

TU MAPA PARA ADAPTARTE A LA ECONOMÍA DEL FUTURO

# NEURALIZA TUS CONOCIMIENTOS



**DESCUBRE CÓMO CREAR UN NEGOCIO ONLINE BASADO EN TUS  
CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIAS, PARA TENER UNA VIDA MÁS LIBRE Y  
LLENA DE PROPÓSITO**

Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro

**¡Aloha!**

Me llamo Franck Scipion.



Soy ingeniero aeronáutico, con MBA.

Durante años, fui el perfecto soldadito mando intermedio en prestigiosas multinacionales.

Ejercía de consultor de negocios.

Tenía un gran sueldo, proyectos estimulantes, una vida aparentemente envidiable... pero me sentía tremendamente vacío.

Hoy en día estoy a la cabeza de un negocio online moderno y próspero.

Y estoy creando un poderoso legado digital con mis conocimientos.

Ahora lidero una comunidad de miles de knowmadas digitales que, al igual que yo, se están liberando del sistema y creando el mundo del mañana.

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*



Un mundo en el que las jerarquías verticales habrán desaparecido y serán sustituidas por redes Peer-to-Peer de agentes libres, redes entre iguales.

*Estamos creando el nuevo modelo económico que  
va a salvar el planeta.*

## **EL FIN DE LA SEGUNDA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL**

Estamos viviendo un cambio de era. El ocaso del modelo económico actual de la segunda revolución industrial ya está aquí. Piénsalo...

El petróleo y las energías fósiles, el transporte de personas y mercancías tal y como lo conoces y el consumismo están matando a velocidad AVE a nuestro planeta.

En estos momentos, las economías -todas- sufren una improductividad crónica que nadie puede resolver.

No se trata de poner más recursos, formar a mejores empleados o tener más robots o algoritmos.

No.

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

**La economía es improductiva porque se basa en un modelo piramidal** de arriba hacia abajo, imperfecto, lleno de defectos y de perdiciones.

Las injusticias no paran de crecer.

Y lo sabes.

Lo intuyes...

## **HAY QUE CREAR UN NUEVO MUNDO**

Un mundo en el que cada casa sea capaz de producir su propia energía y sus reservas de agua.

Un mundo en el que las personas ya no trabajarán en prisiones vigiladas llamadas empresas, sino que estarán conectadas a redes.

**Cada persona será una empresa unipersonal.**

Cada persona producirá valor y podrá conectarse al supercerebro online para comprar y vender servicios.

La gente se agrupará por intereses y valores. No por raza, nación o clanes.

Como ves, mi visión del futuro es bastante revolucionaria.

Tenemos que pasar de un modelo centralizado con una red de distribución jerárquica a un modelo horizontal, hiperconectado y Peer-to-peer.

## **LA TERCERA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL SE LLAMA EL INTERNET DE LAS COSAS**

Después de las personas, les toca a los objetos vivir la revolución de Internet y comunicarse entre sí.

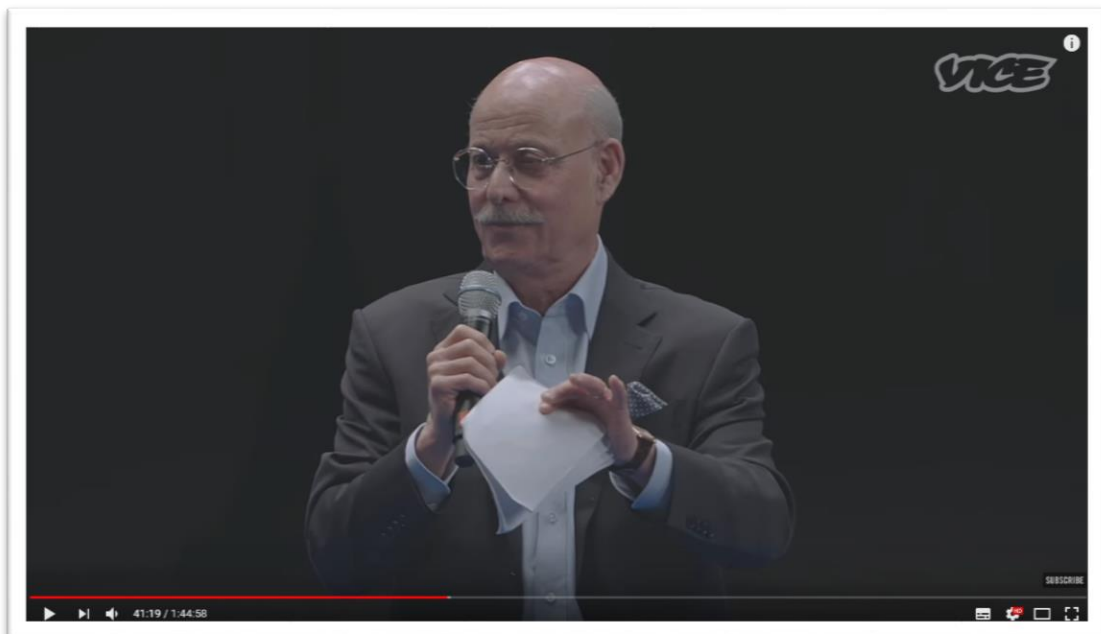
*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

