

Johnny Harris

#1 Memorize common words

#2 Start talking early

#3 Make it fun

#4 The Grammar

The map

Goal: Fluent

Mathematical

Painful

Not funny

Very long time

Not so visible

Hard

Counter-intuitive

Should be last goal

Communication

Non-mathematical

Painless

Funny

Relative short time

Visible progress

Easier

Intuitive learning

Should be first goal

Tim Ferris

List of 12 ~~words~~ phrases, complete phrases including past, passive form, subject, object, pronouns, etc...

↓
Giuseppe Mezzofanti. Lord's prayer in each language

Nathaniel Drew

Solar system

1. centre = most frequency

2. 80/20 20% = 10% most common + 10% personalization

Parts

#1 Top 1000 words

#2 The Glue → to create full sentences

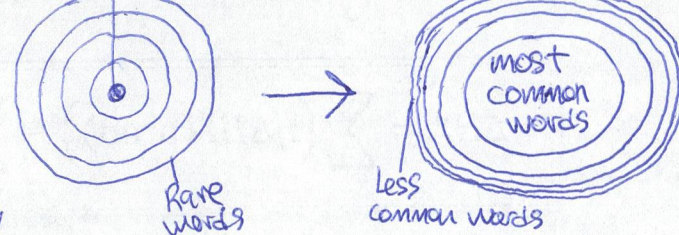
#3 Create a connection → Figo/Fico ≈ figus ≈ the tree xd

#4 Make mistakes aka start talking early

#5 Enter the Bubble → It means consume a lot of content in that language

Tricks to memorize faster and better

- *to repeat one thing and the reverse (Thomas Frank)
- the spaced repetition system
- write down with pen and paper
- record on audio what was wrote to listen to it later, on the bus, during workouts, walks...
- *study the same twice before jumping on the next one (How to win friends and influence people)



ABORTISM!

HOW TO LOSE BELLY FAT EFFORTLESSLY

- 1 Cut sugar → go fruit instead
- 2 Choose whole foods instead of processed
- 3 Eat more protein
- 4 Have a cheat meal on a full stomach at night
- 5 Eat high fiber food
- 6 Sleep more!
7. 10K steps per day (Low intensity → Fat storage
High intensity → Glucose storage)
8. Resistance Training
9. HIIT
10. Intermittent Fasting

Doctor Mike
Diamond

TARGETED KETO DIET (WITH CARBS)

Time carbs around workout

Carbs preworkout:

Feel stronger, workout easier, get boost, using those carbs for the workout. STOP gluconeogenesis. Prevent the body to break down muscle, but ketones are still antifatogenic, it makes no sense...

Thomas
DeLaver

Carbs postworkout:

We utilize them better, we convert in sponges for carbs. After workouts we are kicked out of ketosis no matter what, so it's a good opportunity to get some carbs and repair muscle tissue.

Combine fructose, glucose, salt and lean protein 25-30 of fructose, 30g glucose. Add caffeine in the mix

Have Targeted Keto Diet 3-5 times per week on the days when we use a lot of our body like a fullbody workout or HIIT...

3 BEST TIMES TO USE APPLE CIDER VINEGAR

1 WHILE TRAVELLING. Before the flight and after the flight.

2 CHEAT MEAL. After the cheat meal and before bed

3 FASTING. Starving, during and before breaking

Thomas
DeLaver

OATMEAL IS BULLSHIT AND IT'S NOT THE BEST CHOICE FOR A HEALTHY LIFE

Dr. Ken D Berry

10 HEALTHY SNACKS TO AVOID

Dr Ken D Berry

1. Rice Cakes
2. Craisins
3. 100 calorie snack
4. Fruit smoothies
5. Granola bars

6. Veggie Chips
7. Bran muffins
8. Trail Mix
9. Protein bars
10. Flavoured yogurt

WHAT CAUSES FATTY LIVER? Dr KenD Berry

Sugars, even those in corn...

7 KETO VEGGIES YOU CAN EAT Dr KenD Berry

- | | |
|--------------|---------------------|
| 1. Asparagus | 5. Celery |
| 2. Cabbage | 6. Cucumbers |
| 3. Broccoli | 7. Brussels Sprouts |
| 4. Kale | 8. Olives |

Use
spices!

BEST KETO NUTS AND WHICH ONES AVOID Dr. KenD Berry

- | | |
|------------------|---------------|
| 1. Pili Nuts | 1. Chestnuts |
| 2. Pecans | 2. Cashews |
| 3. Walnuts | 3. Pistachios |
| 4. Macadamia | 4. Peanut |
| 5. Brazil Nuts | 5. Almonds |
| 6. Pine Nuts | |
| 7. Pumpkin Seeds | |

5 CHEAP KETO FOODS Dr Ken D Berry

- 1 Chicken legs
- 2 Ground beef
- 3 Eggs
4. Avocado
5. Greens

7 NATURAL WAYS TO BOOST TESTOSTERONE

- 1 Eat enough fat, Cholesterol is essential Dr KenD Berry
- 2 Reduce sugar, starches and simple carbs. ↑ Insulin
- 3 Decrease stress. ↑ cortisol ↓ T
- 4 HIIT ↑ T ↑ HGH

5 Supplement zinc (25mg), Magnesium, Vitamin D

6 Intermittent Fasting (18-20h) Warrior Diet

7 Lose weight (Lose fat)

8 Avoid Estrogens. Warm and plastic → NEVER

WEIGHT LOSS STALL (13 Reasons Why...) Dr KenD Berry

1 Understand what a stall is

2 Don't weigh everyday

3 Not counting macros/tracking

4 Carb creep

5 Don't trust Big Food Names

6 Decrease stress

7 Optimize sleep

8 Heavy whipping cream can stall

9 Too much protein (if you don't exercise)

10 Too much sweeteners (even Keto approved)

11 Try carnivore diet short term

12 Try fasting (Autophagy)

13 See a doctor (if nothing works)

HOW TO HAVE A SIX-PACK Dr KenD Berry

Avoid:

- calorie deficit/calorie restriction
- fat burners

Do:

- Keto diet → low insulin → burn fat
- Intermittent fasting

Consistency
is the key

HOW TO STOP CARB CRAVINGS Dr Ken Berry

Get good amount of electrolytes

Eat avocado

Go for a walk

Get good quality sleep

Get more sun

No calorie sweeteners* (stevia, monkfruit) too often

Bulletproof coffee

Month of zero carb

Fat bombs*

Pinch of salt

* Better to avoid but they are great alternative to high carb stuff

MÉTODO WIM HOF

Exposición al frío (mañana o después de deporte) Solo García

cerebro se apaga, se enciende cerebro reptiliano

no malos pensamientos → solo se piensa en sobrevivir

Respiración Wim Hof (noche antes de dormirse)

