

BUSCANDO LA LIBERTAD EN TU EMPRENDIMIENTO

La mayoría de los emprendedores buscan la libertad financiera, de espacio y tiempo, en resumen, la libertad total. Sin embargo, a menudo, la realidad es inversa. Se encuentran atrapados como auténticos esclavos en las operaciones de sus negocios, donde el negocio los controla en lugar de que ellos lo controlen.

El desenlace suele ser estresante, malhumorado, descuidando relaciones familiares y amistades. La adicción al trabajo se apodera de ellos, dejándolos sin propósito, sin vida, perdiéndose así el verdadero sentido de vivir.

Te invito a reflexionar sobre por qué decidiste emprender.

Comprende que el tiempo es irrecuperable y que...



**EL TIEMPO ES EL ACTIVO
MÁS VALIOSO QUE POSEEMOS.**

El dinero puede recuperarse, pero no puedes reclamar al banco 10 años de tu vida. Nunca serás más joven que ahora. Mi consejo **es salir de tu zona de confort, apartarte de las personas que no contribuyen a tu crecimiento y decidir hacer algo diferente.**

Recuerda siempre:

¡Conocimiento en acción, éxito en expansión!.

Mantente capacitado, esa es la clave para mejorar.

Si deseas aprender más sobre negocios, asegúrate de seguirme en mi Instagram:



CLASE #1

■ LUNES 22 DE ABRIL

20:30 PM | USA
19:30 PM | ECUADOR

ALZA EL VUELO HACIA TU LIBERTAD EMPRESARIAL

Domina el Método Ganador para que tu negocio prospere SIN Ti y disfruta de la libertad que mereces mientras tus Ingresos crecen automáticamente.



CLASE #2

■ MIERCOLES 24 DE ABRIL

20:30 PM | USA
19:30 PM | ECUADOR

ESCANER 360 A TU NEGOCIO

Identifica los bloqueos en tu negocio y despeja el camino hacia un crecimiento explosivo.



CLASE #3

■ VIERNES 26 DE ABRIL

20:30 PM | USA
19:30 PM | ECUADOR

AUTOMATIZA TU NEGOCIO DESDE CERO

Descubre el plan paso a paso para que tu negocio pueda funcionar en piloto automático (con demostración en vivo).
¡No te lo pierdas!"

RECIBIRÁS EL LINK DE ACCESO A LA CLASE
1 HORA ANTES DE INICIAR