EL ORO DE LOS LIBROS

DEDICADO

Al equipo de Editorial Piquer, que vive a diario por y para los libros y por y para los clientes, a quienes atienden con todo su corazón y alma. Gracias.

Todo el hombre que sabe leer tiene en su poder magnificarse a sí mismo, multiplicarse, crecer en todas sus áreas y hacer que su vida sea plena, significativa e interesante.

-Aldous Huxley-

ÍNDICE

¿Cómo Leer Este Libro?

1) ¿Quién es Fabian Piquer?

2) ¿Publicar con una Editorial es bueno o malo?

3) ¿Cómo un Libro me ayudó a captar clientes y posicionarme como experto?

4) Los Trucos de los Escritores Inteligentes para publicar un Best Seller en 45 días.

5) Estructura de un Best Seller.

6) ¿Cómo puedes ganar dinero con un Libro y qué nuevas oportunidades tendrás al ser Escritor?

¿CÓMO LEER ESTE LIBRO?

Este libro existe por dos razones:

1) Para que dentro de un corto espacio de tiempo nos conozcas, compruebes que tenemos buenos resultados, que aportamos valor y que nos contrates a mí y a mi equipo para publicar y hacer Best Seller tu libro, o que aprendas a hacerlo por tu cuenta.

2) Como un aperitivo para ofrecerte *resultados por adelantado,* antes de contratarnos, aplicando lo que aprenderás en este libro. De ese modo, en un futuro realmente desearás la razón 1ª lo más rápido posible. Es importante que comprendas que, con la inversión realizada en este libro, no puedes esperar grandes cambios en tu vida, aunque si te comprometes, todo es posible.

Nosotros tenemos formaciones y servicios más grandes que sí aseguran resultados, como decía antes este libro es un aperitivo.

Pronto descubrirás, voy a ser completamente transparente, honesto y directo a lo largo de las páginas de este libro.

Hay una gran brecha que solo es para TRIUNFADORES, entre la **INFORMACIÓN** y la **EJECUCIÓN**, por eso me llevo las manos a la cabeza cuando escucho:

“No voy a dar todo mi contenido por si me copian”
“No voy a compartir mi método por sí…”
“No des todo tu contenido porque si les haces ganar dinero, luego ya no te compraran”

Pensamientos de escasez absoluta.

Mi objetivo con este libro es darte todo lo que tengo, lo que he aprendido de otras personas y la experiencia que he obtenido al lanzar mis libros y los de nuestra editorial, para que en un futuro te vaya mejor que a mí y, hasta quizás, me enseñes.

"El alumno supera al maestro, solo cuando el maestro deja de ser alumno."

Yo nunca voy a dejar de aprender, igual que nunca voy a dejar de compartir.

Mi primer mentor me enseñó que si quieres que las personas crean que puedes ayudarles, DEBES ayudarles tú primero. El espíritu de servicio es muy importante en mi profesión, porque si gana un escritor, ganamos todos los que nos dedicamos a ello.

¿Quieres ser escritor?
Voy a ayudarte y, para ello, he estructurado el libro de la siguiente manera.

1) Cómo mis libros me han ayudado a captar clientes y posicionarme como un experto.

2) Qué tipo de personas deberían publicar un libro y a quien no se lo recomiendo.

3) Cómo puedes ganar dinero con un libro y qué oportunidades te abre publicar un libro.

4) Los Trucos de Los Escritores Inteligentes para publicar un Best Seller en 45 Días.

5) La Estructura de un Libro Best Seller.

Aprenderás:

- ★ Cómo encontrar ideas para tu libro
- ★ Cómo estructurar tu ideas
- ★ Cómo monetizar tu libro para en un corto espacio de tiempo poder vivir de los ingresos de tu libro.
- ★ Cómo escribir un buen libro rápidamente, e incluso...
- ★ Cómo hacer que otra persona haga todas las partes difíciles y tediosas de escribir un libro por ti.

Los llamamos Redactores Best Seller.

Realmente mucho de este libro se puede resumir en estos 3 puntos

(1) Durante más de cien años, los libros han sido el activo de ventas número uno más escalable para generar confianza, visibilidad, reputación y llenar tu agenda de clientes.

(2) Cuanta más gente lea tu libro, más dinero ganarás, además de que esta es una estrategia poco agresiva.

(3) El libro es un PASIVO que no depende de nada para generar ingresos. No depende de las redes sociales, de agencias, de diseñadores, de publicidad... Únicamente con tener la dirección postal del cliente puedes generar negocios.

(4) Es el único ACTIVO DE MARKETING que, si lo haces bien, con el trabajo de una sola vez puedes generar feedbacks, reputación y relevancia hasta los próximos 40 años.

Escribir tus propios libros es un negocio que te proporcionará alegría, recompensas financieras, estabilidad e incluso paz.

El mundo puede, debe y está cambiando a mejor con el transcurso del tiempo y creo firmemente que somos los emprendedores, autónomos, soñadores e inventores como tú los que haremos que eso suceda.

Es genial compartir todo lo que se contigo para poder hacer que publiques tu libro y que esta, tu obra, ayude a hacer de este

mundo un lugar mejor. Con tus conocimientos y experiencias, estarás impactando miles de vidas o haciendo crecer tu negocio.

Si eso es algo que resuena contigo y realmente decides que te *gustaría recibir ayuda* para publicar tu libro en los próximos 45 días...

Entonces programa una llamada para charlar con mi equipo aquí:
https://libromarketing.es/ver-clase

Ayudar a personas como tú a escribir libros, lanzarlos al mundo y convertirlos en Best Sellers y que impacten muchas vidas es exactamente lo que hacemos cada día.

Y aquí estamos para ayudarte.
Fabian Piquer.

CAPÍTULO 0

¿QUIÉN ES FABIÁN PIQUER?

Hola Soy Fabian Piquer, sé que compraste este libro para aprender, sin embargo es importante que conozcas al autor y a la cabeza pensante detrás de muchos grandes lanzamientos de libros en habla hispana.

Hay una frase que dice la Biblia, San Mateo:

Por sus frutos los conocerán.

En el caso de la biblia se refiere a que un árbol lo conoces por su fruta, sabes que es un naranjo porque tiene naranjas y sabes que es una limonera porque tiene limones. La biblia es conocida por sus grandes enseñanzas y esta es que tu conocerás a una persona SI ES APTA PARA AYUDARTE O NO por los frutos que tenga.

Hoy en día soy CEO de una Editorial con 19 Años donde hemos publicado +60 Libros, (no te puedo poner fotos porque algunos piden confidencialidad) sin embargo te quiero mostrar algunos de los clientes y sus resultados para que veas QUE UN LIBRO TE PUEDE CAMBIAR LA VIDA.

Primero y lo más coherente es que veas que soy autor de 12 Libros con 17 Años, aquí te muestro mi Biblioteca



Después de ver esta foto habrá 2 Tipos de Personas:

1) **Los que crean que esto es un montaje,** me encantan esas personas ya que se revuelve diciendo busca cada uno de los títulos en Amazon y verás que existen en el mundo real.

   PD: Por si las moscas hay dos libros de esa biblioteca que no están en Amazon ya que prefiero venderlos por otras plataformas como Hotmart por ejemplo “El oro de los Libros” y “El poder de la mente para niños”, el resto están todos en Amazon.

2) El tipo de persona que dice WOW que suerte tengo de poder aprender de alguien que sí TIENE FRUTOS, no digo que sea el mejor, sin embargo no conozco otra persona con 17 Años que tenga 12 Libros publicados, algo bien se nos da este mundillo.

Este tipo de personas son los que van a poner foco en aprender y esos son los que consiguen resultados, así que bienvenidos.

Empezamos observando LO QUE TÚ PUEDES CONSEGUIR:

TIP: Siempre les digo a mis alumnos que deben empezar sus libros demostrando lo que el lector puede llegar a conseguir, para así lograr que el lector termine de leer el libro. Y para que veas que aplico lo que digo, en este capítulo te voy a mostrar lo que han conseguido mis clientes.

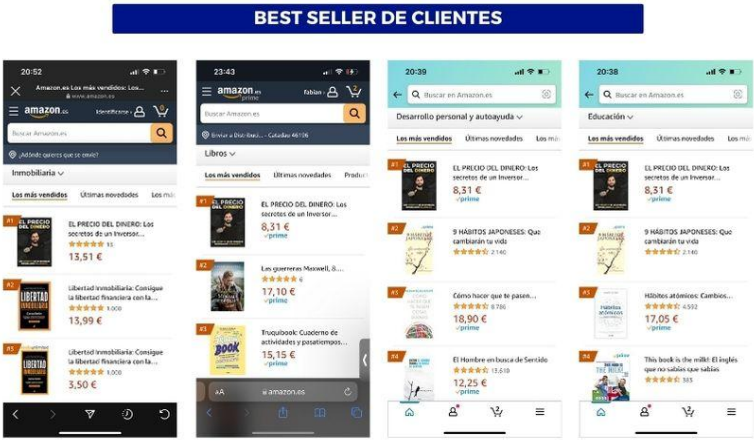
(Antes de que llegue el tipo de persona que yo llamo LOS TUERTOS seguro dicen que esto lo haces para vender, y la verdad es que SI)

Mi responsabilidad es que leas este libro hasta el final ya que hasta el último consejo de este libro LO NECESITAS para poder publicar y hacer tu libro Best Seller es por eso que mi responsabilidad al principio, es HACERTE SOÑAR (Venderte el Sueño) con lo que puedes conseguir si publicas tu libro, es la única manera de que termines el libro. (Lo mismo que tendrás que hacer con tu libro)

Antes de decirme que lo hago para vender.

Imagina cómo te sentirías tú si escribes un libro que ayuda mogollón a tus lectores, que le dedicas mucho tiempo, esfuerzo y cariño y luego el 90% de las personas no lo terminan de leer.

Por esa razón en mi metodología añadimos este capítulo y hacemos que el 90% de las personas SI TERMINE DE LEER EL LIBRO.



JESÚS MADURGA:

Con Jesús empezamos a trabajar en LA ESCRITURA DE SU LIBRO a finales de Noviembre y antes de Navidades ya teníamos su libro 100% listo, en menos de 30 Días logramos terminar de escribir su libro, con el objetivo de contar todas sus historias, y desglosar muy bien el método para quedaría un libro excelente.

Menos de 5.000 seguidores en Instagram (Cuando lanzó su libro) y días después EL LIBRO MÁS VENDIDO DE ESPAÑA EN AMAZON.

Best Seller en: Libros, Inmobiliaria, Desarrollo personal y autoayuda, Educación...

No necesitas muchos seguidores para ser Best Seller, necesitas un libro con muy buen contenido y UN LIBRO QUE GENERE GANCHO.

Sin duda “El Precio Del Dinero: Los secretos de un inversor inmobiliario millonario” es un libro con gancho y que resuelve un problema específico por ende su marketing se hace mucho más fácil, esta es una de las razones por las que recomiendo publicar un libro de NO FICCIÓN antes que un libro de FICCIÓN.

Aquí te dejo un link donde vemos la estrategia de este lanzamiento.

https://vimeo.com/854832146/a2c7c163a9?share=copy



NINA CARRASCO:

Íncreíble profesional. Este es el claro ejemplo de que se puede publicar un libro de cualquier temática, ella viene del mundo tradicional y el mundo online es algo nuevo para ella, aunque se adapto super rápido.

Tiene una historia de super éxito como podría ser la tuya, pasó de tener 1 centro de estética sin empleados donde trabajaba de 9 a 21 todos los días, a ahora tener varios centros en los que no es necesario en el trabajo del día a día. Es decir pasó, de ser una estética normal como lo son la mayoría, a ser empresaria y abrir varios centros que funcionan sin su presencia.

Mucha gente tiene historias y casos parecidos, que nunca llegan a ser contados, que mejor que poner al alcance del mundo el proceso en un libro para que otras personas puedan también aprender y evolucionar en sus vidas, como lo hizo Nina.

Además sin dominar el mundo Online con nuestra estratégia, logró el Best Seller en: Empresa, estratégia y gestión y Desarrollo personal y autoayuda.

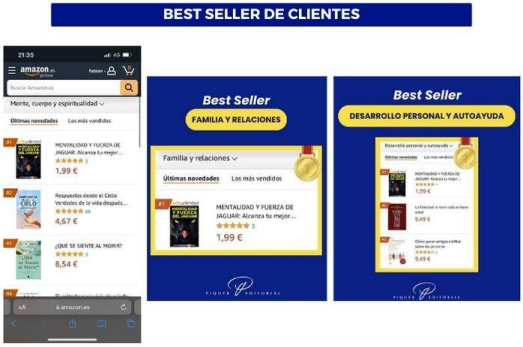
Esta también puede ser tu situación, con Nina le ayudamos en todo el proceso de escritura, ella quería

escribir su libro por pasión y dejar un legado, sin embargo no sabía por dónde empezar a escribir.

Con nuestro asesoramiento personalizado (la metodología que vas a conocer en unas páginas) logramos tener su libro escrito en - de 45 Días, esto no es cuestión del azar, esto lleva una genial preparación del contenido e historias que se van a compartir y una excelente ejecución en trasladar esa información a un libro.

Y tal vez tu estés en el mismo punto, tienes una historia super bonita, un mensaje o un conocimiento y estás seguro que si lo compartieras con el mundo, SEGURÍSIMO ayudaría a muchas personas y motivaría a muchas otras, sin embargo no sabes por dónde empezar a escribir.

Entonces por ese motivo estamos nosotros, para hacerte más fácil este camino y que lo consigas más profesional y más rápido con nuestra ayuda.
https://libromarketing.es/ver-clase



WILL CASTILLO:

Un caso genial de una persona luchadora con una mentalidad inquebrantable, Will paso de vivir en la selva, con escasos recursos para vivir, a mudarse a españa y construir un negocio “Gimnasio” y tener cientos de clientes además de poder ayudar a cientos de personas con su método Optimus 4D donde ayuda a la gente a construir un mejor cuerpo físico y un estado mental de ganador.

Cuantas miles de personas hay en el mundo con historias super inspiradoras que podrían cambiar miles de vidas y por falta de un equipo, por falta de no saber cómo empezar no se llegan nunca a escribir esos libros.

¿Te imaginas cuánto bien podrías hacer al mundo si escribierás tus historias, tu manera de hacer las cosas, tus conocimientos...?

No podemos cambiar el mundo pero sí apoyar a un gran grupo de personas, que podrían ser tus lectores.

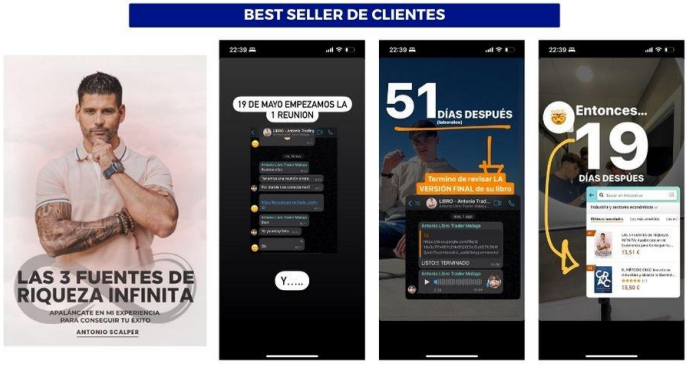
En el caso de Will, estaba muy confundido al momento de ponerse a escribir su libro, tenía muchísimas ganas, pero le faltaba la claridad de cómo empezar, entonces decidió a trabajar con nosotros.

Empezamos el proceso el 11 de Enero y el 19 de Enero ya teníamos el primer borrador para revisar e ir ajustando cosas.

Después de los cambios del primer borrador y un par de reuniones más el día 22 de Febrero terminamos al 100% de escribir su libro POR COMPLETO.

Es decir en 42 Días logró publicar “Mentalidad y Fuerza del Jaguar” logrando el Best Seller días después de su lanzamiento.

¿Te imaginas cómo cambiaría tu vida con un libro? ¿Qué nuevas oportunidades se abrirán en tu vida?
Aquí te dejo un Video de mi Instagram donde cuento en más profundidad el método que seguimos con Will:



ANTONIO SCALPER:

Un gran inversor en el trading desde hace ya más de 7 Años.

Fue impresionante su proceso de escritura y lanzamiento, documente todo el proceso de este cliente de manera pública en mi cuenta de Instagram y pasamos de hacer la primera Reunión para conocernos el 19 de Mayo, a el Martes 1 de Agosto de 2023 el LIBRO 100% TERMINADO y confirmado por el Cliente.

Es decir en 51 Días laborales terminamos al 100% su libro, (hay que contar que eran vacaciones se fue a Ibiza parte de mi equipo descansó un par de días...) sin embargo en 51 Días laborales terminamos al 100% de escribir su libro.

¿Como?

1. Con la metodología que más adelante vas a conocer (Te enseñare TODO al 100%, así que prepárate)

2. Y con Redactores Best Seller, yo tengo un equipo que llevo tiempo entrenando que se encargan de escribir un libro por ti, es decir tu le dices por audio o en una

reunión que quieres escribir y ellos se encargan de transcribirlo y darle forma de libro.

Este es un servicio más exclusivo si te interesa, agenda una llamada con nosotros aquí, y vemos si podemos hacer algo juntos:
https://libromarketing.es/ver-clase-agenda

Por otro lado, el éxito de este proceso como digo siempre, ESTA EN LA PREPARACIÓN, en cómo preparar el material, contenidos e historias antes de ponerte a escribir, si la preparación es buena, la ejecución va a ser excelente, profesional y rápida, por eso te digo que cuando hablemos del método si quieres resultados como estos presta atención a la parte de preparación.