Droga para el cerebro → autoregulación hormonal

Es un chute de disciplina

hacer algo que es bueno para ti aunque no te apetezca

Salir de la zona de confort todos los días

↑ Salud ↑ Creatividad ↑ disciplina ↓ estrés ↑ Productividad

↑ Concentración ↑ Sueño REM

23 sept 2020

179 cm

66.1 Kg = 145.42 lb

20.63 BMI

59.50% Water

82.32% muscle = 54.41 Kg

13.26% body fat = 8.76 Kg

1749 Kcal BMR (Basal metabolic rate)

2712 Kcal TDEE (Total daily energy expenditure)

Calories for maintenance = $145.42 \times 15 = 2181 \pm 10\%$ 1963
2400

Rest days (4x per week) = 2281 Kcal or 2081 Kcal (± 100)

Lifting days (3x per week) = 2681 Kcal or 2681 Kcal (± 500)

Weekly surplus = 1900 Kcal 1100 Kcal

Lean Bulk

Rest days (4x per week) = 1881 Kcal (-300)

Lifting days (3x per week) = 2581 Kcal (+400)

Weekly surplus = 0 Kcal

Recomp

Protein

at least $1.8g \times Kg = 119g/day$

best: $145.42 lb + 15 = 160 \rightarrow 160g/day$

Fat

25/30% Rest days
70g

Lifting days
90g

Carbs
rest Rest days
202g

Lifting days
307g

+10% = 2400 Kcal maintenance

Lean Bulk Rest days: 2500 Kcal or 2300 Kcal
Lifting days: 2900 Kcal 2900 Kcal

Recup Rest days: 2100 Kcal ~~2100~~
Lifting days: 2800 Kcal

40/30/30
C P F

-10% = 1963 Kcal maintenance

Rest days: 2063 Kcal or 1863 Kcal
Lifting days: 2463 Kcal 2463 Kcal

Rest days: 1663 Kcal
Lifting days: 2363 Kcal

40/30/30
C P F

Moulinex Keto Friendly

- Entrantes

- Huevos rellenos
- Guacamole
- Paté de pollo con Oporto
- Tzatziki
- Mousse de salmón
- Champiñones estilo griego*
- Paté de atún
- Crema de calabacín con quesitos
- Foie gras al vapor
- Crema de foie gras
- Caldo de pollo
- Tartar de salmón
- Ensalada de pollo asiática
- Flan de verduras
- Caviar de berenjena

*con azúcar, cambiar por stevia/eritritol

• Puerros a la vinagreta

• Pimientos rellenos

• Mayonesa

• Tapenade de alcachofas

• Pesto rojo

• Cappuccino de calabaza

• Crema de hinojo y salmón

• Berenjenas con parmesano (Parmigiana) *cambiar el pan rallado con otra cosa

• Pesto

• Mayonesa baja en grasa

• Crema de pimiento con chorizo

• Crema de champiñones

• Crema de coliflor

• Crema de guisantes y chorizo

• Gazpacho andaluz

• Terrina rústica

• Sopa fría de tomate y pimientos del piquillo

• Paté de cerdo

• Almejas con limón

• Espárragos con huevo y perejil

• Trucha asalmonada con salsa verde

• Ensalada de pulpo

• Ensalada de marisco

- Platos principales

• Redondo de ternera

• Pisto

• Cuscús de pollo (substituir con arroz de coliflor)

• Escalopes de pollo con mozzarella y pesto

• Albóndigas de ternera

ojo la calabaza
no es totalmente
Keto friendly
G.I. 75

- Salsa boloñesa
- Vieiras con puerros
- Escalopes de pollo con Foie Gras
- Caldo de ternera
- Calderita al estilo asiático
- Roulade de pescado blanco con limón
- Tajín de verduras
- Espinacas cremosas
- Piperrada
- Ragú de rape
- Curry de gambas
- Croquetas de calabacín y salmón
- Tajín de rape (sin maizena)
- Cordero con verduras de primavera (sin habas)
- Satay de ternera (sin maizena, hay que hacer la salsa satay)
- Ternera a la bourguignon (sin harina)
- Estrogonoff de ternera
- Champiñones de París con salsa Persillade
- Curry de cordero (sin manzana)
- Estofado de conejo (sin maizena)
- Ossobuco (sin harina)
- Calamares a la americana (sin maizena)
- Pollo con anacardos
- Pollo a la vasca
- Pollo con tomates y champiñones (sin maizena)
- Saltimbocca
- Tajín de cordero
- Solomillo de cerdo (cambiando azúcar y sin harina, ni ketchup)
- Pan de carne (no ketchup, no azúcar, cambiar pan rallado)
- Tartar de ternera
- Puré de zanahoria y naranja (pequeñas dosis...)
- Salsa cuatro quesos

- Col rellena
- Pavo con chorizo (sin maizena)
- Wok de verduras
- Bacalao en papillote con setas
- Filete de salmón con pesto
- Pollo con zanahorias y cilantro
- Roulade de pollo rellena
- Filete de ave con salsa de coco y curry
- Estofado de salchichas
- Estofado de ternera y cebolla (sin maizena)
- Caldereta portuguesa
- Estofado de pollo

- Postres

- Brownie (cambiar azúcar y harina)
- Cheesecake (cambiar galletas y azúcar)
- Tiramisù (cambiar bizcochos y azúcar)
- Merengues (cambiar azúcar)
- chocolate caliente
- Profiteroles (cambiar harina y hacer helado de vainilla)
- Crema de chocolate (cambiar azúcar y maizena)
- Crema inglesa (cambiar azúcar)
- Mousse de chocolate (cambiar azúcar)
- Crema de leche con vainilla (cambiar azúcar)
- Fondant de nueces (cambiar azúcar y harina)
- Trufas de chocolate (cambiar crema de castañas)
- Fondant de chocolate (cambiar azúcar)
- Helado de ricotta (cambiar azúcar glas)
- Galletas de amaretto (cambiar azúcar)
- Macarons (cambiar azúcar, no azúcar glas)
- Macarons de coco (cambiar azúcar)

• Huevos batidos a la portuguesa (cambiar azúcar)

• Natillas (cambiar azúcar)

• Panelletes (cambiar azúcar)

• Trozas (cambiar azúcar glas)

Calories and macros keto

Protein

weight in pounds + 10 = protein need in grams

$$149 + 10 = 159 \approx 160g \text{ P/day}$$

As protein is 25% of our diet we multiply it for 4 to know the protein calories and then we divide that number by 0.25 = 25%

$$160 \cdot 4 = 640$$

$$640 \div 0.25 = 2,560 \text{ Kcal total}$$

Known the total calories we just divide them into carbs and fats. we do the math! Apply 70% to the total calories and we would have found out the calories of fat, just divide that number by 9 to get the grams

$$2560 \cdot 0.7 = 1792$$

$$1792 \div 9 = 199g \text{ FAT/day}$$

Now ~~do~~ the same for the carbs which are 5%

$$2560 \cdot 0.05 = 128$$

$$128 \div 4 = 32g \text{ carbs/day}$$

FDS

FAT

$$0.8 - 1.2 (115) g/Kg$$

$$55 - 82 (103) g/day$$

PROTEIN

$$3g/Kg$$

$$207g/day$$

CARB

$$\text{High carb } 0.18g/Kg$$

$$55g/day$$

$$\text{Only veggies } 1.2 - 1.5g/Kg$$

$$82 - 103g/day$$

HOW TO FALL ASLEEP FAST (5 easy steps)

Richard Yu

#1 Follow the 10-3-2-1 Method

10 hours before bed NO stimulants AKA caffeine

3 hours before bed NO food

2 hours before bed STOP working

1 hour before bed NO more electronic devices

#2 DO a brain dump

Once stopped working write on a piece of paper all my deadlines, thoughts, ideas, stresses...