Los vehículos de transportes serán inteligentes y limpios, sin impacto para el planeta.

La riqueza se va a redistribuir.

Pero esta visión no es mía, sino de **Jeremy Rifkin**, asesor de la UE, de China y, en menor medida, de EE. UU. Este señor, con unos cuantos más asesores, está diseñando la economía del mañana hoy mismo, con los gobiernos de estos países.

Dicho de otro modo: este señor intenta diseñar la vida del futuro.



Si haces clic en la imagen de arriba, puedes ver una de sus charlas. Es larga – casi 2 horas– y densa, pero te la recomiendo.

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

Esta breve introducción que acabo de hacerte es la esencia de lo que cuenta él mismo en el vídeo. Y déjame decirte algo: el NUEVO mundo ya se está construyendo, aunque nadie te lo haya explicado aún.

***” El futuro está aquí. Lo que pasa es que aún no se ha distribuido a todos”***

**William Gibson.**

Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro

## **NOS ESPERAN 2 GRANDES RETOS**

Antes de hablar de ese negocio online que quieres construir, tienes que entender algo. No importa a qué te dediques, ni cuáles sean tus metas. El futuro nos exige dos grandes retos a TODOS los seres humanos.

### **Reto nº1: dejar de cargarnos el planeta**

Tenemos unas pocas décadas para invertir esta tendencia.

¿Lo lograremos?

La naturaleza desatada es terrible y despiadada.

Ya lo estamos viendo.

Es probable que tú te salves de las consecuencias del cambio climático.

Pero tus hijos pagarán tu cuenta.

¿Esta es la herencia que quieres dejar a tus seres queridos?

Tu dinero y tus decisiones de compra son las armas de las que dispones para **dejar de nutrir empresas nocivas del antiguo mundo** y empezar a nutrir a los pequeños actores del nuevo mundo.

Pero puedes hacer algo más...

### **Reto nº2: entender que eres actor y participe en este mundo**

Y que cuanto antes te adaptes al mundo de mañana, más contribuirás a la sociedad nueva que se está construyendo.

Sé que lo que te digo ahora te parece algo filosófico, pero es todo lo contrario.

Te toca remangarte y ponerte a trabajar.

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

Necesitas reinventarte y **pasar de ser un sumiso esclavo inconsciente a un productor de valor libre** que comparte sus conocimientos en esta red global supercerebro, aunque empieces teniendo un impacto muy pequeño.

Ya verás que, con el tiempo y la práctica de vida en autonomía, ese impacto irá creciendo poco a poco.

Pero tienes que empezar HOY.

¿Cómo?

Sigue leyendo...

## **¿CÓMO UNIR PROPÓSITO Y ABUNDANCIA EN EL MISMO NEGOCIO?**

¿Llevas un mensaje dentro de ti desde hace años y no has encontrado forma de compartirlo con nadie?

Sabes que tu legado es valioso.

Que no puede ni debería desperdiciarse. Pero nadie de tu entorno cercano parece tener interés...

