



ONLINESUPERCOACH

TRIUNFA CON TU NEGOCIO DE FITNESS Y SALUD

De 0 a 5 Cifras al Mes

CON TU NEGOCIO DE FITNESS Y SALUD



ONLINE SUPER COACH
TRIUNFA CON TU NEGOCIO DE FITNESS Y SALUD

ÍNDICE

1. La **realidad** del emprendimiento: que no te engañen.
2. Sino tienes **servicios únicos y mejores** no puedes ganar.
3. Antes de empezar: Los **8 errores** por la que la mayoría de emprendedores son mileuristas que tienes que desterrar.
4. La **estrategia que te hará vivir muy bien** de tu negocio.
5. Sino **sabes vender**, pobre vivirás.
6. Super regalo.

1. La realidad del emprendimiento: que no te engañen

Sino me conoces, te adelanto que siempre intento ser lo más claro y sincero posible, por mucho que duela, porque sé que mi sinceridad y verdad, harán que ahorres mucho tiempo y dinero aunque pueda ser un palo al principio.

¿Qué palo te voy a dar ahora?




Que aunque veas muchos supuestos gurús prometiendo que vas a ganar 100.000€ con tu negocio en unos meses, es una total mentira y sólo quieren quedarse con tu dinero y luego si te he visto no me acuerdo.

Yo facturo unos 250.000€ al año actualmente, que al final después de impuestos y todos los gastos se quedan en unos 100.000€ anuales para mí, lo que supone como si tuviera un sueldo de unos 8.000€ al mes, lo cual está muy bien, pero llevo 10 años en esto, luchando, creando nuevos servicios, cursos cada año, creando durante años mi equipo que me ayuda, solventando problemas que surgen cada mes y adaptándome.

Por eso, el **emprender es un camino mucho más duro que trabajar por cuenta ajena**, sin embargo, si te formas, trabajas duro, inviertes todos los meses, puedes vivir en la incertidumbre, eres capaz de adaptarte y solucionar problemas y cada año escalas con más servicios y productos, llegarás a donde quieras y la recompensa en unos años es ser tu propio jefe, trabajar cuando y donde quieras, hacer lo que te gusta y ganar el dinero que quieres para disfrutar la vida que sueñas.

Así que, mentalízate, que **nadie te va a quitar que el primer año o primeros años trabajes muchas más horas que nadie**, tengas que luchar mucho solucionar problemas a diario, aprender cosas que nunca imaginaste tener que hacer, invertir (porque todo negocio necesita invertir todos los meses, incluso los online)....pero si estás dispuest@ obtendrás la mejor de las recompensas posibles.

Para profundizar más, te dejo unos vídeos (sígueme en Instagram sino lo haces ya):

-  [Tener éxito en emprendimiento es duro](#)
-  [El engaño de ganar 100.000€ al año](#)
-  [¿Necesitas ser una autoridad para cobrar caro?](#)

2. Sino tienes servicios únicos y mejores no puedes ganar

Si ofreces lo mismo que los demás, contratarán al más barato, y supongo que no quieres ganar 5€/hora verdad? por eso estás aquí.

Así que, para que te elijan y cobrar lo que “quieras” por tu servicio y te contraten a pesar de ser más caro y no ser super famoso tienes que ofrecer un servicio único y mejor que tu competencia.

Ahora te preguntas, ¿cómo narices ofrezco algo mejor que tu competencia?

1. **Dirígete a un nicho:** elige un segmento de la población, especialízate en ello y crea un servicio o producto que le dé soluciones y aporte más valor que el resto.
2. Ofrece **garantías** de éxito y elimina el factor riesgo.
3. Da un **servicio integral** tú mismo o crea sinergias para aportar el máximo valor a ese nicho específico: piensa siempre en el máximo beneficio para ellos.