#3 The colder, the better

If possible set the bedroom temperature a few degrees cooler one hour before bed

#4 EXhaust yourself throughout the day

SANDOW'S TABLE

No. of exercise	No. of Movements	Increase of Movements	
1	50	5 everyday	Alternating dumbbell curls
2	25	2 everyday	Alternating reverse dumbbell curls
3	10	1 everyday	Alternating crucifix " "
4	10	1 every 3 days	Simultaneous " " "
5	3	1 every 2 days	Stanching dumbbell pectoral fly's
6	15	1 every 2 days	Alternating dumbbell presses
7	10	1 every 2 days	Alternating dumbbell front raises
8, 9 and 10 until the pupil feels tired			Simultaneous arm rotation Dumbbell wrist circles 1 " " " 2
11	10	1 every 2 days	Dumbbell punching movement
12	12	1 every 2 days	Dumbbell good morning deadlift
13	10	1 every 3 days	Dumbbell shrugs
14	15	2 everyday	Dumbbell crossovers
15	20	1 every 2 days	Dumbbell side bands
16	15	1 every 2 days	Simultaneous dumbbell back ext.
17	20	1 every 2 days	Calf raises
18	20	" " " "	Toe raise
19	15	" " " "	Deep knee bend on toes
20	3	1 every 5 days	One legged squat
21	20	1 every 2 days	Straight legged sit-ups
22	10	" " " "	Leg raises
23	10	" " " "	Hyperextensions
24	20	" " " "	Push-ups

	6/10	7/10	8/10	9/10	10/10	11/10	12/10	
1	50	55	60	65	70	75	80	
2	25	27	29	31	33	35	37	
3	10	11	12	13	14	15	16	
4	10	10	10	11	11	11	12	
5	5	5	5	6	7	7	8	
6	15	15	16	16	17	17	18	
7	10	10	11	11	12	12	13	
8	28	28	28	28	28	28	28	
9	12	12	12	12	12	12	12	
10	14	14	14	14	14	14	14	
11	10	10	11	11	12	12	13	
12	12	12	13	13	14	14	15	
13	10	10	10	11	11	11	12	
14	15	17	19	21	23	25	27	
15	20	20	21	21	22	22	23	18
16	15	15	16	16	17	17	18	23
17	20	20	21	21	22	22	23	23
18	20	20	21	21	22	22	23	18
19	15	15	16	16	17	17	18	5
20	3	3	3	4	4	4	5	13
21	20	20	21	21	22	22	23	23
22	20	20	21	21	22	22	23	
23	10	10	11	11	12	12	13	
24	20	20	21	21	22	22	23	

Gironda's system

Phase I (2 weeks) density habituation

Push workout

- 4x12 bench press (to neck) - 45s
- Chest • 4x12 Gironda dips - 45s
- 4x12 flies - 30s

- Shoulders • 4x12 upright row - 45s
- 4x12 lateral raise - 30s

- Triceps • 4x12 skull crusher - 45s
- 4x12 triceps extension - 30s

Pull workout

- Back • 4x12 Seated row to chest - 45s
- 4x12 Lat pulldown - 45s
- 4x12 Straight arms lat pulldown - 30s

- Biceps • 4x12 Preacher curls - 45s
- 4x12 Incline dumbbell curl - 30s

- Forearms • 4x12 Chest supported hammer curl - 45s
- 4x12 Wrist curl - 30s

Legs workout

- Quads • 4x12 Front squat - 45s
- 4x12 Sissy squat - 45s
- 4x12 Leg extension - 30s

- Hamstrings • Gironda leg curl - 45s
- Standing leg curl - 30s

- Calves • Donkey calf raises - 45s
- Barefoot seated calf raises - 30s

Phase II (2 weeks) density accumulation

2 exercises per body group

Number of sets: 6

Number of reps: 8

Rest period: 30s

Sunday
rest day

Sunday
rest day

Phase III (2 weeks) density intensification

2 exercises per body group

Number of sets: 8

Number of reps: 6

Rest period: 20s

Sunday
rest day

Phase IV (2 weeks) density peaking

1 exercise per body group

Number of sets: 12

Number of reps: 4

Rest period: 15s

Sunday
rest day

Phase V (2 weeks) Recovery

2 exercises per body group

Number of sets: 3

Number of reps: 10

Rest period: 45s

Monday
Wednesday
Friday

7 Items to buy that MAKE you Money

Nate O'Brien

1. SECURITY CAMERAS (Dash camera)
2. SOLAR PANELS (depends on the place)
3. CRYPTO CURRENCIES BITCOIN (risky)
5. TOOLS AND EQUIPMENT (Being more handy → cheaper)
6. JOURNAL (write things down to not losing the track)
7. A FAN (cool down cheaper than air conditioners)
- (8). ARTWORK? (must be selective)
9. SEEDS (save money on veggies and maybe sell them)

10 things to stop buying (unnecessary things)

Nate O'Brien

1. SALE ITEMS (be careful)
2. DRINKS (soda, alcohol)
3. BOOKS (library instead, audible)
4. FOOD (buy only what we eat)
5. CUT TRANSPORTATION COST (NO car)
6. EXTENDED WARRANTIES (not rememberable)
7. HOTELS (AirBnB, hostels, make friends and stay their home)
8. NO SOUVENIRS FROM TRIPS (maybe to someone else)
9. INVESTMENTS THAT I DON'T UNDERSTAND (just stupid, study)
10. NO NAME-BRAND PRODUCTS (same as NO-BRAND)

HOW TO ACHIEVE ALIGNMENT Andrew Kirby

1. BE AUTHENTIC (no lie to others or to yourself)
2. HOW YOU SPEND YOUR TIME (find a purpose)
3. WE ARE DIFFERENT THAN WHO WE THINK WE ARE
 - CHANGE BAD THOUGHTS TO GOOD THOUGHTS (Bus... gratitude)
 - DON'T ESCAPE THE THOUGHTS, RELAX INSTEAD (holiday... stressed calm)
 - BE AWARE OF WHAT YOU DESIRE

DOPAMINE DETOX

Our brain always make comparisons

Our society is full of instant gratification stuff.