Bien, si esto te pasa, es porque no te has enchufado aún al gran cerebro digital del futuro de la humanidad.

¿Qué tienes que hacer?

**Crear un negocio online y compartir tus conocimientos.**

¿Tiene que ser negocio? ¿No puedo hacerlo de forma gratuita?

No, no puedes.



*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

Porque la probabilidad de que te canses y pares de compartir es altísima si no recibes una compensación económica.

Déjame hacerte una pregunta.

¿Tienes la jubilación resuelta?

¡Yo no!

Si eres un chaval, ¿tienes un trabajo digno?

¡Yo sí!

Así que quiero ayudarte a ti mientras tu ayudes a los demás.

### ***Crea un negocio online.***

Un negocio moderno, no uno casposo, como la mayoría de los de la segunda revolución industrial:

- Tu banco
- Tus suministradores de energía
- Tu operador de telefonía móvil
- Tu supermercado
- Nuevos dinosaurios digitales como Paypal o eBay, Google o Facebook

Estos negocios son negocios vampiros, manipuladores y corruptos que arrasan todo a su alrededor.

**Lo tuyo va a ser diferente y se va a basar en compartir y ayudar.**

Gran parte será de forma gratuita. Vas a ser un productor de contenidos.

Pero a la vez vas a vender trainings, servicios y mentorías, para acelerar la transformación de la vida de tus clientes.

Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro

¿Lo ves?

¿Lo visualizas?

## LA COLATERALIDAD DEL AYUDAR

Un negocio online del nuevo mundo traerá grandes beneficios a tu vida. Pero no lo hará de forma egoísta ni a costa de todo, como en esas empresas tradicionales y obsoletas.

Aquí **tus éxitos, económicos y profesionales, son el resultado de ayudar a otros**. Cuantas más vidas de clientes transformas, mayores beneficios colaterales obtienes.

Un negocio online del futuro traerá a tu vida:

- **Flexibilidad y mayor libertad.** De repente trabajas desde donde quieres enchufándote a la red digital. Tus horarios están en tus manos y puedes conciliar más fácilmente
- **Propósito.** Vas a estar ayudando de forma genuina a muchas personas. Las que te van a encontrar gracias al supercerebro digital. Estas personas te van a agradecer tu trabajo y te aseguro que no hay mejor forma de pagarte por lo que haces que recibir el “gracias” de alguien a quien has ayudado.
- **Inclusión en una comunidad.** Te sentirás útil formando parte de una familia digital mucho más grande. Acompañado con gente que te entiende y apoya.
- **Aprendizaje y crecimiento personal.** Emprender es un camino de autoconocimiento personal. Te ayudará a conocerte mejor y entender las cosas que realmente te importan. Vas a experimentar, vas a errar a veces y, sobre todo, vas a aprender.
- **Bienestar económico y seguridad de cara a futuro.** No te sientas mal con esto. Si nadie te paga las facturas de tu familia, no podrás dedicarte

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

al 100% a este negocio de propósito. Así que también vas a ganar un buen dinero. No una millonada, pero lo suficiente como para no tener que preocuparte por ello.

En definitiva, tu negocio online es la herramienta que buscabas para transmitir tu legado, realizarte como ser humano y tener la satisfacción del trabajo realizado, de la vida que has disfrutado.

Si estas palabras resuenan en ti, ¿ves algo más importante que hacer en estos momentos?

Yo no.

## **¡OJO! NO QUIERO VENDETE UNA MOTO**

Nadie ha dicho que esta transformación en emprendedor digital iba a ser ni fácil ni rápida.

Más bien lo contrario.

Es un proceso lento y a veces muy duro.

Vas a equivocarte.

Vas a dudar.

Vas a desesperarte.

Quizás llorar de vez en cuando.

Pero de nuevo...

A veces en la vida, uno tiene que afrontarse a decisiones difíciles y actividades duras.

A veces, no corresponde hacer lo fácil –escondarse y mirar para el otro lado–

.

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

***A veces, toca alinear tus valores con tus actos.***

Y, para eso, necesitas un mapa y un rumbo a seguir.