ASÍ NO	ASÍ SÍ
Entreno personalizado online mensual	EmprendeFIT: mejora tu físico y productividad como emprendedor Sólo para Emprendedores y Ejecutivos Plan de entrenamiento personalizado online adaptado para que puedas entrenar en casa, en hoteles, gimnasios o cualquier país del mundo que visites cada mes con tan sólo 20 minutos al día Plan de alimentación personalizado compatible con reuniones de trabajo, viajes y restaurantes para ponerte en forma y rendir más en tu trabajo Sesión de coaching quincenal para eliminar tu ansiedad y estrés Objetivos quincenales Garantía de resultados en 15 días o devolución del dinero Aplicación móvil para monitorizar tus entrenos y comidas Pulsera de actividad para medir tu sueño, descanso y actividad Sesión mensual de meditación y Yoga para eliminar tensiones y ansiedad
Precio: 50€	Precio: 197€

Para profundizar más

 [Cómo Crear un Servicio Único y Mejor que tu Competencia](#)



ONLINE SUPER COACH
TRIUNFA CON TU NEGOCIO DE FITNESS Y SALUD

3. Antes de Empezar: los 5 errores que la mayoría de emprendedores mileuristas tienen que desterrar

1. Creer que crear un Negocio Online no lleva trabajo

Tendrás que crear tus servicios, web, campañas publicitarias y cambiarlas cada mes, revisarlas a diario, publicar contenido en redes sociales todas las semanas, cerrar las ventas con los clientes por teléfono o en persona, sacar informes todos los meses, hacer los plannings semanales de trabajo, cada año para no estancarte, sacar nuevos servicios o cursos y promocionarlos...despierta: crear un negocio aunque sea online, tiene cientos de horas de trabajo para crearlo y una jornada laboral de mínimo 20 horas semanales para llevarlo.

2. Que para conseguir clientes, tienes que centrarte en conseguir seguidores en las redes sociales

Cada vez que alguien hace esto, que son la mayoría, me entran ganas de darle con una sartén en la cabeza y enterrarlo :)

Los youtubers, instagramers, con cientos de miles de seguidores han tardado años publicando vídeos todos los días en conseguir esos seguidores, donde, sino hacen publicidad a sus propios seguidores, sólo los ven un 5% del total, porque todas las redes sociales limitan la visualización de tus publicaciones para que tengas que pagarles publicidad, de ese 5%, les interesará a algunos, y de esos algunos, otros te comprarán el servicio. Con cientos de miles de seguidores ya puedes vivir de esto ganando unos miles de euros si lo haces bien, pero llegar hasta ahí te llevará años y no vas a vivir del aire durante 5 años.

Así que, publica en las redes sociales semanalmente, pero piensa que es un retorno a muy largo plazo con los años.



ONLINESUPERCOACH

TRIUNFA CON TU NEGOCIO DE FITNESS Y SALUD

3. Antes de Empezar: los 5 errores que la mayoría de emprendedores mileuristas tienen que desterrar

3. Que no tienes que invertir publicidad todos los meses

La publicidad es un coste fijo, es decir, tienes que hacer publicidad todos los meses y yo que lo he vivido en mis propias carnes y conozco a la mayoría de los Tops del Marketing Digital que facturan millones de euros al año, te voy a dar la clave más importante:

Lo que ganes va a ser proporcional a la pasta que metas en publicidad todos los meses.

Siempre y cuando tengas todo muy bien montado y ya te esté funcionando.

Yo facturo 250.000€ al año pero porque invierto unos 40.000€ de publicidad al año.

Vilma Núñez, Nacho Muñoz, Marta Gacía, A&C, todos estos amiguetes míos, facturan más de un millón al año y ganan mucho dinero, pero porque invierten la 4ª o 5ª parte de lo que facturan en publicidad.

Así que, si quieres dejar de ser mileurista, cuando tus campañas publicitarias empiecen a funcionar, tendrás que escalar lo que inviertes en publicidad todos los meses.