ENRIQUE MORIS:

Un gran lanzamiento y una gran estrategia.

Enrique Moris decidió escribir su libro por su cuenta, nosotros le ayudamos en un par de cosillas sobre cómo estructurar los capítulos y sobre cómo vender dentro del libro para convertir a los LECTORES en CLIENTES.

Además Enrique nos pidió ayuda en toda la PARTE POST ESCRITURA, contaba con muchas propuestas de Editoriales sin embargo todas daban un plazo de ejecución mayor a los 3/6 Meses, con nosotros lo tenía todo en 2 Semanas, y decidió trabajar con nosotros.

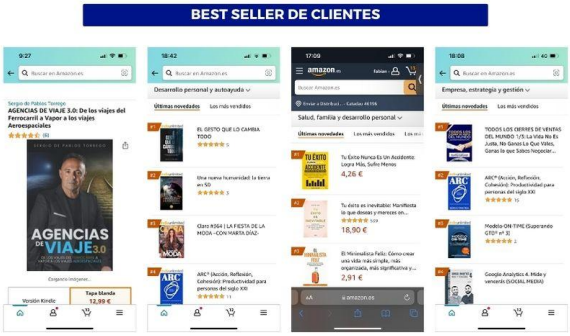
Hicimos todo lo que es corrección de ortografía, releer el libro para ver que tenga orden, coherencia y estructura, maquetación en versión física y digital, diseño de ilustraciones, gráficos e imágenes relacionadas, diseño de portada y contraportada, creación de cuenta en Amazon para que tuviera el control total y el 100% de los derechos de autor de su libro... todo eso en 2 Semanas, cosa que las otras editoriales hacian en 3 y 6 meses.

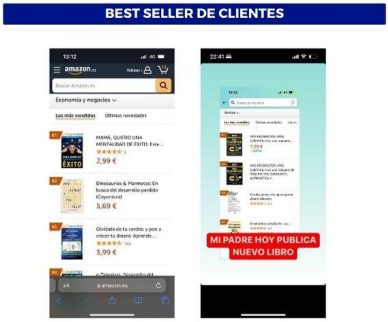
Y también elaboramos toda un estrategía de éxito en la que pudimos realizar +15.000 ventas del libro en los primeros días del lanzamiento, una locura !

Hace unos días hice un video hablando de la estrategia que utilizamos paso a paso, aquí lo puedes ver:

Publicar un libro te puede cambiar la vida, darte un salto en tu carrera profesional y personal, abrir mil oportunidades de negocio y ganar reconocimiento y conocer gente extraordinaria, que también tienen libros.

Espero que cuando conozcas cómo lo hacemos, lo hagas! 🙌
https://vimeo.com/854824649/c5054e172c?share=copy





OTROS CLIENTES:

Aquí te muestro un par de resultados más, libros de Agencias de Viajes, de Mentalidad, de Ventas, de Salud... para que veas que sea la temática que sea la que tu quieras escribir.

PUEDE FUNCIONAR, si sigues el paso a paso y haces las cosas bien.

Todos los mensajes que una persona tiene en su mente deberían ser enviados para que otras personas lo reciban.

A mi leer libros y escuchar Audio Libros me ha hecho recibir ciertos mensajes que me han cambiado la vida ¿Porque no compartes tu, TU MENSAJE? y que la gente TE escuche.

Empezar a dejar tu legado, HOY, ES POSIBLE.

En la Biblia, San Mateo:

POR SUS FRUTOS LOS CONOCERÁN

CAPÍTULO 0.1

¿PUBLICAR CON UNA EDITORIAL ES BUENO O MALO?

Mis queridos amigos lectores y apasionados de la lectura, sabéis que mi otro negocio es UNA EDITORIAL y no debería hablar mal de mi clan, sin embargo he podido ver tantos casos horribles de tratos, feos, malas negociaciones... que no me queda otro camino. (Eso no significa que todas seamos iguales)

Cuando una persona publica un libro por primera vez, no conoce todas estas cosas por eso es más fácil poder "engañarle" o hacer un trato que parece super bueno cuando en realidad no lo es.

Esto ocurre por varios miedos que tiene la persona que aún no ha publicado su libro.

1) Desconoce las plataformas o la manera de vender su libro.

2) Desconoce cómo se hace el control de Stock, la impresión de libros, la venta, los envíos...

3) No es consciente de la importancia de sus derechos de autor.

4) No tiene conocimientos de que es lo que se necesita para publicar un libro a quien necesita contratar, qué aspectos hay que tener en cuenta...

Mi respuesta a la pregunta, es:
PUBLICAR CON UNA EDITORIAL ES BUENÍSIMO

1. Te aporta fama, si ya ha publicado a gente famosa.

2. Te aporta experiencia en el mundo de los libros, si te asesora alguien personalmente y puedes ir haciendole preguntas.

3. La Editorial te puede dar algunos contactos para que conozcas gente, puedas hacer entrevistas e ir creciendo en este mundo.

4. Si están actualizados con sus herramientas, pueden hacer un buen posicionamiento y un buen lanzamiento para ser Best Seller.
5. Te aporta una comunidad, PUBLICAR CON UNA EDITORIAL ES CLAVE, es la leche que en un ámbito tan lleno de luces y tantas cosas diferentes te puedas apoyar bien de una empresa que lleva años en ese sector.

Sin embargo hay editoriales que no hacen nada de lo que acabo de comentar a continuación, por eso para publicar con algunas editoriales es mejor publicar tu libro solo.

¿Cómo detectar si una Editorial es de Fiar o no?

Mira te voy a explicar esto en varios puntos, pero antes quiero contarte lo que ocurre con una Editorial QUE SE QUEDA TUS DERECHOS DE AUTOR.

Fijate tu vendes 1.000 libros a 10€ eso son 10.000€ de facturación, la Editorial suele firmar un contrato que se queda el 90% de los derechos de autor, es decir de los 10.000€ la Editorial se embolsa 9.000€ y el cliente 1.000€. La editorial donde va a invertir esos 9.000€. ¿En vender más libros del cliente o en vender más en su empresa?

Clara repuesta, la Editorial invierte en su empresa, igual que harías tu e igual que haría yo, entonces ahora el autor se encuentra con 1.000€ para seguir vendiendo su libro, digamos que el autor sabe mucho de marketing y logra hacer un x5 (Que es una locura ni siquiera yo lo hago, yo hago un x2/x3) y vende 5.000€ de esos 5.000€ el 90% son para la editorial es decir 4.500€ y el 10% para el Autor es decir 500€.

Eso equivale a que ahora el autor, en lugar de tener 1.000€ para invertir tiene 500€, no 1.500€ porque ha invertido 1.000€ es decir se queda en 0€ y ha generado 5.000€ y de esos 5.000€ se queda con 500€, ahora para seguir invertir tiene menos que cuando empezó.

Si al principio con 1.000€ vendió 5.000€, ahora con 500€ podrá vender 2.500€ y se quedará con 250€....

Esta es la sencilla rueda por la cual LOS AUTORES SE AHOGAN y se cansan de vender su libro por eso la estadística TAN CIERTA COMO UN PINO, que el 97% de los Autores no generan ni 1.000€ al año.

Porque publicar con una editorial que no te apoya te ahoga.

Cómo trabajamos nosotros totalmente al revés, es decir normalmente una persona cuanto más vende es al principio entonces nosotros al principio cobramos un 0% de comisión entonces si vende 10.000€, los 10.000€ para el autor, de esta manera ahora el autor tiene más dinero para invertir, puede invertir en nosotros para ayudarle a vender más, en el servicio de agencia, de prensa...

E incluso con los 10.000€ el cliente puede hacer pruebas para vender el mismo y crecer por su propia cuenta, nosotros cobramos siempre 0 excepto si trabajamos contigo para ayudarte a vender el libro que hay ya cobramos a comisión de venta.

Creo que esto es más honesto, por eso lo hacemos y al fin y al cabo terminamos ganando más dinero que las editoriales porque, los autores tienen más recursos para invertir y entonces pueden hacer más cosas.

COSAS A TENER EN CUENTA CON UNA EDITORIAL

1. **Tus Derechos de Autor:**
   Es importante que no firmes ningún contrato que haga que regales un porcentaje de tus derechos de Autor, a cambio de únicamente publicar tu libro. (Para eso contacta con nosotros y tenemos tarifas desde 100€ al mes para evitar esas cosas y que tu ganes el 100% de los derechos)

   Te recomiendo que des tus derechos de autor (SIN NINGÚN ACUERDO DE TIEMPO) a alguien que vaya a hacer x Estrategia de marketing para venderlo que tu veas que pueda ser una estrategia efectiva y que pueda traer muchas ventas.

   Normalmente una Editorial tradicional no te va a hacer una propuesta de Lanzamiento de tu libro, en cambio nosotros

una vez ya lo has publicado seleccionamos libros con buenos títulos llamativos para impulsarlos.

2. **Tu Libertad al momento de Venderlo:**
   He aquí el gran problema, cuando publicas un libro con una Editorial pone tu libro en sus Cuentas Bancarias, de Amazon, Digitales... entonces ellos te pasan el reporte de las ventas (no digo que mientan, pero si no es el real jajaja)

   Y obviando que eso lo hacen bien entre “” el otro problema esta que si tu no tienes acceso a esa cuenta de tu libro, no puedes hacer estrategias de bajar el precio de tu libro en tu cumpleaños, subir el precio para regalar algún BONUS, modificar el contenido, probar diferentes portadas para ver cual vende más... no tienes el control de las estrategias de tu libro.

Y algunas cosas más que puedes ver en este link: (No quiero hacer muy largo este capítulo quiero ir rápido a QUE ESCRIBAS TU LIBRO)

https://vimeo.com/854472256?share=copy

PD: Un caso real de una clienta, publicó en la Editorial XXXX y vendió 5.000 Libros a 30€, la Editorial no le dejó vender más barato cuando ella quería vender a 15€, la editorial no le dejó

porque su política es que todos los libros se tienen que vender a 30€ (El autor no puede elegir su estrategia, requisito 2 que hablamos antes).

Después de eso ella recibió 10.000€ de comisión por las 5.000 Ventas. Si multiplicas 5.000 por 30€ son 150.000€, la editorial se embolsó 140.000€ una estafa total, imaginate la cantidad de estrategias que podría haber hecho ella con esos 140.000€, seguramente con 140.000€ podría haber vendido otros 5.000 o 10.000 libros, fácil Y TENER UNA RUEDA DE CRECIMIENTO.

Pero una mala editorial frena tu crecimiento como autor y una buena editorial te acelera, te ponen en contacto con otros autores, generás más dinero...

Gracias y vamos al siguiente capítulo.

Fabian Piquer.

CAPÍTULO 1

COMO UN LIBRO ME AYUDÓ A CAPTAR CLIENTES Y POSICIONARME COMO EXPERTO

Déjame explicarte como es la vida usando los libros cortos como un activo de marketing para hacer crecer tu negocio.

El primer libro que escribí **solo tenía 70 páginas** y fue uno de los que más rentabilidad me dio, gracias a él empecé a recibir solicitudes de gente que quería contratarme cuando yo ni siquiera aún tenía servicios que ofrecer.

En aquel momento tenía 14 Años, y cuando los padres y madres leían mi libro decían quiero que le des una mentoría a mi hijo y le ayudes a cambiar sus hábitos... “Organiza Tu Vida con 16 Pasos” se llamaba el libro, mi objetivo no era ganar dinero...



La razón por la que lo escribí, fue que había leído muchos libros y necesitaba resumir todo ese conocimiento, en algo práctico y sencillo.

La sorpresa fue que al publicarlo la gente quería comprarlo, cada vez que iba a un evento la gente me pedía fotos, que le firmará el libro... en ese momento no entendía qué tenía de especial, un libro.

Ahora me doy cuenta de que hice algo que sólo el 0,14% de la gente hace, y el 99,87% quiere:

ESCRIBIR UN LIBRO.

La estadística es que hay 47.000.000 de habitantes en España y 60.000 libros publicados es decir el **0,14% de la población publica un libro.**

Ese libro, me llevo muchas experiencias y logros increíbles, que la gente decía estas cumpliendo un sueño, y la verdad que eran cosas tan grandes que nunca había soñado.

Salir en la tele, en la radio, en los periódicos... (Sin tener contactos ni la facilidad, únicamente con un libro)

Gente famosa que aceptaba entrevistas conmigo, cuando antes les hablaba y me ignoraban.

No es lo mismo “Hola soy Fabian quiero entrevistarte” que “Hola soy Fabian autor del Best Seller... quiero entrevistarte” la cosa cambia.

La gente me enviaba Whatsapps, modo “Heey Fabian he leído tu libro y me ha cambiado la vida...” Se referían a que algo que yo había creado era capaz de cambiar la vida de alguien, de motivarlo, de lograr sus sueños, era algo genial lo veía como un lujo.

Era algo muy bonito, y gracias a eso abrí mi primer Negocio.

“La Escuela Jóvenes Invencibles”



Cientos de jóvenes quieren aprender conmigo después de leer el libro.

Fue algo loco y tu dirás bueno eso es porque eras joven, y llamaba la atención.

Yo te digo que los **HUE*OS,** eso te lo dices como excusa por si fracasas cuando lo lances no sentirte mal. Y yo te digo si aun no has lanzado tu libro cómo sabes que no te va a ocurrir lo mismo.

Lo que llamaba la atención era que tenía un libro, cosa que solo hace el 0,14% de la población y todos lo pueden hacer no importa en qué situación estés, como digo yo:

> “Escribir un libro no es para famosos, escribir un libro es algo que te convierte en famoso.”

Como es el caso de Will Castillo que en el primer día vendió + 200 copias, sin comunidad, sin equipo, sin publicidad, sin correos,

sin afiliados, solo CON EL BOCA OREJA, la recomendación es brutal.

A mi me gusta decir que un libro genera *"El efecto WOW"*

"Este tio acaba de publicar un libro, WOW"

"WOW, ese es escritor, debe ser alguien importante"

"WOW ese es escritor debe haber hecho algo grande"

Escribir un libro a ojos de los demás te hace ser más atractivo, más experimentado...

No es EGO, es lo que ocurre, es la realidad.

(Cuando publiques tu libro lo verás)

Yo cuando iba a eventos la gente me veía como un joven Emprendedor y les gustaba, me decían vas a hacer cosas grandes, y muchos otros ni siquiera hablaban conmigo, PERO CUANDO PUBLIQUE UN LIBRO, todo fue diferente... yo seguía siendo el mismo, pero la gente...

La gente me veía diferente.

Ahora me preguntaban cómo lo has hecho, se toman fotos, me dicen "Jope que cosas tan grandes estas haciendo" yo era el mismo lo prometo, generaba un poco más de dinero gracias al libro, pero poco más de 100 a 500€ tenía 14/15 Años.

No hice nada para que me vieran diferente, no cambié mi manera de vestir, ni cambio mi manera de hablar, ni de andar NADA.

Simplemente la gente, admira a la gente que hace cosas que ellos quieren, y mucha gente le gustaría escribir un libro, pero no se atreven, y cuando tu pasas esa barrera del atrevimiento *te unes al club de los ESCRITORES.*

Y te conviertes en una figura de autoridad, ganas reconocimiento y creas una gran Marca Personal.

Lo que me gusta de los libros, es que es divertido, rentable, estable y fácil de administrar ya que no necesitas de gran equipo, de gran infraestructura de aplicaciones, no necesitas nada para que funcione.

Por eso escalar este modelo de negocio se convierte en algo realmente fácil.

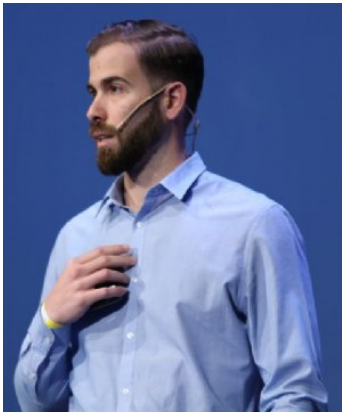
No necesito publicar contenido en Redes Sociales, no necesito un gran equipo para facturar, no necesito buscar referentes para enviar un par de emails a sus listas, no necesito un ejército de afiliados vendiendo mis programas, ni hacer clases en directos, lanzamientos, no necesito regalar un par de modulos de mis cursos gratis para que me compren los otros módulos.

Nada de eso.

Solamente escribir un libro, configurarlo y olvidarse, funciona para siempre, tal y como lo hacen los grandes, Tony Robbins, Grant Cardone, T Harv Eker...

Por eso en este libro te voy a desengranar el método que utilizo en "PIQUER EDITORIAL" para publicar mis libros y el de los clientes.

Incluso más adelante te mostraré cómo lograr que alguien escriba tu libro por ti, con tu voz, con tus ideas, para vender tus productos y servicios sin que seas tú quien dedique el tiempo a escribir. ¿Suena interesante verdad?



Como es el caso de Jesús Madurga, él es CEO de una agencia de marketing y dueño de una inmobiliaria, entonces el tiempo era algo de lo que no disponía, cuando supo que nosotros con nuestro equipo de redactores Best Seller podíamos escribir su libro por él, le encantó.

Entonces nos reunimos con él unas 5 Horas lo grabamos todo y luego el equipo de redactores Best Seller le dio orden y coherencia a todo, terminando el 1º Borrador en 14 Días y el libro completo en 30 días.