Ahí va lo que necesitas...

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

## **LAS 5 ETAPAS PARA CREAR UN PODEROSO LEGADO DIGITAL CON TUS CONOCIMIENTOS**

### **Etapa nº1: el pantano de las ideas**

Cuando arranques tu aventura como emprendedor digital vas a estar muy perdido:

- No tengo ideas
- Tengo demasiadas ideas
- ¿Cómo validar mi idea de negocio y saber que va a funcionar... antes de invertir 6 meses de mi tiempo y miles de euros para nada?

A esta etapa tan peligrosa la llamo el Pantano de las Ideas.

**Has entrado en un matorral lleno de “arenas emprendidizas”.**

Estás lleno de dudas e incertidumbres.

Y es normal.

No tienes claridad sobre tu misión y tus expectativas no son demasiado realistas.

Por ejemplo, exiges garantía y certidumbre, cuando te estás metiendo en un proyecto tan arriesgado como el de emprender.

Quieres saberlo todo antes de ponerte a caminar. Y eso es absurdo.

Si viajas por el mundo empezando por Asia, ¿por qué quieres tener hoy la planificación de tu viaje en África, que será el cierre de tu vuelta al mundo, dentro de 2 años?

No tiene sentido. Y, además, es completamente inútil.

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

En esta etapa, son tus miedos que hablan y te hacen postergar la salida del viaje emprendedor.

Lo cierto es que es muy común que la gente se quede inmovilizada en alguna “arena emprendidiza”:

- Esperando alguna ayuda externa que le resuelva la papeleta.
- Sobreplanificando el viaje, una y otra vez.
- Cambiando de idea o de cliente ideal constantemente.

El problema, como te decía, son los miedos, que te paralicen.

Quédate con esto: **ningún plan resiste a más de 5 minutos de realidad en el terreno.**

¿Quieres dejar de ser un bloque de hielo y empezar a moverte en tu camino emprendedor?

### **Cosas de que deberías hacer en esta etapa:**

- Leer/seguir a un único mentor.
- Centrarte en un sector y una idea.
- Hiperespecializar tu propuesta –es clave para poder despegar–.
- Empezar a entender las necesidades de tu cliente ideal, que debe tener un problema bien real.
- Definir el borrador de tu solución, es decir, lo que vas a vender.
- Definir la fecha de lanzamiento de tu negocio y anunciarlo a tus seres queridos (Accountability –dar la cara con lo que has anunciado–).
- Montar un Prototipo Mínimo Viable de venta.
- Conseguir tus primeras ventas, como sea. Con anuncios cutres de publicidad online o a través de red de contacto o tirando de amigos y familiares.

Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro

### **Tus lemas:**

- Bien es suficiente.
- Quick & Dirty (rápido y sucio). Empieza con algo que luego mejorarás.

### **Lo que no debes hacer en esta etapa:**

- Buscar respuesta en la reflexión. Cada vez que dudes, multiplica los actos. La claridad nace de la acción, nunca de la reflexión.
- Pasar más de 45 días en esta fase. Tan solo tienes que tomar una serie de decisiones y asumir que tu nivel de ejecución es malo... por ahora.
- Pedir consejos a amigos y familiares o desconocidos tan perdidos como tú. ¡Cuidado a quien pides ayuda! Puede ser letal.
- Empezar a escribir sin haber definido tu estrategia. Es una huida en adelante. Lo pagarás muy caro en unos meses. No lo hagas.
- Delegar o contratar a gente (¡si no sabes ni lo que hay que hacer!).
- Perderte en temas técnicos. Contrata lo que necesitas para montar tu prototipo.

Esta etapa se basa en el uso de tu tiempo. **Tienes que aprender tu nicho de mercado.**

### **Etapa n°2: El caos creativo**

Si ya la primera etapa era incómoda, la siguiente puede ser aún más desagradable.

**Es como la resaca de tus primeras ventas.**

Se trata de entregar lo que has vendido lo mejor que puedas, sabiendo que no tienes ningún recurso para ayudarte y que, en estos momentos, la calidad de lo que entregas deja que desear.