Example of the carrot and chocolate

With some techniques (Pomodoro, 5sec...) we will not be on the good track (Mario Luna said it) those techniques bring us into full cycles of instant gratification and depression.

24 hours ^{instant gratification} fasting "Hooked" ^{good book to understand}
 Dopamine = molecule of more

Drug addicts → Dopamine → we are not so different...

Find the late gratification Consumer → producer

1. Hard reset. 24 hours fasting

NO list

- Binge eating (too much food or bad quality food)
- Porn
- Social Media
- Phone
- TV (YT included, sports included)
- Gaming
- Drugs
- Gambling (bet games, bet365)

2. Rewired progress

Table of Dopamine Detox

	Beginner	Intermediate	Time Theorist
Phone	X	X	X
Computer	X	X	X
Gaming	X	X	X
Masturbation	X	X	X
Drugs	X	X	X
Stimulating food	X	X	X
Coffee or Tea	✓	X	X
Talking with people	✓	X	X
Reading books	✓	X	X
Music	✓	X	X
Food	✓	✓	X
Journaling	✓	✓	X
walks	✓	✓	X
Exercise	✓	✓	X

Demand and Supply

apply this to our time

filling up our plate will make us procrastinate less

Apply artificial deadlines in our life.

THE BILL GATES METHOD TO RESET

He uses a Think Week, he isolate himself from the normal world of distractions and he focuses on what really matter for him. NO distractions, no people, no worries, completely isolated

HOW TO SUCCEED IN A BUSINESS (SELU GARCIA)

You have to focus on the client experience
 interest on the clients

hook clients to your business

ask them, easylise their life, offer them
 quality behaviour

SMMA (Selu García)

Centrarse en un nicho → los que nos apasionan

Los más rentables: (depende de la zona)

- ecommerce: Aura Ring, Muse... (no para principiantes)
- negocios locales: restaurantes, dentistas, gym...

Nos centramos en Facebook ads, Google Ads y Instagram ads.

Son los más rentables, escalables, automatizable, replicable

Dar valor al cliente, cerrarle en una permanencia

de 90 días (no al principio) que paguen todo con descuento del 10% o mensualmente

"quien es bueno en todo no es maestro en nada"

4 claves rentables

1. Centrate en un nicho
 2. Centrate en un solo servicio
 3. Automatizar contratos, pagos (paypal o stripe) (docsign, hellosign)
 4. Invertir en ti y en mentores
- los primeros años 6 meses $\frac{2}{1} \rightarrow$ luego decidir

SERVICIO

- FB ads / Google Ads
- Contenido / Management de RSS
- SEO
- Consulting
- Etc

CLIENTE

- Dentistas
- Restaurantes
- Hoteles
- Gyms
- Etc

Objetivo: conectar a uno con otro

2 modos

1. Hacer el servicio por ti mismo
2. Delegar el servicio (recomendado) → Pagar a un especialista

SMMA eficiente

→ Riqueza de dinero y de tiempo

80% de ganancias no menos

beneficio a medio-largo plazo (+ clientes con + calidad)

Tiempo libre → buscar nuevos clientes → escalar mucho más rápido

Cierra - Delega - Automatiza - Busca + clientes = + ingresos

¿Por qué empezar?

Se puede empezar con 0€, la edad no es un problema, no se necesita experiencia/formación previa, puedes escalar tanto como quieras, tiene longevidad infinita.

Claves del SMMA

Generación de Leads

(funnels)
en un futuro

Venta

90% de una SMMA

Entrega del servicio

(delegar)

"Ya has pasado una cuarentena no quieras pasar 2" → Invertir en Ads y SMMA

El SMMA es la evolución de algo que lleva mucho tiempo existiendo y el SMMA como tal se va a quedar por mucho tiempo.

Invertir en el sistema (Mario Luna) mejorarlo y luego quitarte de él para que se automatice.

No hay realmente excusas para no empezar, ahora es el mejor momento.

Mejor metodo para conseguir el 1er cliente de SMMA lo más rápido posible

- Alcance de calidad: email con video explicativo de la estrategia o (^{linkedin}videollamada) [+profundidad -superficie]
- Alcance de cantidad: llamadas en frío & emails en frío (email de copia-pega con un poco de valor en el que se pregunta si quieren más valor)

El alcance de cantidad es el que hay que seguir cuando se empieza. Si estan interesados llegamos a la profundidad, si no estan interesados de primeras no les convertimos

2 Claves para el éxito a largo plazo éxito conseguido y retenido

→ Se parte real del nicho que eligas

Clave 1 Generar clientes, Leads generation

Clave 2 Cerrar clientes, venderles el producto

El tercer pilar es la entrega del servicio pero se puede delegar

Como estructurar la SMMA

Centrarte en un nicho y en un servicio

3 Mandamientos SMMA

→ Libertad no es solo la meta pero también el medio por el que se opera

1 → Libertad financiera

2 → Libertad de tiempo

3 → Libertad de localización

No hacer pruebas gratis, ¡no dar nada gratis!

Si se lo das gratis la gente no lo valora

Concordar por que medio nos comunicamos con el cliente (Slack) (NO whatsapp...)

Concordar con que frecuencia les vamos a contestar (4 o 5 horas) (NO al minuto)

Poner expectativas y cumplir con ellas mejor ponerlas bajas para seguir cumpliendolas siempre.

Expectativas de pago (NO trabajo gratis, trabajo por dinero, descuento si haces testimonio)

Expectativas de comunicación (comunicamos por Slack/whatsapp/Gmail) (elegir una desde el día 1 y mantenerla siempre)

Expectativas de pago y contrato (PayPal/Stripe...) (DocuSign/HelloSign) Elegir 1 y mantener siempre

COMO CREAR UNA SMMA DESDE 0 a las

4-5 cifras al mes Selu García entrenamiento gratuito

Inspiración, no desesperación

SMMA es un medio hacia el trabajo de tus sueños

Fracaso → éxito = admitir que no lo sabes todo

Los inteligentes no tienen éxito porque creen que lo saben todo

Gente por encima de nosotros nos puede enseñar porque para ellos es muy fácil

Lo más importante es saber subcomunicar el valor, las ventas son lo más importante.