El Libro sin duda es algo que te abre muchas puertas y fue lo que le ocurrió a Jesús, entrevistas en La Sexta, mogollón de Testimonios, ventas de sus cursos a través del libro... sin esperarlo vendió +1.000 libros en 3 Días, con menos de 5.000 seguidores en Redes, hicimos una estrategia de Best Seller muy potente.

Y Jesús, pasó de ser un simple inversor como muchos otros, a posicionar su libro al lado de los libros más vendidos en temas de inmuebles, al lado de Robert Kiyosaki, incluso durante varias semanas estuvo por encima de Robert.

Esta es otra de las grandes oportunidades de un libro, DESTACAS ENTRE LA MULTITUD, dejas de ser como el típico que sale ahora en redes de “Te voy a enseñar a ganar dinero” no ahora eres el que tiene un libro que domina sobre esa temática, la gente te considera Experto.

El Libro tal y como yo lo veo después de publicar para mi 12 y con la editorial otros 60, me doy cuenta que es LA FORMA DE PUBLICITARSE MENOS AGRESIVA QUE EXISTE EN EL MERCADO.

La gente en navidad o en un cumpleaños no te regalan un catálogo de productos de una empresa para que compres, o la asistencia a una clase en directo de venta, NO.

Sin embargo la gente en Navidad SI REGALA libros, y dentro de ese libro está tu catálogo de empresa, tu historia, quién eres, cómo le puedes ayudar...

El Libro trabaja para ti, no tienes que contar cada vez tu speech a cada cliente cada vez que quieras vender.

LO CREAS UNA VEZ, lo escribes luego regalas el libro o lo vendes y ya.

Como lo hizo Jesús, Will, Antonio, Nina, Enrique, yo y miles de autores más.

Utilizamos el libro como presentación, catálogo de la empresa, es nuestro ***ACTIVO DE MARKETING.***

De hecho utilizar tu libro como estrategia para vender te hace no tener que lidiar con clientes a los que yo llamo “buscadores de oro”.

Solo trabajo con gente comprometida, exigente y que quiere resultados (tal y como soy yo).

Me gusta tener clientes que me llamen por teléfono y me pidan cosas:

“Oye quiero un copywriter para mi página” “Oye Fabian pasame un diseñador, un trafficker...” “Oye Fabian, revisame tal embudo”

lo que sea...

Quiero trabajar con gente que esté dispuesta a hacer lo que sea necesario para triunfar, no con buscadores de oro.

Y la realidad es que antes mis clientes eran BUSCADORES DE ORO, más que nada porque no podía elegir con qué clientes trabajar porque mis embudos no conectaban con el cliente.

EN CAMBIO CON UN LIBRO, mis clientes llegan HÍPER CONFIADOS.

Porque esto no es solo rellenar un formulario y SE CUALIFICA AL CLIENTE, nada más lejos de la realidad.

*Eso son **HERRAMIENTAS** para extraer información del cliente, de donde es, a que se dedica..., NO PARA CONSEGUIR SU CONFIANZA.*

INFORMACIÓN, no es lo mismo que CONFIANZA.

Cuando tu tienes un buen proceso de CUALIFICACIÓN "confianza" ni siquiera es necesario hacer las preguntas de INFORMACIÓN (aunque es recomendable).

¿Con que me refiero a la cualificación?

Muy sencillo, los clientes cuando agendan una llamada para hablar con alguien de mi equipo, ya conocen el precio de mis programas desde los 750€ hasta los 6.000€, saben cómo les podemos ayudar, nuestra historia, propósito...

Esto es Cualificar, a mi que rellene un formulario donde me diga de donde es, sus redes, de dónde me conoce, cuánto tiene para invertir y así hacerle servicio a medida, PUES ESOS CLIENTES NO LOS QUIERO.

No quiero crear tickets a medida.

Este fue un cambio de chip que tuve al poner los precios.

Yo antes le ponia el precio que los clientes podían pagar es decir tenía paquetes de 3.000€ de 5.000€ y de 10.000€, depende lo que pudiera invertir el cliente pagaba.

ESO no es coherente.

Yo vendo resultados, yo vendo publicar tu libro en 45 Días y ser Best Seller, y con los 3.000€ le faltaban cosas para lograrlo bien y

con los 10.000 le sobraban algunas otras que eran extras para que molara más pero que no eran necesarias para publicar un buen libro.

Así que dije ¿Cuánto dinero cuesta hacer Best Seller un Libro?

Hice una lista de todo lo necesario para hacer un lanzamiento perfecto y ya.

Entonces ahora si la gente me puede contratar genial, TENDRÁN RESULTADOS, si no me pueden pagar no le voy a crear algo a medida porque se que si quito algo del coste EL LANZAMIENTO NO SERÁ PERFECTO y seguramente los resultados no llegarán.

Recuerdas la frase de antes, si quieres que la gente crea que puedes ayudarles, ayudales.

Tu libro se convertirá en tu ACTIVO DE MARKETING.

La diferencia entre un sistema y un activo, es que con un sistema trabajas a tiempo completo para ganar dinero y con un activo vives de los intereses de tus inversiones.

Un activo te ofrece visibilidad y captación las 24 horas del día sin NINGUNA intervención por tu parte.

Fijate el caso de DALE CARNEGIE, creó varios ACTIVOS, publicó muchos libros entre alguno de ellos “Como ganar amigos e influir sobre las personas”.

A día de hoy ya no nos acompaña en este mundo y su empresa sigue vendiendo, todo gracias a que sus libros traen clientes a su empresa.

Es increíble, algo que escribió hace 40 Años a día de hoy sigue captando clientes.

Como me ocurre a mi, un libro que escribí hace 5 Años me sigue trayendo clientes, cuando tenga 40 Años eso va a seguir funcionando, he creado un ACTIVO de configurarlo y olvidarse, a mi me gusta decir:

Escríbelo y que hable por ti.

Un lanzamiento o crear contenido en Redes, ES SON SISTEMAS, funcionan pero siempre tienes que estar tú o alguien de tu equipo revisando y ajustando..

Espero que te esté gustando.

Esto solo ha hecho que empezar, en los próximos capítulos ya empieza lo bueno.

Si eres de los que les gusta ver videos PRODUCTIVOS, en sus ratos libres, a la hora de la comida, antes de acostarse, nada más levantarse, te dejo aquí una clase que puedes ver donde mostramos cosas diferentes sobre cómo escribir tu libro.

https://libromarketing.es/ver-clase



RESUMEN:

- Tu libro NO es un Sistema de Marketing que siempre tienes que estar revisando, tu libro es UN ACTIVO, de configurelo y olvídese funcionara para siempre.

  Escríbelo y que hable por ti.

- Escribir un libro es lo que te dará paso al club de los ESCRITORES, donde sin quererlo ni desearlo la gente te admira, ganas visibilidad, captas clientes y generás negocio y alianzas.

- Un libro es la estrategia menos agresiva del mercado para dar a conocer tu empresa, tus servicios y posicionarte como experto.

- Un libro trabaja para ti, es algo que escribes para toda la vida, por eso si escribes cosas sobre ti, generas Marca Personal, si escribes sobre tu negocio, generas negocio, el libro se va a mover porque no es algo agresivo que la gente rechace, es un algo bonito que la gente quiere.

- Escribir un libro no es para famosos es algo que te convierte en famoso, esta es una de las filosofías que he podido experimentar.

- No crees tickets a medida, ofrece resultados.

CAPÍTULO 2

LOS TRUCOS DE LOS ESCRITORES INTELIGENTES PARA PUBLICAR UN BEST SELLER EN 45 DÍAS

IMPORTANTE:

Soy fan de la frase: En lugar de darle pescado a alguien enséñale a pescar.

En este capítulo vas a ver LOS INGREDIENTES que componen escribir un libro Best Seller, para que luego tú lo puedas coger e ir haciendo la estructura de tu libro que a ti te parezca más efectiva, y SI, EN EL SIGUIENTE capítulo yo te daré la estructura perfecta de un libro Best Seller, pero sigue el proceso por favor, TERMINA DE LEER EL LIBRO.

Este es el capítulo más esperado por muchos espero que las expectativas no sean muy altas aunque estoy seguro que las vamos a superar, así que sin más rodeos vamos a darle caña.

Publicar un libro consta de 3 etapas.

Etapa 1 - Escribir el libro “no hay fallo en la lógica jejejej”
Etapa 2 - Edición del libro
Etapa 3 - Distribución y Venta

Antes de empezar muchos autores que enseñan a escribir libros, dicen que hay que tener claridad en por qué razones vamos a escribir el libro, creo que es importante, así que vamos:

RAZONES PROFESIONALES:

- Autoridad.
- Lanzar un nuevo negocio.
- Potencia tu Negocio: más clientes y mejores tarifas.
- Salir en Medios de comunicación.
- Cumplir las expectativas de tu audiencia.
- Ordenar contenidos y tu historia.
- Acceso a gente relevante.
- Dar conferencias y consolidarte como orador.
- Aumentar autoridad y prestigio.

RAZONES PERSONALES:

- Reconocimiento de los demás, reputación.
- Compartir tu Historia.
- Dejar un legado.
- Inspirar a una generación.
- Ganar Dinero / Negocio.
- Como Cultura de empresa.

Un vez visto esto, vamos con la:

ETAPA 1: Cómo escribir un libro.

Antes que nada una duda de mucha gente es la de, ¿Como escribo el libro en primera persona, segunda, tercera...?

Y yo le digo, pon quinta tira del freno de mano y hazte un derrape, eso no va a garantizar que tu libro sea un Best Seller, tal vez alguien te diga que sí es lo más importante para venderte su curso o venderte que escribir un libro es más complicado de lo que dicen porque a el le costo mucho escribirlo, yo te digo que eso no es importante, de hecho si te das cuenta yo voy mezclando según creo que es mejor para cada ocasión, ESO ES LO QUE REALMENTE FUNCIONA.

Entonces por aclarar te recomiendo que escribas en el lenguaje en el cual tú hablarías normal en una conversación, lo que seguro siempre funciona es SER TU MISMO, tus chistes “si esque haces”, tú tonos serios “si esque eres serio”, lo que sea pero ser TU MISMO.

Por si lo ves más claro, yo cuando cuento alguna historia ficticia que tiene alguna enseñanza normalmente,HABLO EN 3º persona, ya que me refiero a algo externo que no soy yo.

Cuando quiero contar una historia mia y quiero que el lector conecte conmigo es importante hablar en 1º Persona.

¿Okey? Espero que te de algo más de claridad.

LA PREPARACIÓN:

Mucha gente alucina cuando les digo que soy capaz de escribir un libro en 6 Horas, sin embargo la gente no es consciente que soy capaz de lograr eso porque he leído +600 libros, llevo +6 Años emprendiendo, he trabajo con +5.000 Alumnos y obviamente esto me da experiencia.

Eso no significa que si no has hecho cosas parecidas no lo puedas lograr, sin embargo si eres una persona que nunca ha leido o no ha hecho una formación sobre el tema que va a escribir su libro, es complicado tener cierta experiencia sobre el tema.

Cuando vas a escribir un libro sobre X temática y llevas trabajando sobre esa temático 1/2 Años tienes más cosas que contar entonces tienes más historias así que escribir un libro se te facilita mucho.

Es como si a mi me dicen de escribir ahora un libro de programación informática, o como funciona el organismo del cuerpo, los huesos... o de fisioterapia, son cosas que en no he leído nunca sobre ello, he escuchado a gente a hablar sobre ello pero nunca con atención porque son temas que no me interesaban, entonces escribir sobre eso se complica.

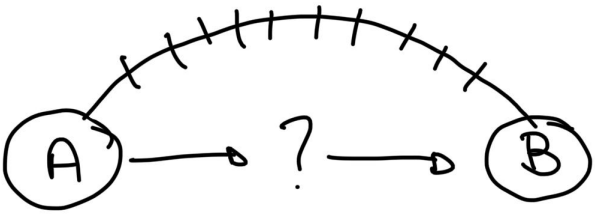
¿Por qué te cuento esto?

Para que no te olvides lo que va a hacer que escribas tu libro de mayor calidad y más rápido, es el TIEMPO que le dediques antes de sentarte a escribir, EL ORGANIZARTE LAS IDEAS, **eso es fundamental.**

Cuanto más tiempo dediques a prepararte, menos tiempo dedicas a la ESCRITURA, sin embargo la preparación debe tener límites porque sino nunca va a estar perfecto, tienes que escribirlo y revisarlo hasta 4 veces después de escribirlo no mientras.

INGREDIENTE 1: El Objetivo del Personaje con el Libro.

Con esta imagen me voy a explicar mucho mejor:



OBJ

Donde empieza este “puente” es el punto A de donde va a partir **tu lector**, donde está en que situación se encuentra en estos ámbitos: Emocional, Económica, Familiar, Personal, Hobbies, Tiempo, que Dificultades tiene ahora y ponerle cara CREAR UN PERSONAJE, “como tu cliente ideal”.

Te voy a poner el ejemplo de Jesus Madurga un cliente.

En el caso de Jesus Madurga, escribimos un libro de inversión inmobiliaria y él quería que el libro fuera una formación completa para que alguien que empieza totalmente desde 0 pueda tener todos los conocimientos necesarios para hacer buenas inversiones y el resultado que él quería dar a los lectores es que en 5 Años tuvieran unos buenos ingresos pasivos para vivir de rentas.

Así que enseguida identificamos a la persona, UNA EMPLEADA DEL SUPERMERCADO que tiene un sueldo normal de 1.000/1.200€.

Ahora tienes el PUNTO A, pero estamos hablando que al terminar el libro debe de haber conseguido algo EL PUNTO B

Entonces ponle cara a una persona que ya esté en ese punto B al cual quieres llevar a tu lector, y lo mismo que el Punto A, debes desarrollar su estado Actual, Hobbies, Tiempo, Dinero...

Con Jesús Nos basamos en un ALUMNA SUYA DE MADRID que tenía el resultado que él quería dar con el libro, es decir una alumna que en 5 Años ya vivía de los alquileres.

A partir de ahí crear el contenido fue realmente fácil.

Básicamente es qué pasos debería de dar LA SEÑORA DEL SUPERMERCADO, para convertirse en la ALUMNA SUYA DE MADRID.

EJEMPLO conseguir su primera casa..., cuando tenga la casa, que debe tener en cuenta..., como la alquila..., qué problemas tiene ahora para empezar..., qué problemas tendrá cuando lo consiga... y al final eso son capítulos de contenido para tu libro, después se le da orden y coherencia y listo.

No te paralices si no tienes alumnos, crea personajes imaginarios, famosos o amigos lo que sea.

LO IMPORTANTE PARA SACAR EL CONTENIDO DE TU LIBRO, ES:

1) Que te imagines en qué situación se encuentra tu lector cuando empieza a leer el libro.
2) Que te imagines en qué situación quieres que se encuentre tu lector cuando termine de leer el libro.

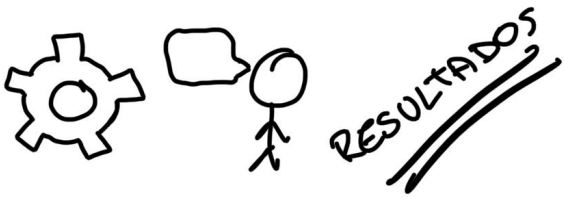
EJ: Quiero que aprendan a perder 5kg de grasa, Quiero que aprendan a escribir un libro, Quiero que conozcan los hábitos de la abundancia...

3) Si el 1 y 2 estan bien hecho verás una ruta, metodológica, habilidades, tips para pasar de A a B, eso es el contenido de tu libro, mientras vayas escribiendo el libro se irán añadiendo más cosas y quitando otras, pero seguro con este ejercicio ves una ruta un poco más clara

Lo más importante para mi de este punto es: TENER CLARO CUÁL ES EL RESULTADO QUE QUIERO DAR AL LECTOR, y que no quiero darle, para evitar dudas de si pongo este contenido o si pongo aquel.

Si sabes lo que no quieres dar también te sirve para quitar muchas otras cosas.

INGREDIENTE 2: Resultados



OBJ

Uno de los sesgos cognitivos que hay que tocar a la hora de hacer una venta es el de CAPACIDAD DE LOGRO.

En resumidas cuentas es demostrarles que ellos son capaces de lograr el resultado que tú les estás proponiendo, sin irnos más lejos, fijate lo que yo estoy haciendo ahora mostrarte el proceso de cómo se logra el resultado de publicar un libro entonces tu ves que no es tan dificl que lleva su cosilla *"por eso luego pensarás en trabajar con nosotros para conseguir más rápido el objetivo"* sin embargo estas viendo que tu eres capaz de lograrlo.

Si el cliente ve que es muy difícil publicar un libro, olvidaté que nunca me contratara.

Cuando ven que son capaces de lograrlo ufff, ahí tienen confianza en ellos mismos, y cuando alguien confía en el mismo ni te imaginas lo que es capaz de hacer por lograrlo o lo publica siguiendo el método o me contrata para que yo le aplique el método.

Entonces en este paso debes:

1) Enseñar el procedimiento de tu método NO EL CÓMO “aunque yo en este libro si te estoy revelando muchos como” debes enseñar lo que hay que hacer para pasar de A a B.

2) Y la parte que a mi me gusta es enseñar el procedimiento de los clientes el paso a paso que has seguido con ellos, eso es lo que hemos hecho antes “Best Seller de Clientes” ¿Lo recuerdas? En este libro no hay puntada sin hilo, todo está pensado.

En esta parte si tienes amigos, clientes, conocidos, famosos o lo que sea muestra que EXISTE gente con esos resultados para que el lector vea que es posible, de esta manera se verá capaz.