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

Por suerte, si lo tuyo es digitalizar un oficio offline que llevas años realizando, no tendrás este problema. Sabrás entregar.

En cambio, si te reinventas en este negocio, tendrás que vivir esta etapa que he llamado el CAOS CREATIVO.

- Tus respuestas serán imperfectas
- Tus productos imperfectos.

Hay que aceptarlo.

En general, es el momento en el que te das cuenta de cosas que quieres corregir en la promesa que haces al mercado.

Piensa en atraer a clientes con los que eres más afín y en ajustar tu servicio para no agotarte tanto entregándolo.

### **Cosas de que deberías hacer en esta etapa:**

- Entender mejor las necesidades de tu target, hablando mucho tiempo con él. ¡Vende servicios!
- Dejar de crear en base a tus intuiciones para empezar a crear en base a las necesidades de tu cliente ideal.
- Crear tu mensaje universal de venta. Un mensaje que podrás usar en reuniones o en una comida 1 a 1, vendiendo online con un webinar o en una sala – en un seminario de toda la vida –. Tendrás que aprender a presentarte para llamar la atención en 30 segundos.
- Escribir 3 a 5 “posts mata mitos”, con la idea de ir a contracorriente de las ideas recibidas en tu sector. Obsesiónate con ser distinto.
- Crear un storytelling de tu propia historia. Dejar transpirar tu personalidad y valores, para inyectarlos en tu propuesta de valor. Esto te hará único.
- Crear tu Lead Magnet, un PDF que regalarás a cambio de un email.
- Hacer tus primeras campañas de publicidad online.



*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

- Crear un primer infoproducto muy sencillo.
- Celebrar todas tus pequeñas victorias y tratar de mantener el *momentum*, esa energía positiva que te hace avanzar en el camino.

### **Tus lemas:**

- Bien es suficiente.
- Quick, pero menos Dirty.
- Aprender a decir NO.

### **Lo que no debes hacer en esta etapa:**

- Crear productos complejos que requieren un largo Time-to-Market (el tiempo que necesitas para estar en el mercado).
- Delegar el proceso de venta. Ten en cuenta que tú mismo estás descubriéndolo en estos momentos.
- Contratar a gente.
- Pedir consejos a amigos y familiares o desconocidos tan perdidos como tú. ¡Cuidado a quien pides consejos! Puede ser letal.

### **Etapa nº3: La certeza de tu misión**

En esta etapa ya sabes vender tu solución con seguridad y tienes una confianza absoluta en lo que haces.

También tienes pruebas de que el mercado responde de forma positiva a tu propuesta.

Además, sabes dónde están tus posibles clientes y tus mensajes hacen efecto.

Pero no vendes suficiente ni, seguramente, de forma rentable...

**Ha llegado el momento de sistematizar tus mensajes de venta** gracias a la tecnología disponible en el mercado.

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

Vas a crear un embudo de ventas, para poder captar leads (emails) cualificados 24\*7\*365. Sí, un embudo que trabaja siempre. Todo el rato, sin descansar nunca.

¿Por qué?

***Pon 5 leads cualificados en la mesa a cualquier emprendedor. Seguro que conseguirá vender.***

Los pequeños negocios se mueren por falta de leads cualificados, así que tú vas a montar un sistema inteligente que te permita captar esos suscriptores en autopiloto.

Mientras duermes o te vas de vacaciones, ¡seguirás captando leads cualificados!

Y, si eres inteligente, tu sistema tendrá la capacidad de generar ingresos fáciles para poder pagar las campañas de publicidad que necesitas hacer para activar tu sistema.

Cada vez irán llegando más clientes.

Y empezarás a estar desbordado: el correo, el soporte a clientes/alumnos, la agenda...

Si quieres seguir enfocado en las tareas de mayor valor añadido en tu negocio, habrá llegado el momento de **contratar a tus primeros colaboradores**, seguramente como freelance.

Montar este sistema naciente te va a tener bastante ocupado, pero para poder delegarlo, necesitar conocerlo muy bien primero.

Todavía no te has liberado de las operaciones de tu negocio, aunque estás dando los primeros pasos para que eso ocurra en los próximos meses.

Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro

¡Enhorabuena!

### **Cosas de que deberías hacer en esta etapa:**

- Crear una solución ya definitiva.
- Pre-venderla.
- Multiplicar los actos de venta de tu solución.
- Captar leads y fidelizarles cultivando una relación basada en la confianza y el porte de valor. Este milagro se consigue compartiendo contenidos y sistematizando tus mensajes de ventas al 100% de tus suscriptores, con una herramienta llamada autoresponder (Email Marketing).
- Crear briefs para contratar colaboradores: asistente virtual, redacción de contenido y ayudante técnico.
- Formar tus colaboradores.
- Hacer reuniones de seguimiento con ellos.
- Dejar un espacio para que tus colaboradores puedan ayudarte. Una tarea al 80% de lo que solías hacer tú es algo que está resuelto sin consumir tu tiempo. Elige tus batallas. No puedes estar en todo.
- Centrarte en el desarrollo de negocio.

### **Lo que no debes hacer en esta etapa:**

- Creer que eres el CEO de una empresa grande. Sigues en la trinchera. Tienes que producir.
- Buscar a un gerente. No hay sitio para los 2 en un negocio tan pequeño.
- Dejar de crear nuevas soluciones o mejorar tu solución definitiva.
- No salir de tu cueva y no hacer networking con influencers.

### **Etapa nº4: El sistema autónomo y escalable**

En esta etapa, todo funciona como la seda.

Tu sistema atrae y vende de forma satisfactoria.

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

Tu equipo entrega y hace feliz a tus clientes.

Todos tus colaboradores saben cuál es su misión en la empresa y están debidamente formados para hacer su trabajo bien.

Puedes elevar los criterios de calidad para dejar a tus clientes alucinados con la experiencia que les ofreces.

***Has dejado de ser un operario para pasar a delegar y supervisar.***

Sigues siendo el líder de tu proyecto e inspiras a tus colaboradores a dar lo mejor de sí mismo.

#### **Cosas de que deberías hacer en esta etapa:**

- Planificar y medir para seguir escalando ventas.
- Optimizar el sistema y buscar más rentabilidad.
- Trabajar por objetivos e incentivar a tus colaboradores según estos objetivos.
- Tener procesos de Back end para hacer escalar tus clientes en gama.
- Crear la biblia de empresa, la referencia de documentación de todos los procesos y políticas de la empresa.
- Contratar a un gerente.
- Trabajar todas las semanas en la felicidad de tus colaboradores.
- Quitarte del medio, incluso del proceso de venta y de entrega de tus soluciones.
- Superar las 7 cifras de facturación.

#### **Lo que no debes hacer en esta etapa:**

- Irte a tomar mojitos en la playa todo el año. Sin un líder, una pequeña empresa se va al carajo muy rápido.

Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro

## **Etapa nº5: El visionario a tiempo completo**

Es el grial de todos los emprendedores.

Dejar de trabajar en el negocio para estar full time trabajando sobre el negocio.

Mejorarlo.

Hacerlo crecer.

Aumentar el impacto generado.

En las etapas anteriores, ya has podido percibir el increíble potencial del trabajo profundo –Deep Work.

En esta última etapa, vas a disfrutar de lo lindo, porque tus 40 horas semanales van a estar dedicadas a este tipo de actividad.

### **Cosas de que deberías hacer en esta etapa:**

- Solo hacer lo que mejor se te da (Genious Zone).
- Actuar de embajador de tu marca (networking/eventos).
- Negociar acuerdos estratégicos con actores potentes.
- Multiplicar tu negocio por 10.
- Gestionar un cuadro de mando, Business Intelligence.
- Implementar un CRM/ERP.
- Poner el foco en la rentabilidad y la optimización.
- Gestionar el talento (contratación y fidelización).
- Acelerar el crecimiento de tu negocio a 8 cifras.
- Aumentar la rentabilidad con la deuda (bancos/socios).
- Decidir hasta dónde quieres llegar y cuándo vender tu empresa.