Conseguir ~~clientes~~ clientes

Llamada en frío, email en frío, LinkedIn, Video-Auditoria

DM en frío (intrusivo), Mensaje de FB

Cantidad

- Llamada en frío
- Email en frío
- LinkedIn en frío
- Facebook DM en frío

(Black Jack)

Calidad

- Email personalizada
- LinkedIn personalizado
- Loom
- Video en frío personalizado

(Poker)

La clave está en encontrar algo diferente a lo que está haciendo todo el mundo

Siendo lógico

ser diferente y eficiente

Escoger un solo nicho y centrarte en él

1 Te posicionas como experto, la gente de ese nicho acudirán a ti

2 Copiar y pegar porque siempre es el mismo nicho

Tener en cuenta con quien estás contactando

Dependiendo del nicho usar un método de alcance u otro

Ej: dentista → llamada mejor no → secretaria → email mejor
agente inmobiliario → llamada mejor sí → todo el día con el móvil en la mano

Averiguar el mejor método de alcance para el nicho elegido → elegir solo los que no te hacen perder el tiempo → tiempo = dinero

Centrarte en un servicio y entregarlo a la perfección

La mayoría de agencias fracasa porque no se centran en las APIs

Ley de Pareto 80%/20%

Centrate sólo en ~~los detalles~~ lo que te va a mover hacia delante, no en los detalles

Centrate en lo importante

Al principio no hace falta web, logo... FOCUS ON IPAS

IPAS = Income producing activities

La base del SMMA son los clientes, al principio centrarse en conseguir clientes, lo demás es una pérdida de tiempo

Focus on conseguir clientes y ventas

¿Cómo logro que mi cliente valore el servicio para que esté dispuesto a pagar 1.5K - 3K al mes?

VENTAS → donde la mayoría de gente fracasa

Las otras agencias se centran en la entrega del servicio (aprenden FB ads...) y trabajan dentro del negocio. Nosotros lo que queremos es trabajar sobre el negocio

Como vende la mayoría de agencias

Alcance en frío

Venta directa

Cliente NO cerrado = FRACASO

Método avanzado para conseguir clientes

Alcance en frío

+valor
ofrecer valor

Auditoria

decir lo que está bien y lo que no de su estrategia web... no vendemos nada aquí

Meeting Reunión

Seguimiento avanzado

Botón de ventas ELEC

Cliente Cerrado = ÉXITO

No vendes lo bueno que es el servicio, vendes los resultados que vas a traer (y el impacto que tendrá en su vida)

Ej: Apple

Las personas compran con emoción y lo justifican con lógica. Ofrecerles las dos, una para que lo compren y otra para que lo justifiquen de cara a otros

ENTREGA DEL SERVICIO

Delegarlo, construir equipo con especialistas

Especialista → cliente X no porque no sabe vender

Cliente → Especialista X no se fía del especialista

Beneficios de contratar a un especialista

- Puedes usar sus casos de éxito y su experiencia
- Más confianza en entregar resultados → (cobrar lo que realmente vales (ser honesto))
- Escenario win-win. Todos beneficiados

Encontrando y construyendo el equipo

- Grupos de Facebook. Grupo con +1000 miembros con actividad diaria. Hacer post con requisitos
- Marca personal. Más efectivos que los grupos FB. Subir post a stories diciendo que buscas especialista de (servicio) para (nicho) y lista los requisitos
- Upwork, Fiverr o Workana. plataformas de freelancers. Mejor manera de empezar. Seguridad del respaldo legal de la plataforma

- Necesitas una buena comunicación con el equipo. Misma idioma...
- Establece expectativas desde el principio. Tanto de pago como de comunicación para evitar malentendidos. Hasta que el cliente no pague no pagamos al especialista. Pagan 50% principio de mes y otro 50% al final → win-win

Los números detrás de las 6 cifras.

- 100.000 € al año → 8.333 € al mes
- Cliente medio → 1500 €/mes MÍ-NI-MO
- Retención mínima - 3 meses $(1500 \times 3) = 4500 €$
- En el peor de los casos necesitaras cerrar 23 clientes (2 al mes aprox)

Los números detrás del primer cliente

- 50 alcances al día → 1500 Empresas contactadas AL MES
- 1500 empresas contratadas - 0,7% de conversión
- 10 reuniones SIN COMPROMISO (con prospectos cualificados)
- 20% de tasa de cierre - 1 de cada 5 = 2 clientes $(1500 €/mes \text{ MÍNIMO} \times \text{cliente})$

¿Cómo puedo hacer lo que me gusta o hacer que me guste lo que hago? o Ambos

↓

¿Cómo puedo convertirlo en mi mayor vicio? MLNK

¿Qué es lo más productivo que podría estar haciendo ahora? Concepto de brújula MLNK

HOW TO BUILD WEALTH AS A TEENAGER

Nate O'Brien

1. We can take more risks
2. Find A Mentor. provide value grow together
3. Diversify Friend Group. talk with older people and ask mistakes
4. Invest. is the thing most people regret
5. Developing education. Provide value... becoming unique
6. Don't focus solely on investing. Build a business first
7. Cars are money pits. Maintenance, gasoline, parking, ITV...

11 UNIQUE SIDE HUSTLES FOR 2020 Nate O'Brien

1. Sell study guides. sell notes at the end of the year...
2. Junk removal (real). Remove things from others and maybe sell them later
3. Green business. selling reusable bags... something environmentally friendly
4. Property Management. Help people selling their houses...
5. Raw Land Flipping. Buy something in big quantities cheaper and resell it in single units → expensive

6. Ebay (take a commission). Sell other's people products for them
7. Middle man strategy. (SMMA for example) choose a high price service, and instead of doing it you delegate it, you offer it to someone else cheaper. (dropshipping)
8. Sports Official
9. Domain flipping. Buy cheaper and sell expensive... ^{shorter the better}
Can be done with social media name accounts
10. Substitute teacher.
11. Calculators. Buy cheap and resell expensive

6 MONEY TRUTHS I WISH SOMEONE TOLD ME SOONER

Nate O'Brien

1. Minimalism
2. Avoid most debt
3. Credit cards can be tools. Sign up bonuses
4. Free Information
5. Looking rich makes you poor
6. Retirement plans

HOW TO READ A BOOK IN A DAY Nelson Dellis

- 1 Intent: Just do it, choose wisely, don't force
- 2 Eliminate distractions: Phone on silence
- 3 Don't read all the words: Use peripheral sight
- 4 Don't backtrack: Use a pointing device (pen, finger)
- 5 Visualize: what you are reading like watching a movie ^(link method)
- 6 Longer reading sessions > 1 hour long
- 7 Take breaks: ~5'
- 8 Switch locations, read on different places/positions
- 9 Practice
- 10 Write about this, better handwriting

2 ERRORES QUE ESTÁN QUITANDO TIEMPO DE TU SMMA

Selu García

1 Automatización de los pagos y contratos 2

Sistemas → cerrar clientes por 3 meses mínimo, luego mes a mes
Paypal autobilling → ahorra tiempo y esfuerzo
+ cómodo, es como lo hacen los grandes Netflix
DocuSign/HelloSign, subir documento, correo para que lo firme

Rutina de un emprendedor online

Deporte en ayunas → leer 30/45 min → ducha fría → Selu García
→ meditación → Trabajo más productivo (IPAS) NO móvil until 2PM

Trabajo creativo, más ligero → Leer → Cena → Despejar (libro, videos "tontos", entretenimiento Netflix, Deportes...) → Apagar móvil → Leer/meditar → Dormir