INGREDIENTE 3: Objeciones / Preguntas Frecuentes



OBJ

Piensa que tu libro va a ser tu arma de ventas, que un libro va a estar 24 horas los 7 días de la semana , hablando de ti, captando clientes y dando a conocer tu empresa.

Si quieres que alguien después de leer el libro directamente te llame para contratarte, debes de resolver todas SUS PREGUNTAS y todas LAS OBJECIONES para que pueda tener para tomar una decisión.

Seguro habrás visto en alguna página de venta un apartado que pone *“PREGUNTAS FRECUENTES”* pues algo así debes hacer en tu libro, no separar un apartado para ello “aunque podrias” pero si tener un listado de esas preguntas y de esas objeciones *para irlas introduciendo a lo largo del libro.*

“No tengo dinero, no se si seré capaz”
“No tengo tiempo, experiencia, conocimientos...”

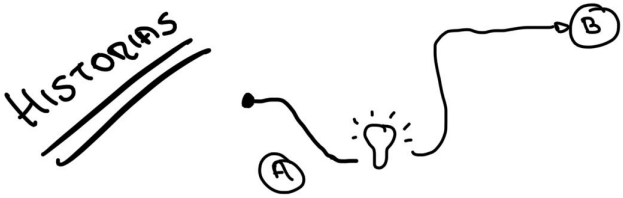
EJEMPLO: Una de las objeciones de la gente antes de contratarme es como voy a ser Best Seller si no tengo seguidores.

Literalmente esa duda ya la he roto antes explicando que tengo clientes SIN SEGUIDORES que han logrado el Best Seller.

Gente que no tiene TIEMPO para escribir su libro también hemos visto gente que sin tiempo lo ha conseguido, también muestro que con el método no necesitas tiempo...

Yo tengo una lista de 10/15 dudas que tiene la gente antes de lanzar su libro o ser Best Seller y mi tarea durante el libro es solucionarle esas dudas para que tenga la máxima claridad, para hacerlo por su cuenta o para hacerlo con nosotros.

INGREDIENTE 4: Storytelling



OBJ

Uno de los factores más importante a la hora de conectar con la gente son las historias, es el factor fundamental para vender, para enseñar y para aprender.

Es más probable que alguien recuerde una historia que 3 sencillos consejos.

El handicap, es que la gente cuenta historias como algo normal y no saben que llevan una estructura si quieres QUE TU HISTORIA VENDA, enganche y conecte.

Así que te voy a enseñar a contar historias efectivas.

Si te das cuenta en el dibujo de arriba, empieza en un punto y abajo del dibujo hay círculo con una A dando referencia al punto en el que estabas, luego la línea baja “a un pozo” y en ese pozo la línea sigue recta porque pasa una mala racha, y se da de frente con una bombilla “representa a algo que descubre” y de repente la línea sube y sigue su vida ideal alcanzando el Punto B.

En resumidas cuentas así es como se cuentan historias de alto impacto, por aprender exactamente esto que te estoy enseñando page 5.000€ por una formación de 3 meses donde enseñaban story telling, está claro no te lo he contado todo, pero la verdad que el 80% de lo que me llevo de esa formación es esto.

(No es para vacilar, es para que aproveches este formato, que es el que utilizan las grandes empresas, grandes películas...)

Te pongo un EJEMPLO para que lo puedas aplicar.

La estructura cuenta de 4 fases

1) **Situación pasada** (Punto A) en el punto en el que te encontrabas hace años, puede resonar con el cliente que te está escuchando, tu vida normal describirla no le te compliques, como estabas con la familia, amigos, negocio, empleo, emocionalmente...

2) De repente algo ocurre en tu vida y caes en un **Pozo**, en una mala racha, algo de lo que parece imposible salir, y es un lugar en el que estas super incómodo. Esa situación es la que tienes que contar en tu historia para conectar con los lectores y cuando cuentes la historia ahí tienes que expresar cómo era la vida o esa situación en ese momento emocionalmente, físicamente, mentalmente, en los negocios, familia....

Muchos de los lectores tal vez estén en esa situación difícil.

3) **Descubrimiento**, en ese pozo mientras van sucediendo cosas difíciles de repente descubres algo que crees que te puede cambiar la vida "La bombilla". Describe cómo lo descubriste, porque creíste tanto en que eso te podría ayudar, como lo aplicaste, te fue difícil aplicarlo...

4) **Avance**, Cuando lo aplicas de repente todo cambia en tu vida y es cuando logras la vida ideal y ahora tu vida es una maravilla, en esta parte de la historia tienes que volver a describir cómo es esta situación ahora a nivel emocional, mental, amigos, familia, negocios...

Para serte más claro, Describes una situación pasada, el pozo en el que caíste que creíste que no había solución o que era una situación complicada, y de repente bum, descubres algo ves una luz al final del camino, lo pruebas funciona y avanzas hacia la vida ideal.

POZO, DESCUBRIMIENTO Y AVANCE, con eso tienes el curso de 5.000€ y ahora esto lo puedes utilizar para videos, libros, eventos, charlas...

Quiero añadir un consejo antes de ponerte a escribir la historia, es muy importante describir bien cada una de las etapas con todo lujo de detalles, si quieres hacerla corta quita algunos detalles, sin embargo cuantos más detalles más en contexto entran los que la escuchan, la técnica para conectar bien es:
F.O.R.D
F - Familia
O - Ocupación
R - Recreación
D - Dinero

Hablo sobre estos 4 PILARES y seguro quien te escucha conectará contigo.

EJEMPLO: Yo antes con el Marketing digital.... (no generaba ventas, dependía de plataformas FB ADS, REDES..., hacia lo mismo que todos no me diferenciaba) y eso me llevó a tener que dejar de trabajar con 15 personas que teníamos en el equipo con 16/17 Años, un bajón de energía que me costó mucho remontar, perdí de vista los sueños, discusiones en la

familia, perdí amigos, me sentía solo, perdido y en un callejón sin salida... sin embargo descubrí una cosa. Lo que me mantuvo a flote durante ese tiempo fueron los ingresos de los libros que publiqué Años atrás (tú aquí dices tu historia), así que empecé a utilizar mis libros mejor que antes y ahora, puedo vivir realmente bien de mi negocio, dandome una libertad de tiempo, geográfica y de dinero, lo que siempre soñaba, ahora con mis amigos x, mi negocio x, puedo ir todas las semanas al padel, tenis, futbol...

Es algo rápido y poco elaborado, pero quiero que pilles la dinámica de: POZO / DESCUBRIMIENTO / Y AVANCE HACIA LA VIDA IDEAL.

Los Redactores Best Seller que escriben los libros conmigo, tienen esta fórmula en la sangre para que tu libro sea la mejor arma de ventas del mercado.

¿Te gustaría publicar tu libro y convertirlo en Best Seller?

Genial entonces primero tienes que escribirlo te falta el último ingrediente y a darle caña.

INGREDIENTE 5: CTA



Como ya te dije anteriormente, tu libro se va a convertir en tu arma de ventas, va a vender por ti las 24 horas del día los 7 días de la semana.

Contar historias, romper objeciones, demostrar resultados de los clientes y dar buen contenido, todo eso es muy importante y es lo que va a hacer que conviertas a los lectores en clientes.

Sin embargo...

Si no haces una llamada a la acción no sirve de nada todo el trabajo.

La gente que escribe libros tiene rechazo a vender el libro creen que el libro solo es para compartir contenido “y si el libro es para eso” pero eso no significa que si haces una llamada a la acción el libro ya no es bueno, *en las llamadas a la acción no tienes que ser agresivo, arrogante o exagerado, debes ser honesto.*

Como lo has visto en este libro, yo no digo, si quieres ganar miles de euros agenda tu llamada.

No, eso no es así.

Tienes que ser honesto y sincero con tus lectores y con lo que ofreces no prometer el oro si después no vas a poder entregarlo.

Mi resultado con el programa que yo te ofrezco es que vamos a publicar tu libro en 45 Días y lo vamos a convertir en Best Seller.

Entonces eso es lo que digo en cada CTA “Llamada a la acción”

Para yo poder proporcionar ese resultado tu tienes que cumplir ciertos requisitos, no puedo darle ese resultado a cualquiera que me encuentre por la calle, publicar un libro es algo grande y tienes que tener cierta experiencia, conocimientos, habilidades, un buen propósito...

Por eso para poder proporcionarte ese resultado antes debo conocer tu caso en una llamada, por eso utilizo ese CTA.

Aquí te dejo unos ejemplos de CTA:

- Animarlos al final de libro para que te envíen un mensaje por correo electrónico por si quieren hacer alguna consulta.

- Invitar a que descarguen algún contenido.

- Ejercicios para poner en práctica lo aprendido (y aumentar tu base de datos).
- Un video para explicar algún contenido en concreto (y aumentar tu base de datos).
- Una plantilla.
- Una infografía.
- Redes Sociales.
- Un informe, algunos datos...
- Asesoría.
- Ebook, Webinar.
- Llamadas a un Closer.
- Buscas Talento (aumentar equipo).
- Buscas oportunidades de inversión.
- Afiliación.
- Curso Gratis.

No es necesario que utilices todos estos ejemplos es más yo te recomendaría centrarte en una sola vía ya que así después te será más fácil analizar si esta funcionando o no. En este libro yo estoy enfocado en la Agenda de Llamadas

ya que el programa que ofrezco no es para todo el mundo y tengo que conocer qué persona va a acceder, por ejemplo en mi otro libro “Mamá quiero una mentalidad de Éxito” no tengo que filtrar ya que el programa es para todo tipo de jóvenes entre la franja de edad que pongo en el libro entonces el CTA es directo a venta.

Y luego recuerda no ser arrogante ni exagerado, tu diles lo que tienes para ellos con total honestidad y cómo pueden contactarte, la gente si lo haces de manera honesta no te van a tachar de vendehumos, de mentiroso ni nada, si creen que les puedes ayudar te contactaran si no lo creen no lo harán.

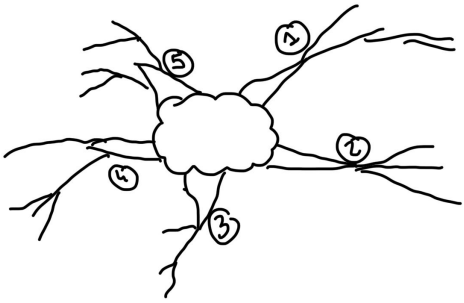
EJEMPLO: Te ayudo a perder X KG de Grasa en X Cantidad de tiempo, si quieres que hagamos un estudio para ver si es viable que tu lo logres, contactame de X Forma.

De esta manera solo te contactarán las persona que quieren perder X KG de Grasa el que no quiere no te contacta, entonces tu solo le venderás al que te quiere comprar, no es agresivo ni arrogante, ni presionar ni nada, yo veo que es genial.

Identifica tu CTA y empieza a utilizar 1, CLARIDAD ES PODER.

EL FIN DE LOS INGREDIENTES

Una vez ya tienes todas estas cosas solo te queda, sentarte a escribir, darle orden, coherencia y lógica, y listo, yo utilizo los mapas mentales para ordenar mi libro algo como esto:



OBJ

¿Cuánto tiempo te llevará más o menos escribir tu libro?

Digamos que escribes 1.000 Palabras a la Hora:

Un libro de 150 Páginas tiene 35.000 Palabras = 35 Horas

A esto súmale el tiempo que te llevará recopilar toda la información de los pasos anteriores, unas 6/7 Horas seguro.

Con eso ya puedes escribir tu libro, por tu cuenta sin contratar a nadie,

Esta es la forma **(1)** de escribir un libro, la forma **(2)** es contratar un equipo de redactores Best Seller.

Este equipo lo que hace es reunirse contigo y ÚNICAMENTE CON 6 HORAS DE TU TIEMPO, ellos son capaces de extraer toda esa información y tú no tendrás que dedicar esas horas a escribir, lo que sí tendrás que hacer es ir revisando los textos que van enviando.

Como es el Caso de Will Castillo, que con 6 Reuniones de 1 Hora cada una, en 15 Días logramos tener el libro escrito

o Como el caso de Jesus Madurga, que con 1 Reunión de 4 Horas, logramos recopilar toda la información y en 25 Días tener un libro escrito de 230 páginas.

o Como es el caso de Nina Carrasco, que con 5 Reuniones de 1 Hora, hora y media recopilamos toda la información y escribimos el libro en 14 Días.

o Como es el caso de Antonio Scalper, que con 2 Reuniones de 1 Hora, recopilamos toda la información y escribimos el libro de 200 páginas en 51 Días.

Lo que yo te puedo ofrecer es que tu no tengas que hacer todos los pasos de arriba SOLO SIN UN GUÍA o SIN NINGUNA AYUDA para saber si lo estas haciendo bien o mal, sin saber si tu libro va a triunfar o no, hacerlo solo te puede llevar a no hacerlo nunca, te lo digo por experiencia.

Te propongo que con unas 5/6 Horas de tu tiempo juntos escribamos y publiquémos tu libro para tenerlo listo en 45 Días ¿te gusta el reto?.

Si quieres más información de cómo podemos empezar, agenda una llamada y te ayudamos a escribir ese libro, ese mensaje, esa misión que llevas dentro de ti y la gente necesita leer.

Haz click aquí o escanea el QR y nos vemos.



https://libromarketing.es/ver-clase-agenda

ETAPA 2: Edición del Libro

¿Qué necesitas en este paso de EDICIÓN?

Mira te voy a ser super franco y voy a ir al grano.

Todo lo que necesitas para EDITAR tu libro PONERLO BONITO y lanzarlo, solamente son 5 Habilidades:

1) Corrección de Ortografía, tipografía y estilo

Ortografía: Todo lo que son la b, v , ch, tildes...

Tipografía: Tamaño de letra, dobles espacios entre palabras, negritas, cursiva...
Estilo: Que tenga sentido el párrafo 1 con el 2, coherencia y lógica en el orden de los capítulos y las historias.

2) Diseño de Portada, Contraportada y Lomo

Utilizar Photoshop u otras aplicaciones (literalmente no se ni que apps utilizan mis diseñadores).

3) Ilustración (Diseño de las páginas del interior)

Utiliza las aplicaciones In Design + Photoshop...
El que Ilustra es el que añade las imágenes al libro, o incluso el que crea las imágenes, dibuja gráficos solo y exclusivamente para ti libro, sin copyright.

4) Maquetación libro versión digital

5) Maquetación libro versión imprenta (para poder imprimir el libro en físico

El que ajusta los márgenes, las imágenes que no se bajen de calidad, que no se muevan a otra página, que no haya saltos de páginas, ponerlos justo para que cuando el libro se imprima y pasen la guillotina para cortar no corte contenido...)

Y luego yo aparte tengo una persona en el equipo que se encarga de publicar todo lo que han hecho los de arriba, en Amazon, La Casa del Libro... y antes de publicarlo (lo revisa para que todo esté bien ajustado acorde a cada plataforma, la portada y algunos otros detalles)

¿Eres consciente de todo el trabajazo que hay ahí?

Si te soy sincero, yo no tengo ninguna de las habilidades de ahí arriba, sin embargo hacer todo esto es 100% necesario si quieres publicar tu libro.

Puedes hacer lo que tu quieres, y si hablo con mi amigo... con el primo de... olvidaté, nunca confiaría la publicación de mi libro al primo de fulanito que ha terminado ahora el máster de diseño y quiere ayudarme a publicar el libro.

No es por echarme rosas, pero mi equipo ha publicado más libros que yo, solo la maquetadora ha hecho +250 Maquetaciónes, la correctora ha corregido +100 libros, el de las portadas ha hecho más de 200 portadas...

Como dice mi amigo Nico, esta gente se sabe los PROHIBIDOS "se refiere a los trucos prohibidos jejeje" y es verdad.

A mi me ha sido difícil conseguir un equipazo tan bueno, no te lo voy a negar, he contratado unas 5 personas diferentes por libro que tengo publicado hasta encontrar el mejor en cada área, como digo yo antes de venderlo hazlo o pruebalo y ahora gracias a ello puedo garantizar que en 45 Días tu libro es Best Seller.

En resumidas cuentas eso es lo que tienes que hacer, si quieres publicar tu libro, ahora tienes 3 Opciones:

1) Aprender todo eso, tu solito.

No es mala Idea así seguro nadie te engaña, aunque desde mi punto de vista es la decisión menos inteligente, ya que zapatero a tus zapatos, si tu eres bueno en lo tuyo no hace falta que aprendas cosas por ahorrarte un par de euros, y tal vez aprender te cueste pagar un par euros, cursos y al menos 7/8 meses de tiempo seguro.

Muchas veces la gente me pregunta cómo has crecido tanto siendo tan joven, y una de las razones es esta, no he perdido mi tiempo aprendiendo cosas que solamente cuestan dinero que otra persona lo haga.

2) Entras en Info jobs, Fiverr... y tratas de ir buscando tu equipo probando gente si es buena si lo hacen bien...

Tampoco es mala idea, aunque no es la decisión más inteligente, ya que vas a pagar la portada a un chico y si no te gusta a otro, e irás probando hasta encontrar el que te lo haga como tu quieras y perderás tiempo, energía y dinero.

3) Trabajas con Piquer Editorial y en 45 Días todo solucionado.

Esta es la decisión más inteligente y en la que más dinero ahorrarás y ganarás, ya que no tendrás ningún coste adicional porque lo hacemos todo y ganarás porque en menos tiempo tu libro ya estará publicado y antes empezarás a generar ingresos.

Sin duda la forma más inteligente es trabajar con alguien que ya se ha dado de palos probando equipos y ahora pone el suyo a tu disposición, de hecho en 45 Días no creo que logres tener un equipo como el que va a trabajar en tu libro cuando empecemos a trabajar juntos, ni en 6 meses.