La publicidad, incluso aunque tengas millones de seguidores en redes sociales es lo que te va a generar más dinero cada mes. **Hasta que no inviertas en publicidad, seguirás siendo pobre.**

4. Que un community manager te hará ganar dinero

Un community va a publicar lo que tú le digas en las redes sociales y punto y puede que consigas algunos seguidores en redes sociales al mes, pero esto no te va a traer un volumen de clientes para vivir de ello. **Invierte en publicidad coño, que no hay otra :)**



ONLINE SUPER COACH

TRIUNFA CON TU NEGOCIO DE FITNESS Y SALUD

3. Antes de Empezar: los 5 errores que la mayoría de emprendedores mileuristas tienen que desterrar

5. Que un Trafficker o Agenda de Marketing impulsarán tu Negocio

Efectivamente, pueden optimizarte las campañas publicitarias y decirte qué anuncios están funcionando mejor, probar diferentes públicos y orientarte por dónde ir, pero no te van a crear un servicio mejor que la competencia, ni te van a hacer ni los vídeos ni los textos publicitarios para las campañas, ni conocen al público que te comprarán tus servicios y productos ni tampoco van a vender por ti.

Como ves, es una sexta parte de todo lo necesario que hace falta para que consigas un cliente, y porque ellos puedan ayudarte o hacer bien una de ellas, las otras 5 dependen de ti.

6. Que no puedes invertir hasta que ganes dinero

Si eres de este perfil, de los gratistas, de los: "hasta que no gane más dinero no puedo invertir dinero en publicidad o que me ayuden contratando a un mentor".

Estas personas piensan que sin hacer nada distinto un día de repente, por arte de magia, empiecen a llamar a su puerta decenas de personas para pedirles trabajar con él.

Esto como ves, es totalmente ridículo y nunca ocurrirá. Lo que les pasa a estas personas es que se pasan toda la vida quejándose que les va fatal pero nunca están dispuestos a pagar por cambiar las cosas: invertir en formación, en campañas publicitarias...

Si eres de este perfil, como dice la canción "olvida mi cara y mi nombre y cierra esa puerta", no puedo ayudarte hasta que pienses que es al revés: hasta que no inviertas en un mentor y en publicidad, no conseguirás ganar dinero con tu negocio.

Y sino tienes dinero, lo pides, vendes lo que sea, pero él "ahora no puedo porque no gano suficiente" es una excusa y no tiene ningún sentido ni es posible querer ganar miles de euros al mes en tu negocio y no estés dispuesto a invertir una pequeña parte en conseguirlo.

7. Que no necesitas formación

No tienes ni puñetera idea de marketing digital, no has conseguido cientos de clientes de forma online ni has ganado cientos de miles de euros con tu negocio, tampoco tienes ni idea de cómo cerrar ventas por teléfono y se te escapan.

Aquí tienes 2 opciones: te tiras 10 años a base de cabezazos contra la pared y perder mucho dinero y la mejor década de tu vida sufriendo hasta que por prueba y error a los 40 años o más hayas aprendido a hacerlo y empezar a conseguir resultados, o contratar un mentor que ya haya tenido éxito y te ahorre esos 10 años de sufriendo sólo invirtiendo 1/50 parte de tiempo y dinero que te costaría tú sólo. ¿Con qué opción te quedas?







ONLINESUPERCOACH

TRIUNFA CON TU NEGOCIO DE FITNESS Y SALUD

3. Antes de Empezar: los 5 errores que la mayoría de emprendedores mileuristas tienen que desterrar

Para profundizar más:

-  No puedo invertir porque no tengo dinero
-  Te morirás de hambre sino haces publicidad
-  Consigo seguidores o pago publicidad
-  Por qué no te ha funcionado la publicidad en redes sociales

4. La Estrategia que te hará vivir muy bien de tu Negocio

Una vez que ya tengas servicios únicos a un nicho especializado mejores que tu competencia, una identidad corporativa (logo, web, redes sociales, imagen...) premium de calidad y profesional (ya sabes, no vayas a ligar con la chica guapa de la discoteca en pijama sin haberte duchado en 3 días y sin haberte lavado los dientes), lo que te va a hacer dar el salto y ganar el dinero suficiente todos los meses es:

1. Crea un contenido de valor gratuito en el que esté interesado tu cliente potencial para cada uno de tus servicios y productos.