### **Lo que no debes hacer en esta etapa:**

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

- Perder la esencia de tu negocio por la llegada de actores no alineados con tu misión y tus valores

## ¿CÓMO TRABAJAR CON ESTA HOJA DE RUTA?

A modo de resumen, te dejo un esquema con las 5 etapas de crecimiento de tu negocio.

Tienes que pasar estas 5 etapas, una tras otra.

Identifica dónde estás ahora y haz las acciones que corresponden a tu etapa.

Mucha gente quiere ir demasiado rápido a las fases 4 y 5 y todo se derrumba porque no terminan de consolidar las actividades de las etapas anteriores.



*Las 5 etapas de la “neuralización” de tus conocimientos*

Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro

¿No tienes claro dónde estás tú?

Te hemos preparado un test para que sepas de forma inequívoca en qué etapa te encuentras ahora mismo:

>> <http://bit.ly/las5etapasemprededor> <<

## ¿CUÁNTO TIEMPO DURA CADA ETAPA?

Es muy variable.

Depende de tu nicho, de tu posicionamiento y sobre todo de ti: tu background, tu capacidad para aprender y ejecutar de forma adecuada.

Pero, para darte unas magnitudes, el proceso que engloba las etapas 1 a 3 se puede completar en unos 12 meses.

A partir de ahí, cada etapa puede tardar al menos 12 meses (etapas 4 y 5).

**Debes saber que no todos los emprendedores llegarán a las etapas 4 y 5.**

Emprender es un camino difícil.

Lo es de verdad.

Es duro darse cuenta que lo que te lleva a triunfar de la fase 1 por ejemplo, no es necesariamente lo que vas a necesitar para triunfar en la segunda etapa.

Cada etapa es un nuevo comienzo.

Un nuevo aprendizaje.

*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

Un nuevo desafío.

## **EL MENTORING COMO VÍA DE ACELERACIÓN**

Por todas estas razones, la figura del mentor para el emprendedor es esencial.

Me refiero a aquella persona que conoce muy bien la montaña que te has propuesto coronar.

**Un sherpa que sabe por dónde pasar para minimizar riesgos y esfuerzo.**

Aquella persona que sabrá detectar cuándo has subido demasiado rápido y necesitas bajar al campo base para aclimatarte mejor y recuperar fuerzas.

Elige bien a este mentor.

En resumen, esta persona debe de tener lo que tú quieres tener en 1, 2 o 3 años.

Debe ser alguien que haya demostrado una y otra vez poder llevar a personas hasta la cima de tu montaña.

## **Y ¿AHORA QUÉ?**

Bien, espero que hayas disfrutado de este regalo de bienvenida a nuestra lista de correo.

Próximamente, **voy a seguir compartiendo contenidos muy valiosos contigo**, al ritmo de un correo al día.

La idea es hacerte progresar de forma tangible en esta ruta de la creación de tu negocio online.



*Neuraliza tus conocimientos: el mapa que buscabas para adaptarte al futuro*

También te daré algo más de información sobre mi programa formativo “Extreme Blogging”, un training especialmente diseñado para darte claridad y superar las 2 primeras etapas en un mínimo de tiempo.

## **¿EMPEZAMOS UNA CONVERSACIÓN?**

Para terminar este documento, te voy a hacer una pregunta:

*¿Cuál es el principal problema o reto que tienes que afrontar en la creación y el desarrollo de tu negocio online?*

No me contestes “ventas” o “captar clientes”. Dame detalles y contexto. Cuantos más detalles, mejor. Háblame también de tus emociones, los sueños y las frustraciones que orbitan alrededor de tu negocio online.

Con 5 a 10 líneas de texto debería ser suficiente para que te podamos dar valor.

### **Envíanos tu respuesta**

Cuando tengas tu respuesta lista, **envíamela a [behappy@lifestylealcuadrado.com](mailto:behappy@lifestylealcuadrado.com)** con el **asunto: [5 etapas del negocio online] – Mi principal problema**

Prometo leer el 100% de los correos y que alguien de mi equipo te dé una respuesta para ayudarte en un tiempo razonable (un par de días laborables).

¡Nos vemos pronto!

1 fuerte abrazo

Franck “Sigue Soñando” SCIPION