Si quieres que te ayudemos a publicar tu libro, agenda una videollamada, con nuestros entrenadores y que te den una mano y te guíen en este proyecto.

Te aseguro que si no trabajamos juntos, al menos esta video llamada gratis te habrá dado una claridad increíble en este nuevo proyecto de tu vida que es publicar un libro.

Les tengo una frase a los chicos que te van a atender en llamada “Un cliente que hable con Piquer Editorial que nunca olvide la conversación que tuvo” y para lograrlo, te lo decía al principio, si quieres que la gente crea que puedes ayudarles, entonces ayúdales.

Haz click aquí o escanea el QR y nos vemos ahí.

https://libromarketing.es/ver-clase-agenda

ETAPA 3: DISTRIBUCIÓN Y VENTA

Cómo se distribuye un libro correctamente.
Fíjate que hay miles de formas y las conozco absolutamente todas:

- Librerías
- En Apple
- iTunes
- Amazon
- Blogs
- Ebay
…

Hay muchas más formas en las cuales poner tu libro a la venta, y te garantizo que solamente escogería 1 de ellas sin ninguna duda, de hecho tengo amigos que han publicado sus libros en las otras plataformas y aparte de que cuesta más tiempo y dinero ya que algunas requieren inversión en stock.

Así que si, no te quiero hacer ningún hype para decirte que la mejor tienda es Amazon.

Aquí una estadística en 2021 se vendieron 210 Millones de Libros, 180 Millones fueron a través de Amazon, más de un 70% el otro 40% se fue a Librerías físicas y las otras plataformas digitales, y todos los otros medios.

Piensa que Amazon vende casi más de 1 Millón de Libros al día, (Digo casi porque la última estadística que tengo son

180 Millones en 2021 estamos a 2024) ninguno de los otros medios llega a esas cifras, sin hablarte de que tienen las tarjetas de todos los clientes consumidores para que con un solo click puedan realizar una compra.

Más rápido, más cómodo, más seguro, más rentable Y LO QUE A MI ME GUSTA, MÁS ESCALABLE, puedes hacer publicidad dentro de Amazon.

Publicar tu libro en Amazon no requiere de ninguna inversión, cuesta 0€, es Impresión Bajo Demanda, vendes uno, Amazon lo imprime lo entrega y tu recibes el dinero.

¿Qué recomiendo yo?

Claro y al punto.

Amazon para ganar dinero.

Librerías para ganar autoridad y perder tiempo y dinero.

Hablemos de las Librerías, La Casa del Libro, Fnac, El Corte Inglés... Este es un servicio que ofrezco en la Editorial y diciendo esto me echó piedras, pero no se gana dinero, publicando en Librerías, lo que he ganado yo después de publicar 3, es que puedo poner en mi web que he salido en La casa del Libro.

De hecho, hace unos días, exactamente 5 Días una chica me habló porque una Editorial Famosa (La cual me muero de

ganas por decir su nombre) le paso un presupuesto de 2.500€ por salir en Librerías, flipando, me quedé alucinando.

Salir en Librerías si tienes el contacto correcto “como tengo yo” cuesta unos 500€ más lo que te cobraría yo como Editorial por gestionarlo, unos 650€/700€.

Me quedé alucinando.

En fin ¿Quien compra un libro hoy en Librerías?
Cada vez menos gente, yo de vez en cuando voy a cenar a algún centro comercial entró a La Casa del Libro y compró un par, pero ir adrede a comprar un libro, ni de broma.

Hoy en día la gente compra libros por Internet.

De hecho yo mismo he hecho el estudio he hablado con más de 100 personas por la calle y les preguntaba, si compraban en Amazon o en físico y todos por Amazon.

Entonces haciendo un resumen:

Si quieres publicar tu Libro hazlo en Amazon, ya que requiere 0€ de inversión y es por donde más dinero vas a generar.

Si quieres publicar tu libro en otros medios como Librerías físicas y digitales, que sea con el objetivo de ganar autoridad porque por dinero, no te lo recomiendo.

Te quería enseñar en este capítulo procesos y embudos de como vender tu libro, sin embargo prefiero dedicar un capítulo exclusivamente a ello, ya que hacer tu libro Best Seller *es algo realmente importante*.

En el siguiente capítulo hablaremos de ello.

Recuerda que si quieres tener una consultoría con mi equipo para ayudarte a publicar tu libro y hacerlo Best Seller en 45 Días, entonces reserva una hora y prepara papel y boli para preguntar lo que sea.

El Objetivo de la llamada, es que tengas una claridad absoluta de cuales son los pasos que debes dar para publicar tu libro y hacerlo Best Seller.

Así que aquí tienes el link para reservar la llamada.

Deseo que la llamada te ayude en tu camino y si deseas que yo te acompañe en tu camino, me encantaría ser parte de un proyecto bonito.

Agenda tu llamada aquí o escanea el QR.

Nos vemos, un abrazo grande.

https://libromarketing.es/ver-clase-agenda

CAPÍTULO 3

ESTRUCTURA DE UN BEST SELLER

Vamos a por ello.

Un Libro tiene 4 Fases

FASE 0, INICIO, DESENLACE Y CIERRE

FASE 0

La más Importante

1. **Título**
   El Título de tu libro es clave, es por lo que te van a reconocer una gran % de personas por como se llama tu libro, te pongo en contexto, imagínate que alguien te ve por la calle y te reconoce porque ha leído tu libro seguramente si estas con sus amigos dirá, WOW ESE ES EL AUTOR DEL LIBRO X.

   Te lo digo por experiencia he entrado a eventos con mucha gente y escuchar WOW ese es el que tiene 12 libros y uno es el de Mamá Quiero ser millonario, y yo me di la vuelta jajaj y enseguida pues nos tomamos unas fotos...

   Cómo debe ser un título:
   - Corto y al grano.

- Puede utilizar la comparación: Cómo pase de X a X, como conseguir X sin X...
- Llamativo, Rompedor.
- Puedes ir en contra de algo para generar revuelo.
- Importante dejar claro y no confundir con muchas ideas el resultado final del libro.

2. Subtítulo de Calidad

Muy bueno para concretar y reafirmar el beneficio del título.

Y importantísimo para posicionarse como seo, por eso el subtítulo debe estar bien pensado y utilizar buenas palabras clave para posicionar el libro en google.

Cuando creó un Subtítulo trabajó con el método RMC: Resultado, Medible, Cuantificable.

No es necesario que lleve las 3, sin embargo si las lleva hay una mayor probabilidad de éxito.

La principal que no puede faltar es ¿Cuál es el **resultado** que se ofrece al lector? Trata de resumirlo en una palabra o 2.

¿Ese resultado se puede **medir** el progreso? Es decir generar 10.000€ al mes lo puedo medir porque cuando vaya por 5.000€ se que estoy al 50%, en Mentalidad es más complicado pero igualmente se puede medir, EJ: Mentalidad de Ganador y dentro del libro explicas lo que es para ti Mentalidad de Ganador, hacer X hábito, X nivel de Victimismo... se puede medir.

Y ¿Se puede **cuantificar**? EJ: Para conseguir esa estrategia ¿Como? Hay Estrategías ¿cuántas? Hay un método ¿Cuál? Ese resultado se puede enumerar ¿Cuánto tiempo? ¿Cuánto Dinero? ¿Cuántos resultados?

A continuación tienes 3 ejemplos que creo que te van a ir genial.

EJEMPLOS FASE 0:

Mira esto son ejemplos de libros que han sido Best Seller



MENTALIDAD DE 1 MILLÓN DE EUROS (Resultado llama la atención)

PROMESA 1: Las 5 Estrategias Verificadas y utilizadas por +5.000 Empresarios para crear la mentalidad de 1 millón de euros en 90 días.

¿Que ve el cliente?

Que va a aprender 5 estrategias que han aprendido 5.000 Empresarios y que han conseguido la mentalidad de 1 millón de euros en 90 días.

El tiene la certeza que en 90 días aprende esas 5 estrategias, entonces toma la decisión.

Después debajo ponemos un **MINI SUBTÍTULO** para reforzar la decisión, más que nada por SEO después en Amazon:

Domina tu mente, tus emociones, las ventas, el dinero, consigue LA LIBERTAD FINANCIERA y deja una gran fortuna a tu familia.

También vimos que “LIBERTAD FINANCIERA” tiene muchas búsquedas en google y lo añadimos.



MAMÁ QUIERO UNA MENTALIDAD POSITIVA (el resultado)

PROMESA 1: Las 7 Estrategias verificadas PARA CREAR UNA ACTITUD MENTAL POSITIVA Y vibrar alto siendo una gran persona.

7 Estrategias (algo medible) verificadas (da un poco de confianza) para crear una actitud Mental Positiva y vibrar alto siendo una gran persona (es el resultado que quiere, mucho ego todo quieren ser grande y ser visto como cracks "si yo le digo que con mis 7 estrategias lo consigue, va a tomar acción")

Si en esta portad no aplicamos LO CUANTIFICABLE, la fecha, no lo hicimos porque queríamos probarlo así, piensa que esto es ir probando hasta dar en el clavo, la portada de este libro antes era así (como la de abajo)



Con esta portada vendíamos 5-10 libros al mes, con la nueva entre 100 y 150 al mes

¿Está bien el cambio no?

Pues si, lo dejamos así unos meses y si bajan las ventas le ponemos CUANTIFICABLE, si con CUANTIFICABLE vendemos menos lo quitamos.



QUIÉRETE Y MUCHO (el resultado)
Este libro es de un amigo y es un buen ejemplo por eso lo ponemos.

PROMESA 1:
30 días para aumentar tu autoestima (es promesa esta bien porque capta a mucha gente, pero no te incita a tomar acción, por eso le pone un subtítulo)

Aquí se pone un subtítulo, en un video de youtube lo dices, en un webinar, en una página web... todo es igual

PROMESA 2:
Cómo superar la baja autoestima, la ansiedad, el estrés la inseguridad y la duda de ti mismo

Aquí nombra muchos resultados más que la gente quiere lo de 30 días la gente lo lleva a su vida, 30 días para quitar la ansiedad, (aunque no lo diga como tal, la gente lo interpreta así) Entonces como pone muchos resultado diferentes abajo cada cliente escoge el suyo y toma la decisión dependiendo su situación.

3. **Copy Contraportada**
   Llegamos casi al final de esta FASE.

   ¿Quieres un método y una estructura para el texto de la contraportada? Pues no lo tengo, la verdad.

He creado varias estructuras para sistematizar y validar esta metodología para poder delegar el proceso en la Editorial, y este es un punto que no he podido seguir la misma estructura con ningún cliente.

Cada cliente quiere escribir cosas diferentes, es alucinante y todas han funcionado.

La que yo uso para mis libros es:

- 8 Líneas de historia: 3 de como era antes (Situación pasada), 2 que descubrí (La Bombilla) y 3 a donde me llevó eso que descubrí (Situación actual) (Lo que descubrí suele ser el método del libro).
- Qué aprenderás en el libro, poner ahí ticks.
- y Qué recursos se llevará comprando el libro si es que entregas algún recurso.

Te lo digo tengo clientes que han utilizado toda la contraportada con ticks que aprenderás en el libro, clientes que utilizan todo el espacio para contar su historia, algunos hacen algo parecido a lo mio, pero mi sorpresa fue que todas funcionaban entonces no puedo yo enseñarte una cosa porque casi todo funciona.

Hay 3 Básicas

1) Entiende que el cliente aún no ha comprado tu libro, entonces aún no te conoce y tienes que vender.
2) El tiene que conocerte o saber que va a recibir.
3) Tienes que hacer un CTA, porque aún no ha comprado o leído el libro.

Espero que te sirva.

4. Diseño de una GRAN PORTADA

No voy a insistir en que la portada es lo más importante, después del marketing, el marketing es la visibilidad de tu libro pero lo que va a hacer que esa visibilidad se convierta en clientes, es LA PORTADA, no el contenido ni la estructura de tu libro.

Hay miles de consejos y técnicas diferentes para crear una portada, así que yo te voy a decir lo que yo utilizo en el día a día

- **Limpia**, tu portada debe ser limpia, debe ser fácil poder leer el título del libro, no utilices letras raras ni combinaciones de colores raras que cueste de leer el título, sencillo y al grano.

- **Imágenes**, importantísimo utilizar alguna imagen aunque no siempre es necesario, una imagen le hace imaginar al posible cliente lo que se va a encontrar, en el libro por eso es recomendable.

- **Utilizar la psicología de colores**, es importante para captar la atención con la portada de los clientes que tu estas buscando.

- Si por el contrario quieres una portada totalmente diferente y quieres utilizar muchos colores ten en cuenta que no se complique la lectura del título, a lo mejor lees muy bien el título en tu ordenador, pero piensa que luego la gente verá la portada en pequeño en Amazon, ¿Ahí se leerá el título? Entonces prueba.

Sin duda, mi gran recomendación es que te pongas en manos de profesionales que ya hayan diseñado +200 portadas, como nosotros.

FASE DEL INICIO

1. **Políticas y derechos de Autor**
   (Esto son como el texto legal que hay que poner para que no te copien un libro ni lo vendan sin tu permiso, esto no te lo puedo enseñar, habla con tu abogado o con la Editorial que te ayuda a publicar “Nosotros se lo hacemos al cliente ni se preocupa de eso”)

2. **FRASES / INSPIRACIÓN**
   Esto no es necesario pero a mi en mis libros me gusta poner páginas totalmente en blanco, con alguna frase inspiradora de otros autores o reflexiones mias.

   Esto hay gente que lo hace y gente que no, yo te lo recomiendo porque queda muy bonito abrir el libro e incluso antes del índice poder ver una frase que te hace reflexionar, que te inspira...

3. **AGRADECIMIENTOS / DEDICATORIA**
   Mucha gente utiliza esta parte del libro para añadir una página Agradeciendo o Dedicando el libro a Familiares, Socios, Clientes, Amigos... por haber está en su vida por haber inspirado, motivado, ayudado en algún momento y utilizan esta parte del libro para dar esos Agradecimientos.

   Está muy bien porque el hacer al principio del libro hace que mucha más gente lo lea y conectes de una forma más humana con los clientes, aunque a mi me gusta también ponerlo al final del libro para así ir quitando páginas del principio para llegar cuanto antes al contenido.

4. **ÍNDICE**
   Algo importantísimo.

   La gente se toma el Índice como un juego, (como lo hacía yo antes) el típico pensamiento bueno pues pongo ahí el título de cada capítulo y ya, ESE NO ES EL JUEGO.

Cuando tu libro está en una biblioteca y alguien lo abre, LO PRIMERO QUE LEE SIEMPRE es el ÍNDICE, en Plataformas digitales muchas veces dejan leer el 10% del libro gratis antes de comprarlo (es decir ven el Indice, Introducción y a lo mejor el Capítulo 1) tu Índice debes crearlo como que es una página de venta 100%.

Transmitir CLARIDAD en los títulos de cada capítulo, CURIOSIDAD con los títulos que el cliente piense (Que es eso que me va a enseñar ahí) y por tercero el cliente debe pensar (Necesito el capitulo X para tener resultados).

3 Cosas básicas para UN ÍNDICE PERFECTO, CLARIDAD en el mensaje, CURIOSIDAD y NECESIDAD.

Es importante no es necesario transmitir CURIOSIDAD Y NECESIDAD en el mismo título del capítulo, como puedes poner varios en la misma página, puedes tocar ganchos diferentes en cada uno:

Aquí te pongo 2 ejemplos de Clientes que publicaron con nosotros:

ÍNDICE

Agradecimientos.....7
INTRODUCCIÓN..... 11

El secreto de la productividad.....15
La clave para formar parte del 1% de emprendedores que no fracasan..... 25
Céntrate en lo importante.....33
Contradicciones que lo cambiarán todo.....39
MITOS..... 49
Ultimátum marketing.....61
La clave de la polarización.....65
Trucos para conseguir más con menos dinero..... 77
La estrategia secreta de Steve Madden que me ha permitido ganar millones de euros.....87
El truco para jubilarte millonario, ahorrando 10 euros al día..... 93
La clave para tomar decisiones correctas desde hoy..... 101
El perfil del éxito..... 117
El síndrome que te hará fracasar (y la clave para evitarlo)...127
La clave para que tu producto/servicio tenga éxito.....137
¿Por qué el trading?..... 145
El secreto que los ricos te ocultan.....165
Necesito cambiar mi vida, ya..... 181
La salud: Una de las claves secretas para llegar al éxito.....195

Índice

Prólogo..... 11
Testimonios de mis alumnos.....15

Introducción.....21
Construye tu hucha..... 27
¡Llegó el momento!.....33

Cultiva una mentalidad inversora.....37
La regla 90/90/90.....43
Maldecir el viernes y bendecir el lunes.....49

¿Qué necesitas para ser trader?..... 51
¿No tienes dinero? ¡No hay problema!.....53
Solo demuestra que eres bueno..... 55
Sanea tu economía, luego entra.....63
Una cuestión de tiempo.....67

LA VERDADERA LIBERTAD.....69
Fuente de ingresos infinita..... 69
Tiempo libre infinito.....70
Crecimiento personal infinito..... 71
¿Cuánto puedes ganar?.....75

El método Francotirador..... 79

5. PRÓLOGO

Después del Índice, (Yo en mis libros no lo tengo porque me da igual la verdad) Sin embargo siempre recomiendo a mis clientes que ponga un prólogo en su libro, es algo bonito de ver.