3 CONCEPTOS CLAVE DEL SMMA

Selu García

- 1 El primer cliente es el más difícil, fase más difícil
- 2 Establecer expectativas adecuadas. Poner límites y no romperlos
Hacerse respetar
- 3 Pensamiento crítico. Cuestionarlo todo, redireccionar

RAS Sistema de retención reticular

Selu García

Filtro por el que ves la vida
Buen RAS: oportunidades, optimista, confianza
Mal RAS: miedos, preocupaciones, pesimista
Ser crítico, educar mi RAS a centrarse en las oportunidades

TU CAMINO HACIA EL ÉXITO: CONCENTRACIÓN

Selu García

Dopamina, eliminar distracciones,
leer, meditar
↓
Shallow - Nicholas Carr, Deep Work - Cal Newport, Flow - Mihály Csikszentmihály

TU CAMINO HACIA EL ÉXITO: DISCIPLINA

Selu García

Hacer lo que tengas que hacer no matter what
Presionar los primeros tiempos para acostumbrar
Disciplina $\approx$ Fuerza de voluntad

Técnica para aumentar fuerza de voluntad Alex Onofri
Sistematizar y automatizar
Leer, meditación, método Wim Hof

3 RAZONES POR LAS QUE TU SMMA FRACASA

Selu García

- 1 Creencias limitantes
- 2 Preocupaciones inexistentes
- 3 No se necesita de web, correos personalizados, etc... para empezar

CERRAR 1ER CLIENTE SMMA EN 7 DÍAS

Selu García

DÍA 1. Logo, contrato (Dominio, correo electrónico, página web,
anclar dominio a la página web, proceso de incorporación cliente)

DÍA 2. Buscar nicho, respirar como alguien de ese nicho
rentable/me gusta
Buscar servicio $\rightarrow$ FB Ads, Google Ads recomendados, Aprenderlo básico
FB blueprint Google Skill Shop

DÍA 3. Alcance. muchos alcances de cantidad 500/600

DÍA 4. Alcance de calidad

DÍA 5. Buscar especialista

DÍA 6. Meetings

DÍA 7. cerrar cliente empezar campañas

DE 0 a 100 EN TU SMMA MÉTODO TIM FERRIS

Selu García

Construcción, pequeños bloques

Aplicar la Ley de Pareto 80/20 a esos bloques de contenido
y centrarse en ese 20% más importante

Secuencia, elegir que hacer primero (Generación de Leads)
Alcance

Incentivos, motivarse "si hago esto, luego haré algo que disfruto"
poner al cerebro en una situación de éxito inevitable

CERRAR CLIENTE EN LA PRIMERA REUNIÓN

Selu García

Subcomunicar valor, confianza, tranquilidad
No centrarse en preguntas sobre el primer cliente $\rightarrow$ incongruencia
Transparencia, no intentar autocualificarse, no tensión (Boxeo)
Asumir que ya tenemos clientes $\rightarrow$ seguridad $\rightarrow$ no preguntas
La gente da importancia a lo que tu das importancia.

Si preguntan por otros clientes: Afirmar que son el 1ER cliente y:

- 1 Extraer cualidades de nuestro especialista
- 2 Rebajar el precio a cambio de un testimonio por su parte a los 3 meses tras los resultados
- 3 Prometer más enfoque y trabajo a él para mantenerle

¿CUÁNTOS ALCANCES DEBO HACER AL DÍA?

Selu García

De cantidad con automatización: 500

De cantidad sin automatización: 150/200

De calidad: 10/20

Mitad - mitad: 50 cantidad y 5 de calidad

medir ver al final de mes los progresos y fallos

¿CÓMO PONER PRECIO A LOS SERVICIOS?

Selu García

inconveniencia o una
(delegación)
servicio

Stories
1000/1500 €

oportunidad?
(mejora continua)
resultados

Google/Fb/TikTok Ads

1 Life Time Value
(LTV)

2 $\pm$ ROAS

3 FULL COMMISSION

SHMA: CUANTO TIEMPO DEDICAR AL DÍA?

Selu García

Dedicar tiempo a las IPAS

Alcanzar y contactar clientes ✓

vender a los clientes ✓

NO WEB, NO EMAIL, NO embudo de venta

Recolectar contactos y potenciales clientes cuando

"están durmiendo" (fin de semana)

Empieza la semana, empieza a mandar emails, mensajes...

Mínimo 2 horas al día o 14 horas semanales

COMO EMPRENDER SI NADIE TE APOYA (AMBIENTE TOXICOS)

No te apoyan xq afecta a su ego; tu tuviste los huevos y ellos no (envidia)

Selu García

Relaciones tóxicas obligadas

Tienes internet y tienes libros

Media de las 5 personas con las que más tiempo pasas pero no físicamente sino mentalmente

o Relaciones tóxicas independientes

Cortarlas ya!

quitando poco a poco (rana hirviendo)
tardar en contestar cada vez más...

No seguir consejos de gente que no está donde yo quiero estar
Darles la razón, acogerlos y luego hacer lo que yo considere...

Respetar la opinión pero no ejecutarla, no dejar que entre basura...

"para ser generoso a largo plazo hay que ser egoísta a corto plazo"

EL CLIENTE IDEAL PARA TU SHMA

Preguntarles si ha tenido una SHMA antes y cual ha sido su experiencia. O si no la ha tenido cuales son sus pensamientos sobre el mundo online FBAds, GoogleAds...

Selu García

- Persona que le ve valor aunque no tenga ni idea o fracasó ✓

- Persona que le parece muy cara, no ve valor, le parece una estafa X

No pillar a un cliente porque sí, buscar a uno bueno y descartar los malos

No trabajo para ellos... Trabajo con ellos! Pillar solo los que piensan en lo positivo → para que sea algo a largo plazo

3 ERRORES QUE TODO EL MUNDO COMETE AL EMPEZAR UN SHMA

1 El yonki del SHMA. pensar que no estamos preparados esperar siempre al último contenido... Dudar...

Selu García

Hay que tomar acción!

2 Cambiar el nicho muy pronto. El problema no es el nicho, es la estructura del SHMA, es tu problema. Dale tiempo 6 meses

3 Método para conseguir clientes. Buscar y hacer lo que mejor se nos da. Si eres introvertido a lo mejor las llamadas en frío no son para ti → emails mejor

COMO CONSEGUIR CLIENTES EN PILOTO AUTOMÁTICO

Atención pasiva

Selu García

3 maneras

la 1 y la 2 NO hasta que no haya 5 cifras

1 Mediante tráfico de pago, aplicando FBAds, GoogleAds a tu SHMA

2 VA, delegar la búsqueda de clientes a una persona

3 Automatizar con software: Meloin, Lemlist, Hootspot → Guión de oro (script) como FDS

1 inbound pago

2 inbound orgánico

3 outbound orgánico

Hacer sistemas y quitarse de la variable

Combinar alcance automatizado con no automatizado orgánico

Utilizar calendario Calendly o Acuity para planificar bien los meets

Acuityscheduling + software email marketing = TOP

Cuantas más fuentes de alcances mejor → medio avanzado

COMO HACER QUE TUS CLIENTES TE TOMEN EN SERIO

Autoridad Masiva

Selu García

No importan demasiado: la edad, la pagina web, el correo...