Los medios para conseguirlo irán cambiando: ahora es Facebook, Youtube e Instagram, más adelante puede que sea meterse en un mundo de realidad virtual donde estén todos, pero la estrategia siempre es: primero contenido de valor que le interesa a tu público potencial relacionado con el servicio o curso que vas a ofrecer y luego ya le ofreces tu servicio.

Un error que comete la mayoría es hacer publicidad en las redes sociales con un vídeo o imagen en el que le dices que te compre directamente en tu web. Eso nunca te va a funcionar, sólo en Google Adwords porque la gente pone "quiero un entrenador personal online" pero en las redes sociales no.



ONLINESUPERCOACH

TRIUNFA CON TU NEGOCIO DE FITNESS Y SALUD

4. La Estrategia que te hará vivir muy bien de tu Negocio

Aquí hay mil formas de hacerlo: con un lanzamiento grande donde en pocos días eches toda la carne en el asador y se generen todas las ventas del año. Aquí puedes hacerlo con un webinar o taller gratuito o a lo Jeff Walker con una secuencia de 3-4 vídeos.

Los lanzamientos están recomendados cuando tu producto o servicio sólo están dispuestos a comprarlo en unas determinadas épocas del año. Por ejemplo, en Agosto y Diciembre nadie quiere ponerse en forma, sin embargo, Febrero y Septiembre sí.

Todo el año en lo que se llama un EverGreen.

Tendrás que ir cambiando el taller/webinar etc...cada varias semanas porque la gente ya lo habrá visto y tendrás que ir viendo cuál genera mayor interés y ventas.

Y hazlos en directo. Sé que es un coñazo hacer un directo cada semana o mes y no tener uno grabado, pero te va a convertir mucho más, ya hay demasiada competencia de eventos grabados y ya nadie quiere ver un evento grabado. No lo ven, así de simple ya.

2. Hazle publicidad.

Siempre publicítalo en las redes sociales. Adicionalmente otros medios, pero lo que ahora funciona mejor para meter tu presupuesto en publicidad son las redes sociales siempre y cuando el servicio o producto que vendas luego no sea inferior a 300€ (si cobras 100€ al mes por entreno y dieta y permanece de media contigo el cliente 8 meses, serían 800€).

De menor importe, vete a Google Adwords.

Puedes empezar con 100, 150€ al mes en publicidad y cuando te funcione escala. Recuerda que para ganar 5000€, 10.000€ al mes o más sino inviertes un 25% al menos de lo que desees ganar no lo conseguirás.

3. Al final de ese contenido de valor ofrece como una solución más profesional y definitiva tu servicio o programa.

Aquí esa persona que ve tu webinar o taller que tiene un problema o busca un beneficio, le das con tu servicio/producto la solución. Puedes si es de un importe menor a 500€ venderlo directamente durante el taller en directo y que te compren o si es de mayor importe, mandarlo a cerrar la venta por teléfono contigo o tu equipo sin decirles el precio.

Si lo haces por teléfono siempre conseguirás más ventas que en automático.

Esto es lo que te va a generar el 90% del dinero que ganes con tu negocio y lo que da el dinero a la mayoría que están viviendo muy bien de esto.



ONLINE SUPER COACH

TRIUNFA CON TU NEGOCIO DE FITNESS Y SALUD

4. La Estrategia que te hará vivir muy bien de tu Negocio

4. Cierra la venta por teléfono.

Aquí sino cierras un mínimo del 50% de ventas, te hace falta formación en ventas, apúntate a algún curso, y si es específico para el sector del Fitness y de la Salud mejor.

Ten siempre un producto o servicio alternativo por sino te pueden pagar el caro, ofrécele el barato. Piensa en que cada llamada tiene que convertirse en una venta, y prepárate todas las objeciones que te puedan plantear y ten una respuesta.