Un Prólogo es un mini texto para que alguien hable de ti, puede ser un texto escrito por tu mentor, por algún

familiar, algún profesor que te hace ilusión, algún famoso con el que te llevas bien...

6. INTRODUCCIÓN

Que van a aprender en el libro.

Aquí debes hablar mucho de tu OFERTA, LA PROMESA, esa frase gancho, que define brevemente el resultado que una persona va a conseguir cuando termine de leer tu libro.

Existen 4 Tipos de hacer una Introducción de éxito:

- Establecer la importancia del tema.
  Hablar de la importancia de lo que les vas a enseñar. (NOTA: 6)

- Discutir investigaciones previas y / o actuales en el campo.
  Enfrentarse a un problema global que mucha gente se está encontrando y tú estás aportando una manera diferente de resolverlo.

  EJEMPLO:
  YO mucha gente para captar clientes, invierte mucho dinero en hacer lanzamiento y en publicidad y vende esa estrategia, yo me enfrento a eso porque CON UN LIBRO tienes una manera igual de rentable y más económica de captar clientes, sin invertir tanto en publicidad, entonces es un PROBLEMA, común que tienen algunos de mis clientes y yo le muestro otra manera. (NOTA: 10)

- Identificar el problema y explicar el enfoque adoptado para resolverlo.

Hablar sobre un problema común y explicar las distintas maneras que tu vas a utilizar para resolverlo gracias a tu investigación, esta es una manera más calmada, la anterior es ir de forma muy agresivo en contra del problema común, en este tipo es hablar de los problemas pero ni ir encontra de ellos sino hablar de cómo los quieres solucionar. (NOTA: 9)

- Describir brevemente el presente documento. Como lo hacen el 98% de las Editoriales, describir al lector lo que va a leer en las próximas páginas, eso es un principio de 1º de Primaria "donde van al colegio mis primos con 5 Años" no puede hablar de carácterísitcas de lo que van a aprender y esta es la manera en la que lo hacen muchos autores con Editoriales tradicionales. (NOTA: 3)

PD: La NOTA es la puntuación que le doy al Tipo de manera de hacer la introducción.

Hay muchos métodos más que puedes utilizar: A.I.D.A (Atención, Interés, Deseo y Acción de leer el libro) También puedes utilizar la Introducción para presentarte, es algo bastante recomendable.

Y para no ponerte nervioso/a cuando crees tu Introducción:

"No existe una segunda oportunidad para crear una buena primera impresión"

7. TESTIMONIOS (INGREDIENTE 2)

Aquí la clave es Posicionarte como Experto, con Resultados propios, de clientes, de alumnos, de conocidos.

Existe un Sesgo Cognitivo Psicológico que se utiliza mucho en la venta se dice EL VERSE CAPAZ, es decir, si tu con tu speech eres capaz de mostrarle a una persona que ES

POSIBLE conseguir ese resultado, esa persona va a incrementar su confianza en ella misma.

Una persona que confía en ella misma EL PODER QUE TIENE ES ILIMITADO, cuando tu confías en que eres capaz de todo, tomas decisiones más rápidas, tienes una mejor actitud, estas súper enfocado, una persona QUE CONFÍA en ella misma es capaz de todo y hace lo que haya que hacer para conseguir lo que quiere, no tiene miedos, ni vergüenzas, nada PORQUE CONFÍA EN SU PODER.

Por eso tu responsabilidad como escritor si quieres que una persona termine de leer tu libro, es mostrarle que ES CAPAZ de lograr lo que dices que van a conseguir con el libro, porque así va a tener más ganas ya que lo ve posible.

8. **PANEL VISIONARIO**
   Hablar 100% de lo que el lector puede conseguir.

   Aquí debes haber hecho un trabajo previo a la escritura del libro de Conocer bien a tu Cliente Ideal saber que es lo que quiere conseguir cuales son sus sueños a que aspira... entonces en esta parte del libro tocar todas estas partes, para abrirle los Ojos al lector y lograr engancharlo para que termine de leer el libro.

FASE DEL DESENLACE

Esta es la que me gusta y donde empieza la chicha.

(INGREDIENTE 3) Antes de Empezar a escribir, ten una Lista de: Objeciones / Preguntas Frecuentes y Limitaciones de los clientes que les impiden tener resultados en sus vidas, para ir poco a poco resolviendo todas ellas a lo largo del libro. “Si te cuesta vete al capítulo anterior donde hablo más en profundidad sobre ello”

Antes de empezar esta FASE, debemos haber hecho muy bien los INGREDIENTES 1 y 5 del capítulo anterior, es decir:

IN 1 - Conocer muy bien desde qué punto parte EL CLIENTE IDEAL y a que punto queremos que llegue EL CLIENTE IDEAL “en el capítulo anterior hablamos esto”

IN 2 - CTA, tener ya pensado más o menos que CTA vas a poner en tu libro para pasar de lectores a clientes para ir sembrando desde el capítulo 1 ese llamado a la acción al curso, servicio, producto, comunidad, llamada... piensalo o contrata un equipo que te ayude a pensarlo jajaja.

1. **CAPÍTULO 1, 2, 3 hasta las 50/60 Páginas, MÁXIMO VALOR**
   Aquí tienes que hablar de las bases de tu proceso piensa que es el punto en el que parte tú lector, tienes que darle un empujón en ese PUNTO del proceso de A a B.

   Ten en cuenta que son las primeras páginas, NO VENDAS, APORTA VALOR, dale cosas que le enganchan, hasta las páginas 50/60 empezaría yo a ir poniendo ya algún CTA, QR... mientras sigue aportando valor con los primeros capítulos.

   ¿Qué valor aportaría en los primeros capítulos?
   Si aún no has contado tu historia en la Introducción, es el momento de hacerlo.

   Si ya has contado tu historia aporta contenido normal como si se tratase del capítulo 8, mucha gente le tiene miedo al primer capítulo y te digo que eso son bobadas, empieza normal, es decir si para pasar del punto A al B hay que seguir 8 Pasos (Esto es el INGREDIENTE 1) en el capítulo 1 empieza ya explicando ese primer paso, sin pelos en la lengua, sin esperar a contar tu historia, o a que el lector lleve más tiempo, nada empieza, aportando valor.

   De hecho yo soy partidario de empezar a dar contenido cuanto antes INCLUSO sin haber contado tu historia.

Es decir si para pasar de A a B el lector tiene que seguir 8 Pasos, empieza cuanto antes por el PASO 1 y luego ya contarás tu historia, esto lo que va a hacer es que el lector se va a enganchar y dirá coño necesito leer el paso 2 y luego el 3.... en cambio si empiezas por tu historia y se alarga, tal vez no lleguen a empezar el PASO 1, y no se enganchan.

En resumen no lo veas como algo grande, empieza a escribir el Capítulo 1 aportando contenido. Piensa que el lector compra el libro porque en el título le propones un resultado cuanto antes empieces a explicar como es ese proceso mucho mejor, antes se enganchan y quiere ir descubriendo todo el proceso.

2. **Como quieres que termine cada capítulo**
    a. Resumen del Capítulo
    b. Puntos clave
    c. Ejercicios
    d. Afirmaciones

    Hay muchos libros que se hacen fáciles de leer y enganchan porque al final de cada capítulo te hacen un mini resumen o un mini resumen del plan de acción a tomar, o te regalan ejercicios para aplicar específicamente ese capítulo: La Vía rápida del Millonario de DMJ Marco es un gran ejemplo, Las 15 leyes irrefutables del crecimiento de Jhon Maxwell también es un gran ejemplo.

3. **A Partir de las 50/60 páginas empiezan los CTA**
    Mucha gente tiene rechazo a Vender a ofrecer sus servicios en un libro y yo te digo ¿Tu servicio ayuda a la gente? Entonces no obligues a la gente a comprar pero el que quiere recibir tu ayuda dásela, seria de malas personas tener la cura para un enfermedad y no ofrecer-la.

    Pues yo hago lo mismo tengo la cura para publicar libros en 45/60 días y hacerlo Best Seller y es una cura que solo la

quieren aquellos que quieren publicar libros, entonces el que quiere me avisa y yo le ayudo, no obligues ni vendas atacando a la gente vende de manera honesta es lo mejor.

a. Redes Sociales.
b. Recursos gratuitos.
c. Unirse a una comunidad.
d. Contactar por Whatsapp.
e. Bonus.
f. Capítulo extra que no está en el libro háblame y te lo envío.
g. ...

4. HISTORIAS

Todas las historias que vayas contando mientras escribes el libro, recuerda utilizar la metodología del INGREDIENTE 4.

Contar historias bien es algo fundamental para retener al lector hasta el final y retener al lector hasta el final es clave para que se convierta en cliente.

5. CAPÍTULO 3, 4 ....

Aquí tienes que seguir aportando valor y desarrollando tu método los pasos para pasar de A a B y escribir el contenido ya sea el 1º o en 3º persona, teniendo en cuenta que se escribe sin corregir, corregir es el último paso y siempre lo hace un profesional cuando tu ya has terminado de escribir el libro.

He hablado con algunos clientes y quieren recibir más ayuda en esta parte y yo te digo que es más sencillo de lo que crees no te lo hagas grande, es decir si el trabajo de tu personaje del punto A al B lo has hecho bien esto sale fluido te pongo un ejemplo.

LIBRO DE FINANZAS
Punto A - Gana 1.000€ al mes
Punto B - Gana 10.000€ al mes

Para lograr esto tiene que hacer:

1. Cambiar su mentalidad:
    a. Paso Hábitos, Creencias, Afirmaciones... (Tu método y tu manera de hacer las cosas).
2. Saber Administrar su dinero:
    a. El 10% para X de forma personal, saber cómo administrar el dinero del negocio....
3. Conocer modelo de Negocios donde invertir:
    a. Cómo funcionan los inmuebles, el trading, el mundo digital, las empresas....
4. Saber cómo gestionar y medir si una inversión es buena:
    a. Pues domina lo que es el ROI "Retorno de la Inversión" mide los gastos....
5. Las bases de un Negocio de 10.000€
    a. Tienes que tener en cuenta la captación de clientes, el Departamento de Ventas, luego un buen Servicio que se consigue aportando resultados con menos tiempo de mayor calidad y más sencillo...

Esto perfectamente por cada punto pueden salir 3/4 capítulos y creas un libro de la ostia.

La gente espera que yo te enseñe cómo escribir tu libro y yo no te puedo dar ningún consejo para que desarrolles por ejemplo el punto 2 cómo "Administrar el Dinero", se supone que si tu escribes un libro sobre eso, sabes explicar cómo "Administrar el Dinero" pues lo mismo que le dirias en un audio o le dirías a un amigo lo tienes que poner en el libro.

El consejo que te puedo dar ahí es, se empático y ponte en los zapatos del lector no utilices tecnicismos, es decir palabras complicadas de entender y explica a tu manera si tu manera es contando una historia cuentame, si tu manera es siendo muy claro, sé muy claro si tu quieres desarrollarlo más, HAZLO.

Cada persona tiene su manera de enseñar y tú con el libro vas a enseñar.

Cuando nosotros le escribimos el libro a un cliente somos capaces de entender como él enseña y por eso las adaptamos y escribimos el libro con su manera de comunicar, entonces igual tienes que hacerlo tú.

FASE DE CIERRE

Una vez ya has terminado de escribir todo el método y ya has ayudado a la gente a pesar de su punto A al B, tienes que:

1. **OBJECIONES / PREGUNTAS FRECUENTES o CTA** Directamente

   Ejemplo así es como un cliente hace su transición de terminar el contendió un libro y ya cierra:

Como verás, durante todo el libro he hablado de productividad, foco, eliminar distracciones...

Y en este capítulo quiero profundizar en ello, dándote las claves necesarias para que puedas exprimir al máximo cada día, haciendo tu tiempo como mínimo 5 veces más productivo.

Pero antes, necesito que hagas algo...

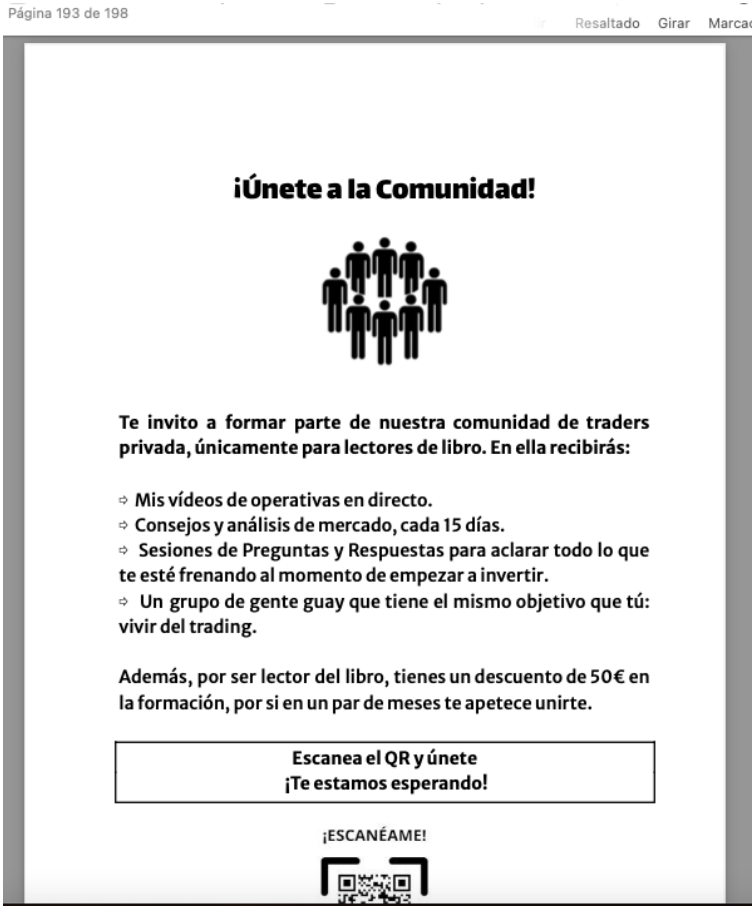
Este capítulo es privado y está reservado únicamente para mis lectores más fieles. Así que necesito que a través del siguiente QR vayas a Amazon y dejes una review sobre este libro. A continuación, escribe a:

libro@tradeando.net

Envía una captura de pantalla de tu review, y te remitiré el último capítulo de mi libro en PDF. Te aseguro que es uno de los mejores.

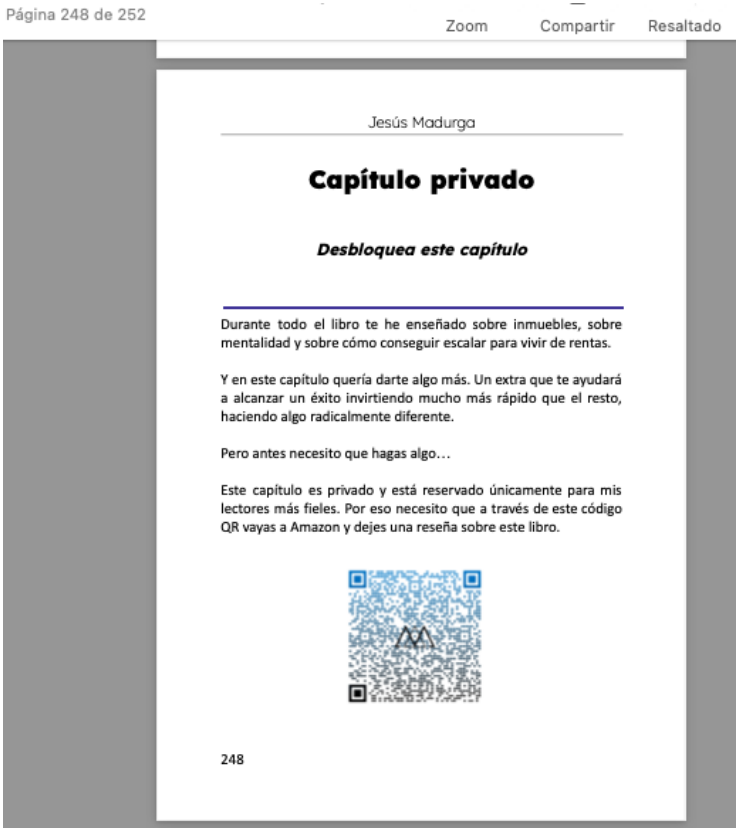
¡Espero que lo disfrutes!

Este por ejemplo es otro cliente que lo mismo una vez termina el libro los envía a que se unan a su comunidad:



PD: Fíjate como arriba pone página 193 de 198 ya es el final del libro, es decir una vez termina el contenido el método del punto A al B pone el CTA para llevar a la gente a la comunidad y ya luego hace una conclusión modo Despedida y agradecimiento y ya cierra el libro.

Y este otro cliente termina su libro regalo una clase gratis:



PD: También fijate que es la página 248 y en la 252 termina el libro, literalmente las siguientes hasta las 252 están en blanco, para dejarlo como el final del libro.

Creo que con estos ejemplos puedes ver mejor la importancia de trabajar bien el método del punto A al punto B ya que ese es el CORAZÓN de tu libro lo siguiente son extras

Te pongo algunas cositas más que podrían quedar super bien en tu libro para hacer un buen cierre de libro

2. RESEÑA + REGALO

En la primera imagen has podido ver como se decía te regalo el BONUS si dejas una reseña en Amazon, eso es genial.

Esa es una estrategia que utilizamos mucho, te regalo el acceso a un curso gratis si dejas una reseña.

Es importante si el lector ha llegado hasta el final del libro que lo invites a dejar una reseña porque eso significa que le ha gustado, la reseñas es el mejor SEO y el mejor Marketing para Amazon.