Si ha aceptado una reunion ya te está tomando en serio.

Sequestro de la autoridad

Usar los casos de éxito del especialista para mostrarlos al cliente

Autoridad como conocimiento

hablar de lo que se al 100% esto da congruencia y certeza

GARANTIZA TUS EXITOS - CONSIGUE TUS METAS

1 Inversión

2 Planes de metas

Micrometas y macrometas (en todos los campos de la vida)

Inversión social y financiera

(CEO de... en RRSS)

(Voy a contactar con x personas todos los días y si de aquí a 2 meses no lo he hecho te quedas el dinero amigo)

Comprometido, mantener la palabra

Motivación de mi yo interior y mi yo superior

Ejemplo MICHAEL JORDAN

↓
Dinero

↓
Dar lo mejor siempre xq las familias pagan para verme jugar

Todo esto te fuerza y es imposible no tener éxito

TOP 3 SOFTWARE GRATIS PARA SHMA

Trello

organizar, seguimiento, CRM de clientes

saber en cada momento en que fase está cada cliente

Streak

afinar el seguimiento de los leads, permite ver los metadatos de los correos; si ha visto o no el correo, si lo ha leído desde casa, trabajo, de viaje, etc...

FB Pixel Helper

Almacenar y trackear los leads potenciales de los que visitan la página FB o web

Esta extensión permite ver si nuestro cliente tiene el pixel instalado o no en su página. Al principio mejor contactar los que no lo tengan instalado

Selu García

MULTIPLICA TUS \$\$ secreto para generar x7 veces más hacer un seguimiento adecuado

Seguimiento después del meeting X

Seguimiento antes del meeting ✓

Seguimiento avanzado

1 No respondes en 24 h → email 1

2 No responde en 48 h → email 2

3 No responde en 72 h → email 3

4 No responde en 96 h → email 4

5 No responde en 120 h → email 5

6 No responde en 144 h → email 6

Si no nos dice que no, seguimos hasta el 6º

El mayor indicador de interés es que no dijo que no

Si después de 6 email sigue sin responder, cambiar de canal → LinkedIn, Facebook, teléfono, etc...

Nunca parar hasta que nos diga que sí o que no
Insistir para tener un meeting

Selu García

EL SECRETO PARA MEJORAR ALCANCES DE TU SHMA

Llevar a un nivel muy avanzado el copywriting (escribir a ordenador con intención de marketing o venta) es uno de los métodos más usados ya que lo tenemos que usar sí o sí al empujar internet
Saber subcomunicar valor y autoridad

No mandes un email que no te gustaría recibir
"carta de amor" entre tu y el cliente

Buena presentación para que sea fácil de leer
Añadir historia u hecho real para pintar una realidad.

Poner una llamada a la acción

Selu García

TOP LIBROS PARA SHMA

1 Expert secrets Como monetizar tu pasión

2 Dotcom secrets Enseña marketing digital (funnels...)

3 Traffic secrets Atraer más tráfico a tu agencia:

4 WAY OF THE WOLF

Enseña ventas

5 OGILVY ON ADVERTISING

Biblia del copywriting

Selu García COMO OBTENER LO QUE MERECE

Combinar mindset con toma de acción

"Tu no tienes lo que te mereces, tu tienes lo que crees subconscientemente que te mereces"

No poner en un pedestal lo que queremos conseguir

No sentirnos incompletos sin esa cosa

No importa nada lo que digan los demás

Lo externo nunca puede superar a lo interno

Quitar autosabotaje y luego avanzar

Selu García PARTE 2 SOFTWARES GRATIS PARA SMMA

1 Similar Web saber cuanto trafico tiene una página

Metadata de la página web interesada. (extension chrome)

2 Hunter.io sacar el email del CEO

Usar extension 100 slots al mes → varias cuentas

3 NeverBounce Apartado verify para ver si los correos sacados de Hunter.io sean validos

Selu García MEETINGS EN PILOTO AUTOMÁTICO SMMA

Acuity Scheduling poner link en email de alcance

Pedir informaciones sobre el cliente y preguntarle

si ha trabajado anteriormente con una SMMA. ~~Registrar~~

El cliente elige cuando poner el meeting, según los horarios disponibles. Al final poner link a

zoom y mandarle correo un día antes, con link, para recordarselo.

Tras todo esto si acepta todas las preguntas y sigue es que va en serio.

Nate O'Brien

8 MONEY LESSONS I WISH I LEARNED SOONER

1 Money is not the end goal

2 80/20 Principle

3 Cash flow > Assets

4 Have ≠ asset

5 Learn sell skills

6 Pay yourself first

7 Discipline leads to freedom

8 It's OK to spend money

SALES TRAINING VIDEOS

Jordan Platten

1 HOW TO PERFECT YOUR SALES PROCESS AND INCREASE SALES

Lead → Customer → Promoter

Buyers journey

1 Awareness They start knowing you, they notice you

2 Consideration. They find value in you, they start trusting you

3 Intent. They did something that brings them to buy

4 Purchase. They bought, they are customers

5 Promotion. When we give a very good service and they start to love the brand, becoming a fan and talking about us to others. They sale for us!

Sales process

1 Prospecting / Lead generation

a. Buyers persona. The average customer identity, know everything about them

b. Where to find them. What they use the most... email, linkedin, facebook... B to B or B to C
B to B → google, facebook, yelp
How they found us is important as well

bonus #1 Building authority in facebook groups or reddit

bonus #2 Leads generation using linkedin

2 Qualifying the lead

a. Amplify value. Authority, webinars, free training...

b. Personalised outreach. Cold calling > cold email
no sound like a robot. sound like first time

number of calls depends on our product/service
if we have a service over 1000€ better close in
2 calls rather than 1. If our product/service is
under 1000€ 1 call is enough to make the sale.

3 Closing the sale

a. "yes" psychology. Asking them if they are ready to take the next step. Get a yes before a yes to the price. Indulging them to say yes many times before the price

b. Do not justify the price. No justify the price, let them speak first. Who speaks first actually lose. "our price is x" and stop talking after that.

4 Delivery and fulfilment

a. under promise. set low expectations and beat them so the customer will like us more

b. Organic promotion. make people happy, a good user experience and then you will not have to sell anymore because they will do it for us

How to sell Anything to anyone anytime Jordan Platter)

Everyone is selling

Selling is exchanging information

Find a buyer persona, think like them, find a problem your service/product will solve for them.

"It's not always about asking people what they want it's about showing them what they need" - Jordan Platter

#1 Stories

stories sell, tech numbers no

stories about why we started doing what we do

stories about other people in their position...