4. En cuanto funcione, escala, escala y escala todos los meses la inversión publicitaria.

Ya sabes, ninguno de los que ganamos dinero con esto ganaríamos el dinero que ganamos sino metiéramos proporcionalmente lo que ganamos en publicidad. Ya sabes, del 20 al 25% tienes que invertir de lo que quieras ganar de media.

Esto es lo que te va a generar el 90% del dinero que ganes con tu negocio y lo que da el dinero a la mayoría que están viviendo muy bien de esto.

Yo tengo libros que son best-seller con más de 50.000 copias vendidas de "Cómo Ser tu Propio Entrenador Personal", un podcast con más de 60.000 descargas al mes llamado "Más Que en Forma" y soy profesor en algunas escuelas de negocios y me invitan también a eventos, y con todo esto van cayendo chorreos de clientes, pero no para vivir de ello, así que no te centres en eso.

En meter dinero en publicidad es donde está la clave todos los meses. Mientras más metas, más ganas.

Para profundizar más:

 [La estrategia para vender que te funcionará siempre](#)

 [La importancia de captar leads siempre](#)

 [Qué es un lanzamiento para ganar clientes](#)

 [Qué es un evergreen](#)

5. Sino sabes vender, pobre vivirás

4. Cierra la venta por teléfono.

Has invertido dinero en crear servicios mejores que tu competencia y te has estrujado el cerebro durante semanas o meses.

Has pagado un diseñador que te haga un super logo y web.

Has contratado traffickers o agencia para que te monten campañas publicitarias.

Y ahora, te piden información de tus servicios y te dicen continuamente “me lo tengo que pensar” o “me parece caro” o “se lo que consultar a mi mujer o mi marido”...

Y tú llorando tirado en el suelo sin saber qué es lo que falla.

Sino sabes vender por teléfono o en persona, nunca ganarás dinero con esto. Más adelante, podrás contratar a Closers de Venta como yo tengo en mi equipo, pero al principio, te tocará hacerlo a ti, porque hasta que tengas un volumen grande de facturación donde un closer se lleve un porcentaje, o le da para tener un buen sueldo todos los meses o en un mes te mandará a paseo.

Así que es clave que te formes en ventas y la venta no te confundas, es emocional, como empieces a hablarle de las características y lo que incluye tu servicio, esa persona la habrás perdido y desconectado en el primer minuto.

Si quieres saber cómo prepararte para una sesión de venta y qué es lo que debes decir para cerrar la venta te dejo algunos vídeos cortos para que lo aprendas:

Para profundizar más:

 [Cómo prepararte para una sesión de venta](#)

 [Cómo hacer una sesión de venta](#)



ONLINE SUPER COACH

TRIUNFA CON TU NEGOCIO DE FITNESS Y SALUD

6. Super regalo

Por haber llegado hasta aquí quiero darte un regalo.

Vamos a darte una sesión estratégica gratuita con mi equipo de media hora para que nos cuetes tu caso personal, dónde se encuentra su negocio, o sino lo has lanzado, qué tienes en mente y te daremos unos consejos y estrategias para que puedas tomar acción y conseguir resultados.

Eso sí, ya has visto que para conseguir resultados tienes que estar dispuesto a invertir dinero todos los meses, porque las herramientas webs, publicidad, etc...cuestan dinero todos los meses, no te asustes que ya has visto que puedes empezar con 100-150€, pero sino estás dispuesto, no cojas la sesión porque lo que te digamos, no lo podrás implementar para conseguir resultados.

Sin embargo, si estás dispuesto a trabajar e invertir algo de dinero, agenda sesión con nosotros.

¿No tardes vale? Que este regalo no lo puedes canjear cuando quieras, porque como es gratis, lo hemos limitado a sólo 50 consultorías estratégicas gratuitas desde el lanzamiento de este Ebook.

Así que haz click en el enlace de abajo y reserva la tuya el día y hora de los que tenemos disponibles que te venga mejor y te llamaremos por teléfono.

[Quiero mi Consultoría Estratégica Gratuita >>](#)