3. CONCLUSIÓN

Es bonito muchas veces llegar al final del libro y ver un mini texto hecho por el autor haciendo una conclusión del libro contando como ha sido la experiencia de publicar su libro, de compartir su historia, compartir su misión de vida o simplemente hacer un resumen del libro, en 10/30 líneas.

4. RECOPILACIÓN DE CTA

Esto es para aquellos que ponen muchas Llamadas a la Acción diferentes durante el libro, descargar un ebook, mirate un webinar, agenda una llamada....

Pues aquí puedes hacer una resumen de todas las llamadas a la acción que has ido poniendo, para que el cliente elija una.

5. AGRADECIMIENTO / DEDICATORIAS

Al final del libro puedes poner la despedida del libro, dar las gracias a familiares, lectores... y si le dedicas tu libro a tus hijos, padres...
También puedes hacer una combinación al principio dedicatoria y al final agradecimientos.

EN RESUMEN LA ESTRUCTURA ES:

FASE 0

1. Título
2. Subtítulo de Calidad
3. Copy Contraportada
4. Diseño de una GRAN PORTADA

FASE DE INICIO

1. Políticas y derechos de Autor
2. Frases / Inspiración
3. Agradecimientos / Dedicatoria
4. Índice
5. Prólogo
6. Introducción
7. Testimonios
8. Panel Visionario

FASE DEL DESENLACE

1. CAPÍTULO 1, 2, 3 hasta las 50/60 Páginas, MÁXIMO VALOR
2. Como quieres que termine cada capítulo
3. A Partir de las 50/60 páginas empiezan los CTA
4. Historias
5. Capítulo 3, 4...

Ahora bien todo esto está genial....

Sin embargo... ponerte a hacer TU SOLO todo esto pueden pasar 2 cosas:

1) Que te satures y nunca lo hagas, porque hay mucho por donde coger.

2) Que te quedes calvo/a tirándote de los pelos para tratar de lograr la estructura perfecta y aún así

siempre estará el pensamiento de, esta será la correcta y eso lo arrastrarás durante mucho tiempo.

O una 3º opción es que nosotros hagamos TODO LO ANTERIOR por ti en 45/60 Días únicamente con 6 Horas de tu tiempo. Imagínate tener tu libro en tus manos en 60 Días. ¿Te imaginas cómo cambiaría tu vida?

Cómo te sentirías si te digo que MI EQUIPO puede trabajar PARA TI y hacerte todo esto a ti, es decir:

- Que nosotros creemos la estructura perfecta de tu libro.
- Que nosotros creemos contigo ese cliente ideal.
- Que nosotros juntos con escritores expertos escribamos las 150/200 páginas de tu libro, con tu contenido y tu metodología y tus historias en formato libro.
- Que nosotros busquemos la mejor estrategia para convertir a tus lectores en tus clientes.
- Que nosotros creemos la mejor estrategia para hacer Best Seller tu libro.
- Hasta incluso que nosotros hagamos todo el diseño de tu libro, corrección, adaptar tu libro en versión físico y digital, publicar en las mejores plataformas...

Todo para que en 45/60 Días puedas tener tu libro en tus manos materializado y que miles de personas LO PUEDAN LEER.

La gente que está pensando si publicar un libro, les digo:

Si tienes un mensaje y un propósito dentro de ti, envíalo, tal vez ese mensaje lo puede recibir alguien que le cambie la vida.

Pienso que la vergüenza, la timidez, el miedo, el dinero o el tiempo no deberían frenar a las personas que tienen una historia que compartir con el mundo.

Si de una vez por todas quieres LANZAR TU HISTORIA al mundo, dejar un legado, generar una nueva fuente de ingresos y posicionarte como experto, entonces te podemos ayudar.

Agenda una llamada escaneando este QR y será un placer charlar contigo, conocer tu proyecto y ver el potencial que hay para hacer tu libro Best Seller:
https://libromarketing.es/ver-clase-agenda

CAPÍTULO 4

PARA QUIÉN ES ESTE LIBRO

Todos los negocios son el resultado de cómo fueron diseñados, ya sea que ese diseño se haya realizado a propósito o por accidente debido a una reacción o falta de orientación.

Es muy importante decidir bien de qué modelo de negocio quieres que se sostenga tu empresa, ya que tu negocio es lo que te va a dar calidad de vida.

Es decir, si el modelo de negocio que eliges necesita de 8 horas de tu tiempo al día, pues tendrás que renunciar a ciertas cosas, para poder tener otras.

Seguramente si estás leyendo este libro ya has probado muchos modelos de negocio y sabes de lo que te hablo.

Así que te voy a decir exactamente que te va a suceder cuando PUBLIQUES TU LIBRO.

Me hubiera encantado encontrar a alguien que me hubiera dicho a que tendría que renunciar y que me pasaría al utilizar cada una de las estrategias que he probado ya que muchas de ellas no las hubiera hecho.

Para qué tipo de personas NO recomiendo publicar un libro.

(1) Aquellas que quieran escribir un libro de novelas, ciencia ficción... básicamente porque es complicado ofrecer luego un servicio detrás.

Si no tienes un negocio que puedas dar visibilidad a través de tu libro no te recomiendo escribir un libro.

(2) Aquellas personas que únicamente como fuente de ingresos van a tener un libro.

Para nada tus ingresos pueden depender únicamente de un libro, yo ahora mismo únicamente con los libros gano suficiente como para vivir e invertir en más cosas, porque tengo 12 libros, cuando tenía solo 1 libro no podía mantener un negocio, cuando añades otra fuente de ingresos cursos, servicios, mentorías... entonces ahi si es recomendable

Conozco gente que vive con los ingresos de sólo 1 libro, pero no te quiero vender que tú puedes ser uno de ellos, porque no es fácil, a partir de 3 libros dicen que ya puedes vivir de tu libro, yo diría que a partir de 5.

(3) Si no quieres salir en Redes sociales, videos, entrevistas... no te recomiendo escribir un libro.

(4) Gente que no tenga iniciativa para moverse.

Sin estrategia un libro es como tener una tienda al lado de Porsche y Ferrari con las persianas bajadas ya que escribir un libro te posiciona al más alto nivel de tu sector, pero sin iniciativa por mucho que estas al lado del Ferrari no se va a vender.

Para quien si:

(1) Agencias de marketing, freelancer, un coach, emprendedores, empresarios, Expertos en una materia, CEOS de una empresa, para cualquier sector que venda un servicio o un producto, incluso diría que el ticket debe ser mayor a 400/500€ sino la rentabilidad no vale la pena.

(2) Quieres dejar un legado, tus historias tus experiencias y tus conocimientos quieres que queden por escrito para que nunca caigan en el olvido, que la gente pueda aprender de ti.

(3) Gente que quiere dar charlas y conferencias.

.

(4) Para aquellos que están en el punto que dicen, "Jope, hay mucha competencia quiero destacar" entonces un libro va a ser tu mejor solución.

(5) Quieres añadir otra fuente de ingresos, y otra fuente de captación de clientes.

(6) Por SATISFACCIÓN PERSONAL, escribir un libro para sentirte bien por compartir y motivar a muchas personas

Este es un capítulo corto pero quería que conocieras los motivos por los que sí y por los que no publicar un libro y que pudieras elegir si seguir leyendo.

Si estás en alguna de esas situaciones sin duda publicar un libro te va a acompañar en tu crecimiento, y si no pues mejor elige otra estrategia.

Nos vemos en las siguientes páginas.

Abrazos, Fabian Piquer.

CAPÍTULO 5

CÓMO PUEDES GANAR DINERO CON UN LIBRO Y QUÉ OPORTUNIDADES TE ABRE UN LIBRO

Si quieres hacer de tu libro un negocio VIVIR DE ÉL y generar ingresos pasivos, puedes mirar este vídeo ahí explico muchas cosas al detalle:

https://vimeo.com/854472419/ece4cf4ed3

Wow, aun recuerdo la publicación de mi primer libro cómo se sentía, aunque no voy a negar que fue todo muy rápido porque iba contra reloj tenía 13/14 Años, en unos días tenía un evento “como alumno” y quería llevar el libro para hacerle un regalo a lo que sería mi primera mentora.

El primer libro lo publiqué por EGO, Pasión, Compartir, Satisfacción Personal, Autorrealización, como la mayoría de la gente que publica su primer libro, no lo hacen ni piensan en el mar de oportunidades que le va a abrir ese libro, simplemente quieren compartir.

Así que me lance a la aventura.

En ese evento solo eramos 15 personas y llevamos como 50 libros, así que sin dudarlo había gente a la que le regalaba 2 y 3 libros.

¿Qué oportunidades me abrió?

Después de casi 6 Años desde aquel hito, y después de ver todo el recorrido, veo que las oportunidades que te abre un libro, no las puedes escribir son infinitas, así que te voy a compartir las 3 básicas que a mí más me han impulsado.

NEGOCIO, más ventas y visibilidad.
LEGADO E INSPIRACIÓN, impacto y marca personal.
PAZ Y ESTABILIDAD, sencillez y estructura.

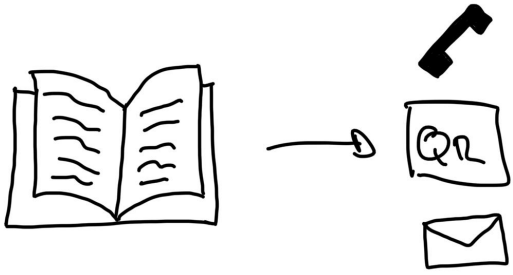
NEGOCIO.

Un Webinar no se regala en Navidad en cambio un Libro SÍ.

Después de aquel evento pasó lo inevitable, el poder de los libros, cuando la gente terminaba de leer los libros que regale hacían dos cosas:

(1) Me contactaban para contratarme “cosa que ya dije antes que aun no tenia formaciones a la venta”

Entonces por primera vez, estaba captando clientes de manera automática sin invertir en publicidad, sin tener equipo, ni contratar plataformas caras, tan sencillo como un libro y un QR o tlf o email.



Muchas veces veo gente frustrada porque invierten, y invierten suben contenido a las redes, prueban miles de estrategias diferentes que no les dan resultados.

Una vez escuche de Dan Lok, que luego se lo volvía a escuchar a Gran Cardone y decían:

"Lo más importante para hacerse rico, es elegir muy bien tu vehículo, si el vehículo no es el adecuado por mucho esfuerzo, voluntad e inversión que pongas no va a arrancar."

Yo por suerte elegí bien el vehículo a la primera, aunque no fuí consciente de la oportunidad que tenía y lo desaproveché probando otras estrategías dándome golpes, hasta que 2 Años después tome consciencia y dije jope si lo tenía delante, y fue ahí cuando publique otros 5 Libros.

(2) La misma gente a la que le regalé el libro, sin yo pedirlo ellos lo regalaba a sus primos, familiares, amigos del colegio, del trabajo, del deporte... me estaba moviendo por círculos a los que nunca llegaría con otras vías

Cuando esa persona le regalaba el libro a otra ocurría lo que yo llamo

"Transferencia de Confianza"

cuando llegas a oídos de alguien por recomendación uff, nunca serás olvidado.





Como cuando un amigo te recomienda una pizza o unas zapatillas...

EL BOCA OREJA, es el mejor marketing y también es el más difícil de hacer SI NO TIENES UN LIBRO.

Es como una Bola de Nieve, esto no para, yo regale 50 Libros, pero de eso 50, 30 fueron regalados a otras personas, y de esos 30, 20 a otras personas, y es una rueda que no para, fíjate si he hecho contenido en Redes sociales, si he hecho publicidad y nunca he conseguido tales recomendaciones como con el libro.

Un Libro es la estrategia, MENOS AGRESIVA y que MÁS CONVERSIÓN TIENE, para captar clientes.

Si te digo que cada 100 Lectores 10 me contactan para comprar y no estoy exagerando, hablamos de un 10% ¿En qué otra vía consigues un 10 por cierto de manera automática?

Yo no conozco si tu la conoces, hablamos por IG y lo probamos.

Cuando hablo de forma automática me refiero a cosas tan sencillas como, ***TU TIEMPO***.

Cuando creas contenido en Redes, te haces esclavo del tiempo, cuando haces lanzamientos más de lo mismo, tienes que salir tu y presentar la oferta siempre que quieras vender, contar tu historia, lanzar tu speech siempre depende de ti.

A mi me gusta automatizar las cosas, es decir, cada vez que quiera vender, que no sea necesario tener que lanzar todo mi speech, una y otra vez, así que LO ESCRIBÍ y lo lanze formato libro, ahora el libro es el que hace el speech por mi, yo solo he trabajado inteligentemente 1 vez, ahora el libro trabaja para mi.

Me quito de tener que estar con energía alta para presentar mi speech cada vez, preparar la charla, llenar la sala, invitar gente, no hace falta que haga todo eso.

Si tienes vergüenza de dar charlas, el libro las da por ti.

No dependes de equipo, marketing, plataformas, todo está más simplificado.

Piensa ¿cuando lees tú un libro? en tu tiempo de mayor comodidad, paz y tranquilidad, y en ese momento tus clientes te van a dedicar 10 Horas.

Entonces tú captas clientes **HÍPER CUALIFICADOS.**

Lo que ocurre con tu libro es que se convierte en

Un Activo de Marketing

Un sistema de Marketing es algo que tu vas analizando dia a dia y mejorando con el tiempo, UN ACTIVO es configurelo y olvídese o como a mi me gusta decir escríbelo y que hable por ti.

Es como tu TARJETA DE VISITA, que genera el efecto WOW

WOW, eres escritor...

Esto es algo de lo que hable en el capítulo 1 y es la completa realidad, por muchos millones que ganes, porque tengas una empresa extremadamente grande, si tu llegas a una reunión y cuando te presentas a alguien le regalas un libro tuyo, dicen WOW, debe de ser alguien importante.

Tu libro no debe de ser Best Seller, el título no tiene que ser perfecto, ni el contenido tiene que ser el mejor, solamente el libro te da PRESENCIA, **le da fuerza a tu mensaje.**

Te lo puedo garantizar, a los 13 años cuando iba a los eventos la gente me veía como un niño a los 16 cuando sabían que tenía 6 Libros escritos, me miraban diferente como alguien experto en su materia.

Desde luego que a mi me gusta que cada persona que me conozca no me olvide, es la mejor manera de vender, y para lograrlo tienes que impactarlos, y la vía que yo encontré para lograrlo fue con mi libro.

CONEXIONES Y NETWORKING

Si tu tarjeta de visita IMPACTA, ¿que crees que vas a causar en la gente?

Conexión, curiosidad.

¿y que buscaran ellos?

Pues obviamente saber más de ti, querrán conocerte, y tendrás muchos más amigos y contactos, entonces levantar tu negocio se convertirá en algo realmente fácil.

En los últimos 6 Años que llevo emprendiendo me he dado cuenta de que sin duda los contactos es la parte fundamental de un negocio.

Si tienes buenos contactos en fábricas, podrás crear cualquier producto sin que te estafen y recibirás los mejores consejos para que salga bien, si tienes contactos que saben diseñar webs te recomendaran lo mejor para tu caso, traffickers, copys, si tienes amigos en muchos campos es más probable que triunfes a que fracases.

Y sin duda, si tuviera que elegir solo una de todas las puertas que me ha abierto el libro, LA MÁS GRANDE es la gente de nivel que he conocido gracias al libro.

Las conexiones con la gente que he generado, la cantidad de networking que he podido hacer nunca pensé que sería capaz de sentarme en una mesa con grandes referentes y ser uno más.

El dinero está en el Networking en las Conexiones, sin duda, gracias a ello he sido invitado a cientos de eventos como

ponente, entrevistas online, invitado a salir en Televisión, Radio, Prensa.

Y obviamente todo eso se traslada a clientes, ventas y dinero porque el libro te abre habitaciones donde sin él nunca entrarías.

Eso en otras palabras se llama

MARCA PERSONAL

Autoridad, Prestigio, Fidelización de clientes.

Dejas de buscar clientes, ir detrás de ellos para que te compren, ahora te conviertes en un imán, ellos son lo que quieres contactar contigo, es una pasada, cuando en lugar de atender a un cliente para venderle, lo atiendes y el te dice, ¿Fabian, como te contrato?

Y además un estudio afirma, que el 90% de la población con mayor poder adquisitivo leen una media de 20/30 Libros al año.

Llegar a esa gente no se llega con publicidad, anuncios o llamadas, se llega con contenido de forma no agresiva, se le aporta valor, se le ayuda, te posicionas como experto *“Marca Personal”* y cuando ven que eres tú el adecuado para ayudarles, ellos se ponen en contacto contigo.

Y se hizo, la magia.

Aunque, no es magia, yo he leido libros que cuando los he terminado he dicho, JODER oyala poder ir a un evento de este tio, ojala poder llamarle y comprarle, y muchos de ellos tenian links y si he comprado muchos cursos así.

Te puedo garantizar que he comprado más cursos de autores libros los cuales he leído que cursos de gente que me ha salido en anuncios.

LLEGAS A GENTE CON MAYOR PODER ADQUISITIVO

Y ahora dirás bueno claro, entonces solo le venderé a los que tienen dinero, pierdo mucha clientela.

NO, eso es un tipo de cliente al que vas a llegar si o si.

(1) Yo he dicho que con un libro llegas a gente con más dinero porque la gente con dinero lee libros, eso es como 2 + 2 = 4 pues lo mismo es básico 100% real.

Sin embargo, no te olvides que no solamente la gente con dinero lee libros.