#2 Status

Attach status to ourselves

Customers to feel safe around us

Provide value, help them as an expert

#3 Scarcity

fear of missing out

Advantages to action takers (like Richard Yu)

Cold calling techniques that really work Jordan Platter

#1 Overcoming the fear of cold calling

Write down all the possible situations you are scared of and write next to them a simple answer/reply

#2 You have nothing to lose

Coldcalling is about numbers just like sales.

#3 How to prepare for a cold call

1 Locate to a quite room

2 Setup a hands-free device

3 Breathing affirmations (wim Hof)

#4 Put effort into your prospecting

We want them to feel like they are the only company that we called. Use the CEO name, say something about their business in particular

#5 Have a structured sales script

Adapt our script, tonality, velocity, tone to each client so they feel we are on the same wave.

1 Diffusion

2 Introduction

3 What are we selling?

4 Why are we calling?

#6 Never try to sell on the first call

Use the call to set a meeting

#7 Smile through the phone

Be enthusiastic when we smile our tonality changes for better and the other person will notice it.

#8 Just have fun with it!

Communication is key. Enjoy speaking, improve yourself, learn about it. Enjoy the process

How to write a cold call script

Jordan Platten

#1 Diffusion

Avoid stupid or time wasting ones like: "Hi John how are you?" "Hello John how is your day?"
Go instead for something like this: "Hey John I know you are busy, so am I, so I'll be quick" or "Hey John have I called you in the middle of something?"

#2 Introduction

Who we are, where we from, what are company does.
"So my name is name I'm from company name and we help niche to get more clients per month using social media" or "My name is I'm the director of and I help to get more clients per month using social media ads"

#3 Why are we calling?

Introduce personal touch, say something that says to that person that we've only called up them. Sandwich method to criticize something about them. FB-page, web site etc. The good, the bad, the good, what we can do for them to solve their issues.

#4 Qualification questions

Ask if they have tried this or that (relevant to our business) By doing that they will think about our product before we actually offer it
"Have you run ads before?" "What is your current marketing strategy?"

#5 What do we want?

"So the reason for my call is I wanted to see if you have 10 to 15 min in a couple of days so I can see if we are a good fit for each other."

How to turn an "unsuitable Prospect" into a consulting client
Firstly make sure you and that business are suitable, JP
fit for each other

If they are a small business, just help them grow and sell them your "consulting work" not your SMMA service

How to turn your clients into your sales Team

Jordan Platten

Good client relations is key (No quantity outreach, No sell)
Keep in contact with them.

Every business owner has got business owner friends

Focus first in good quality service, great results.

Discount for every new client he brings in (100€ less) for each
new clients should be based in what we like,

our niche, if we fit etcetera. Not Bill the Baker xd.

Set "rules", for example: charge minimum £1000/month...

The referral should only introduce new potential clients, not talking about anything in terms of price or management

Make them your friends bro!

How to Get 6 SMMA Clients in 14 days

JP

- 1 Prioritize results. Cash-based return for clients
- 2 Build inbound sales system. Let the leads come to you
- 3 Personal brand. Position yourself as an authority

Why small budget doesn't work with FB Ads

Lakes, fishes and nets principle Jordan Platten
Smaller the audience (targeted), bigger the net (budget)
better the results!

Steps

- 1 Connect with that business owner
- 2 Speak to them intellectually
- 3 Be down to earth and reliable
- 4 Know your WORTH
- 5 Do the best you can for your client
- 6 Create and maintain confidence
- 7 Research their business

How to get client meetings using video outreach

Jordan Platten

Cold calling still "the best" but video is good because not too many people is doing it.

Videos as short as possible, say what we would say on a cold calling (still being personalised)

Very good manner to let them watch our video easily is uploading it as "unlisted" on youtube and send them the link

How to overcome the fear of cold calling

Jordan Platten

Fear of failure → ~~write~~ ^{Write} down reasons of possible failure

Be confident in the product

Write down a list of responses to each rejection

Start thinking like a business owner

Value yourself

How to get buy-in from business owners

JP

He told the little story about the guy interested in his B2B

Be genuinely interested in the niche you work

Show interest in the meetings, genuine interest

SkYROCKET your close rate & clients results using Relevance

JP

Adapt to that client. There is no universal

selling strategy: Not the same selling to an e-commerce than selling to a restaurant

↓
Product focus

↓
Leads generation

How to handle rejection in Business

JORDAN PLATTEN

Resilience is what really matter, rejections are unavoidable. It really hurts when you feel that loss.

Never ever put all the eggs in one basket

Have a hot bubbling pool of leads (paracade principle)

Concept of what we can and cannot control

Just say what we want

"An objection is not a rejection, is only a request for more information"

write down the possible objections we can get and write an answer next to that. And **PRACTISE!**

Always push back on objections

Good tip: Recording the calls to improve them by criticism.

Overcome Sales Objections - Handle them correctly

Jordan Platten

"An objection is not a rejection, is only a request for more information"

Categories

1 Price

"It's too expensive" → They don't see the value

Ask them: "Is this a value problem or a money problem?"

2 Competition

"I can get your product cheaper"

Ask: "do you buy based on price or based on value?"

Another good question: "how is it going with them?" if they say they found another agency...

Also say: "can I check in, in a couple of months time?" so if the competitor fails we will be the first ones ;)

3 Buying ability

"I'm not the decision maker" Avoid this second hand sale at all costs!

What to do:

- Ask: "who is the decision maker?"

- Ask: "can we jump on a 3-way call?"

4 Compatibility

"I don't have the time" this is the easy one everyone uses

Say to them: "ok, when do you have time?" "Do you have time next week?"

If they say they don't have time in general then ask them this: "Is increasing your revenue not a priority to you right now?"

#5 Dismissal

"I'm not interested" the one that sucks (the hung up)

What to do when they hang up:

1st Follow up in a few days time, maybe another method...

2nd Call back straight away, if they answer good if not just do the 1st one. Pretend it to be like there was a disconnection and carry on

What to say if "they are not interested":

ask this: "Are you not interested in increasing your revenue?"

Tell them a little story of success of someone in a similar situation to theirs. "Roger is making £8 for every pound he spends with us, why aren't you interested?"

"What have you got to lose by spending 10-15 minutes with me?" Always push back on objections!

secrets of sales - The psychology behind getting a yes

People buy an emotion they don't give a shit
about too many techs

Jordan Platten

"People buy when they feel understood not when they understand you"

What can we do to feel then understood?

ASK them their problems and listen to them and understand them

Bring solutions supported by stories about how ~~we~~ had to feel

people who trusted in us. (Archard Yu putting screenshots of DMs)

How to use LinkedIn to get clients

Sorden Platten

No copy-paste → easy discreditable

The message has to be personal

Do a research on the people we contact before actually contact them. Quality > Quantity

Quality approach $\Rightarrow$ giving respect = getting respect back

Better to make 5 personal approaches than 20 copy-paste

$$\frac{J}{\text{mol}} - K \cdot \frac{J}{\text{mol} \cdot K}$$