Hay un perfil que mola mucho, que es la gente inteligente, la gente con ganas, la gente que busca algo más de la vida, la gente con ambición, la gente como tú que estás leyendo este libro porque buscan crecer en algún aspecto de tu vida.

Y para ese tipo de gente, pues claro el libro es la mejor vía.

Así que te lo voy a demostrar.

CASO 1: 1.000 Clientes potenciales en una videollamada que se han registrado a una clase GRATIS.

O

CASO 2: 100 Clientes en una videollamada, que han pagado 15€ por leer tu libro, que han leído 150 Páginas de tu vida y que han estado durante 10 horas en su tiempo libre leyendo tu libro.

En qué caso a ti te gustaría dar una charla.

Sin ninguna duda yo elijo el CASO 2

1.000 VECES ELIJO CLIENTES QUÉ CLIENTES POTENCIALES

Y lo que te quería decir voy a ser muy claro, es que con un libro si llegas a gente con mayor poder adquisitivo ya que es otra vía diferente a la que utiliza tu competencia, para darse a conocer.

Pero no te olvides que un libro es el producto más fácil de vender de la historia, es la barrera más baja que puedes

tener en la empresa y que más información puede compartir sobre ti, sin que el cliente se descapitalice.

¿Qué otra barrera de entrada puedes tener en el negocio que proporcione más información de ti y de tu empresa?

Las Redes Sociales que son gratis, sí pero al ser tan baja la barrera de entrada la gente ni siquiera le presta atención.

Un webinar que es gratis o lanzamiento, si pero inviertes en publicidad, necesitas equipo y volvemos a lo de antes son clientes potenciales que buscan cosas gratis, mola más venderle a gente que ha estado 10 horas leyendo toda tu vida y ya te conoce.

Ya lo experimentarás algún día y verás que sensación tan chula tener 100 personas y saber que las 100 han leído tu libro y saben lo que hiciste cuando eras pequeño y lo que superaste... es brutal.

Desde que somos jóvenes estamos aprendiendo con los libros, el 99% de la población tiene el anclaje y la creencia de que un libro es la mejor manera de aprender ya que llevamos siglos y siglos aprendiendo por esa vía.

Si tu compartes contenido por esa vía la gente no va a creer que les estás vendiendo.

Piénsalo.

RESUMEN DE QUÉ OPORTUNIDADES ABRE UN LIBRO A NIVEL NEGOCIO

- **RECOMENDACIONES:** Un Webinar no se regala en navidad o en un cumpleaños en cambio un Libro se regala todos los días del año

- **Transferencia de Confianza**

- **La estrategia MENOS AGRESIVA** y que MÁS CONVERSIÓN TIENE, para captar clientes, es tu libro.

- **Trae Clientes Híper Cualificados** que han pasado más de 10 Horas en su tiempo más especial leyendo sobre ti

- **Tienes un Activo de Marketing**, en lugar de un Sistema de Marketing que siempre tienes que estar revisando

- **CONEXIONES Y NETWORKING DE CALIDAD**: La Única Tarjeta de Visita que genera el Efecto WOW

- **Baja barrera de entrada para captar muchos clientes**

- **Llegas a gente con mayor poder adquisitivo**

- **Trabajas con CLIENTES que ya han pagado por tus servicios** aunque sea poco ya han confiado algo en ti como para sacar la tarjeta y pagar 15€ en lugar de trabajar con clientes potenciales que buscan todo lo gratis.

Espero que este capítulo te haya dado ideas sobre cómo mover tu libro ahora cuando lo publiques, y que puedes hacer para monetizarlo...

En mis redes @piquereditorial y @soyfabianpiquer compartimos contenido sobre como publicar tu libro, cosas a tener en cuenta...

Aunque si eres de los que toman decisiones inteligentes con cabeza y crees que publicar un libro puede ser una vía muy importante que te impulse en tu camino y abrirte puertas muy buenas que ahora, están más complicadas.

Entonces en ese caso, reserva una consultoría con nosotros, donde te escucharemos y te recomendaremos que es lo mejor que puedes hacer dependiendo en que nivel estas y en qué nivel quieres estar, para asegurarnos ambos de que el libro puede ser una solución.

Agenda aquí tu consultoría:
https://libromarketing.es/vsl-video-agenda

Esta consultoría es gratis, sin embargo eso NO significa que no sea de valor.

Antes habíamos dicho que eres una persona que toma decisiones inteligentes, eso es genial, así que empecemos por valorar el tiempo. En la página encontrarás un formulario a rellenar, selecciona una hora y nos vemos en una videollamada.

(1) Si rápidamente vemos que no te podemos ayudar, te llamaremos y te diremos que no asistas a la reunión para no hacerte perder el tiempo.

(2) Si vemos que te podemos ayudar, te avisaremos de que la llamada está confirmada y te enviaremos link.

Vale aquí te dejo el link, o escanea el QR:

https://libromarketing.es/vsl-video-agenda

Un abrazo muy grande!

LEGADO E INSPIRACIÓN

Muy bien llegados a este punto quiero que veas las puertas que un libro me ha abierto para que dejar un legado en este mundo e inspirar a las personas se convierta en algo más fácil.

Antes que nada quiero cerrar el tema de un libro POR NEGOCIO y LEGADO.

Ya que mucho después de escuchar el capítulo anterior estarán diciendo WOW si que te abre negocio un libro.

Y la realidad es que si, como en todo dependiendo de lo que tu te muevas, si dejas el libro en una caja pocas puertas abrirá, si cada vez que vas a un evento llevas unos cuantos seguro te ayuda mucho.

En fin lo que muchos desean saber es un libro como ACTIVO DE MARKETING, durante cuánto tiempo va a funcionar.

Voy a ser franco contigo, un libro no es una estrategia EXPONENCIAL, que te hace ganar 6 o 7 cifras en una semana como ocurre con un lanzamiento.

Un libro es algo a cuenta gotas, piensa que..

UN LIBRO NO CADUCA

No tiene fin, lo escribes una vez y en los próximos 40 años el libro seguirá siendo valioso.

Con a cuenta gotas, me refiero a que es algo que no para, que es poco a poco, pero que te va haciendo un hueco en tu mercado.

Sin ir más lejos, te puedo contar cientos de casos, Robert Kiyosaki, Og Mandingo, Napoleon Hill, Grant Cardone, Tony Robbins, Miguel Angel Cornejo...

Todos ellos alrededor de sus libros han construido un NEGOCIAZO.

Fíjate con Dale Carnegie, ya murió hace unas cuantas décadas y hoy en día sus libros se siguen vendiendo y siguen generando negocio, llenando los eventos de la empresa, captando clientes...

El es el autor de "Como ganar amigo e Influir sobre las Personas"

No sería ético de mi parte decirte que tú puedes lograr eso, porque es algo realmente complicado.

Pero lo estamos llevando a un extremo de éxito masivo, y piensa que también estamos hablando de miles de millones de euros en facturación, en audiencia...

Lo que sí es ético de mi parte que te diga, es que si su libro sigue generando negocio después de décadas el tuyo

también puede hacerlo, no a esa escala en miles de millones pero si miles de euros.

Dale Carnegie nos ha demostrado que es posible, ahora tenemos que ver nosotros si somos capaces de hacerlo.

Y para aprender de su éxito yo me hice la siguiente pregunta, ¿porque décadas después de fallecer sigue captando clientes con sus libros?

Y después de mucho pensar es cuando caí en que Dale, había hecho la mejor estrategia, vender sin vender, el se había

POSICIONADO COMO EXPERTO

Cuando el público el Libro “Como ganar Amigos e Influir sobre las Personas” no había casi libros que hablaran de Relaciones y persuasión en un mismo libro.

Y ahí encontró su especialización.

Eso no significa que hoy en día tú ya no te puedas posicionar porque hay miles de libros, ni de broma, en el sector fitness siguen habiendo micro nichos sin trabajar o micro nichos que no se han trabajado bien, salud, finanzas, inversiones, niños...

Somos 47.000.000 de personas en España y solo 60.000 libros publicados es decir el 0,14% de la población de España publica un libro, fíjate si aún queda mercado.

Y haciendo cosas diferentes a la competencia es como te adelantas a ella, y te pone unos cuantos pasitos por delante ya que llegas a otro público que ella nunca llegará y fidelizas a muchos que dudaban si podías ayudarles o no.

"Una vez te has posicionado como experto eso nadie te lo puede quitar."

Y así es como uno deja un legado en el mundo, ayudando a la gente, a través de sus historias, experiencias, conocimientos y su misión de vida.

Y la forma de compartirlo y que dure para siempre es con un libro, lo que escribes nunca se borra.

Un video mañana ya se pierde entre los millones de videos que se suben diarios.

Lanzamientos, eventos a los tres meses ya nadie lo recuerda, pero un libro.... un libro es lo que acompaña a alguien en su mochila, en sus viajes, en su mesa de noche, o por lo menos yo cuando un libro me gusta lo llevo a todas partes para cuando encuentre un tiempo leer unas páginas.

Todo esto sin hablar de la

SATISFACCIÓN PERSONAL QUE GENERA TENER UN LIBRO

He visto literalmente a empresarios que facturan más de 10 Millones de € que tienen más de 4 M de € en patrimonio y cuando les mande la portada de su libro se les caía la baba, es algo único y especial.

Y en la portada todos ellos querían poner su fotito, ya que es algo que te enorgullece por dentro.

Es como ver toda tu historia de vida, todos tus éxitos, todos tus fracasos, materializado en un libro que la gente también puede ver.

Es muy potente por eso a mi siempre me gusta decir:

"La herramienta de Marketing más poderosa, que mas credibilidad, autoridad y satisfacción personal genera es TU PROPIO LIBRO"

Porque la mayoría de la gente su primer libro lo escriben por Satisfacción Personal, por que su familia vean lo que ha logrado, sus amigos, clientes, conocidos, lo conozcan mejor, es algo super especial.

Y cuando se dan cuenta del negocio que genera un libro es cuando publican el segundo, y es como me pasó a mi que sin darte cuenta llegas a 12 Libros.

PORQUE EL IMPACTO ES INFINITO

Literalmente infinito, no hay ninguna barrera que un libro no pueda sobrepasar.

Desde luego yo me sorprendía, porque nunca publiqué un libro para salir en Televisión, en Periódicos, para firmarlos a la gente, para conseguir entrevistas, sin embargo fue algo que iba sucediendo.

La siguiente semana de publicar mi tercer libro un chico me habló por Redes Sociales y me propuso salir en periódicos, yo me quedé flipando.

Inconscientemente cuando yo le hablaba a la gente ya no decía “Soy Fabian quiero entrevistarte” ahora decía “Soy Fabian autor de tal quiero entrevistarte” y me aceptan más entrevistas, por el simple hecho de que con un libro me ponía a su nivel.

He contado esta anécdota varias veces sin embargo quiero que la vuelva a escuchar.

Ahora mismo en tu mercado hay gente que está por encima como con las marcas de ropa Gucci, Dior, Luis Vuitton, y unas cuantas más, las que salen al mercado nuevas no las conoce ni su tía y así es como estaba yo y seguramente estés tu.

Cuando publiqué mi libro, inmediatamente me puse al nivel de los otros referentes, como Dior, Gucci... y eso no garantiza dinero, un libro garantiza que te igualas al nivel de ellos, pero si quieres monetizarlo debes saber moverte por eses niveles, asistir a eventos, dar charlas, hacer firmas de libros... si no sabes moverte en esos niveles caerás y ya está como les pasa a muchos autores.

Autores que tienen historias increíbles que deberían ser escuchadas por millones de personas, pero por no saber moverse, pues se estancan.

Un libro te sube de nivel, pero solo si estas preparado para llevar ese nivel, te mantendrás sino caeras.

RESUMEN DE QUÉ OPORTUNIDADES ABRE UN LIBRO A NIVEL LEGADO Y INSPIRACIÓN

- **Impacto Infinito,** ayudas a miles personas con tus conocimientos y motivar a muchas otras con tu historia.

- **Satisfacción Personal,** el orgullo y el sentimiento que sientes cuando publicas tu libro son muy poderosos, es un sentimiento de felicidad super especial.

- **El Libro no Caduca,** no es algo que se olvide, es algo que siempre va a tener impacto con quien lo lea.

- **Te posicionas como experto** y eso nadie te lo puede quitar, el 0,14% de la población publica un libro imaginate el mar de oportunidades que tienes en frente de ti.

PAZ Y ESTABILIDAD

LA COMPLEJIDAD NO ESCALA

Desde que publiqué el libro he soltado muchísimas cosas ya que ahora mi sistema de marketing es realmente sencillo.

UN LIBRO, UN QR, y HABLÓ CON EL CLIENTE

Antes era super complicado y tal vez tu estes en ese punto,

LANZAMIENTO = ANUNCIOS + COPYWRITER + TRAFFICKER + VIDEOGRAFO + DISEÑADOR + PÁGINAS DE VENTA + ESTRATEGIA + CONTENIDO EN REDES + GRUPO DE WHATSAPP / TELEGRAM O FACEBOOK + CLOSER + SETTERS.

Ufff.

Escalar ese negocio a 100k al mes es realmente complicado, hablo desde la experiencia he facturado 100.000€ en un mes con este tipo de estrategias, un PLF de 4 Clases hacíamos dos de estos al mes, una completa locura.

Ahora vendo junto a mi socio, unos 20 libros al día y los que leen el libro nos llaman para comprar es algo realmente menos complejo y más fácil de escalar, no tengo tanto equipo únicamente el closer que atiende las llamadas de los libros y el trafficker que vende el libro.

El Objetivo de esta parte era mostrarte una solución lo que los gurús dicen, HAZLO SENCILLO, LO SIMPLE FUNCIONA, yo cuando lo escuchaba decía “Ya claro, pero cómo lo haga más sencillo” hasta que con los libros lo vi super posible y a dia de hoy me he quitado un gran peso de encima.

Esa es la razón por las que he decidido llamar a este aparato PAZ y ESTABILIDAD, porque desde que mi proceso de captación es sencillo y son pocos pasos uff, tengo una tranquilidad emocional increíble.

He aquí otros de los motivos:

NO DEPENDES DE TERCEROS

Si mañana te quitan las redes sociales tienes las direcciones de la gente para seguir vendiendo eso es paz.

Más claro agua.

En cualquier estrategia dependes de cosas externas que tu no puedes controlar, como un algoritmo en redes sociales, que hoy funciona pero mañana...

Una plataforma que hoy funciona, pero mañana...

Quien te garantiza a ti, que no te van a hackear la cuenta, que no te van a suplantar la cuenta, de un lanzamiento que

haces por Zoom, son cosas que escapan de nuestras manos, de las manos de todos, creeme ni por muy inteligente que seas, ni mucho dinero que tengas esto dejará de ser un problema.

Solo hay que adaptarse y jugar con estas nuevas reglas.

Por eso yo cuando hago publicidad los clientes me dejan su dirección postal, me cuesta más dinero, pero si alguna vez esas cosas ocurren yo tengo las direcciones de todos mis clientes y puedo seguir vendiendo, eso si es paz.

Sin hablar de...

COMO ESTRUCTURA TUS CONOCIMIENTOS E HISTORIA DE VIDA

Es una pasada, lo que me ayudo a mi este tema.

Seguro si estás leyendo este libro, eres del tipo de persona que ha leído muchos libros, que ha ido a muchos eventos y tiene mogollón de apuntes, charlas, conferencias, que tienes muchas historias y experiencias.

Si eres de ese perfil de personas, cuando publiques el libro harás el trabajo de recopilar todo y quedarte solo con lo mejor, fliparias la tranquilidad que sientes despues de tener

en tu mano un libro que tiene todo lo que has ido aprendiendo las historias sobre el tema que hayas escrito.

Uff yo solté mogollón de energía, es como cuando te vas de casa a otra como que empiezas de nuevo porque dejas muchas cosas atrás y sueltas.

Pues esto es lo mismo cuando cuentas todas tus historias, cosas malas y cosas buenas, mucho conocimiento y luego lo tienes todo super bien ordenado en un libro que puedes consultar cuando quieras, mola muchísimo es una sensación de paz que pocas veces he vivido en otras cosas.

Sin ir más lejos cuando vi mi libro “Los Secretos de un Joven Emprendedor” escrito y todo el conocimiento de tiempo ahí resumido fue muy especial, y ahora de vez en cuando lo vuelvo a leer porque es como mi guía de cosas a tener en cuenta para emprender.

Estoy seguro que en un par de meses, semanas o incluso si trabajamos juntos 45 Días, podrás vivir en tu propia sangre todas estas cosas y más.

Publicar un libro es algo único que sucede muy pocas veces en la vida, y es algo muy especial.

Te lo recomiendo si quieres dar un salto en tu carrera profesional o en tu vida personal.

RESUMEN DE QUÉ OPORTUNIDADES ABRE UN LIBRO A NIVEL PAZ Y ESTABILIDAD

- **Estructura tus Conocimientos y tu vida,** tu libro se vuelve como tu amuleto de oro donde tienes gran parte de tu vida ahí escrita.

- **No dependes de terceros,** si mañana Internet o cualquier plataforma se van tu tienes las direcciones postales de la gente para seguir vendiendo.

- **La complejidad no escala,** tu sistema de Marketing se vuelve realmente sencillo y fácil de gestionar

Si quieres recibir una consultoría gratuita con mi equipo para ayudarte a publicar tu libro escanea el QR y reserva 1 Hora, prepara todas las preguntas que puedas llegar a tener y será un placer acompañarte en este proceso.

https://libromarketing.es/ver-clase-agenda

