



Alex *en* Vivo

MODULO #4 – 1a. Parte
COMO CREAR PRODUCTOS
ELECTRONICOS
EN AUDIO Y EN VIDEO

Por Alex Berezowsky

Copyright ©2010 Insspira Publishing Inc.

Publicado por Insspira Publishing Inc.

Todos los derechos reservados

Todo el contenido de “Alex En Vivo” es propiedad de Alex Berezowsky y de Insspira Publishing Inc.

Insspira Publishing Inc. es la única empresa autorizada para publicar y distribuir el contenido de “Alex en Vivo”. Queda estrictamente prohibido distribuir, vender o regalar copias de este curso sin la autorización previa de Insspira Publishing Inc.

Si la información contenida en este curso es distribuida sin autorización previa, se tomará plena acción legal.

Exención de Responsabilidad (Disclaimer and Legal Notice)

La información contenida en este documento representa la opinión del autor de cómo se debe trabajar para ganar dinero en Internet. Sin embargo no representa ninguna instrucción legal ni tampoco ninguna garantía de que se puedan obtener resultados, ya que en gran parte los métodos y estrategias dependen de las acciones del lector.

En ningún caso el Autor ó Insspira Publishing Inc. serán responsables de daños personales o legales en los que pueda incurrir el lector. Aunque se ha hecho un gran esfuerzo para verificar la validez de la información contenida en este curso, los métodos , las estrategias y la información en general puede variar con el tiempo. Se sugiere al lector verificar la validez de los métodos y la legislación local en cada país.

IMPORTANT

Este documento es una transcripción del curso en VIDEO
de Alex Berezowsky titulado “Alex En Vivo”.

Por lo mismo refleja el estilo de un curso en video y no de una obra literaria.

Para ver el VIDEO original de este curso, favor de visitar:

<http://www.alexenvivo.com/access/?p=208>

COMO CREAR PRODUCTOS ELECTRONICOS EN AUDIO Y EN VIDEO

Hola, soy Alex Berezowsky y te doy la más cordial bienvenida al curso **“Cómo crear un archivo electrónico en audio y en video”**. No sabes el gusto que me da que estés escuchando esta información, porque quiero decirte que la gente que tiene la habilidad de hacer lo que vas a aprender tú a hacer en el día de hoy realmente puede, si lo hace correctamente, ganar mucho dinero en muy poco tiempo.

La gente que tiene la habilidad de crear productos en audio, de crear productos en vídeo, es gente que tiene la posibilidad en muy poco tiempo, de tener productos electrónicos que se pueden vender literalmente las 24 horas del día los 7 de la semana.

Primero que nada, quiero compartir contigo un comentario que ya te he dicho anteriormente, que vivimos en lo que yo denomino la **“Era de la calidad de vida”**. Nunca había sido tan fácil para la gente, para los individuos, tener éxito y ganar dinero. Hace muchos años, como ya te lo he platicado, los gobiernos eran los que tenían el poder, después de esto, las empresas, las grandes corporaciones fueron las que tuvieron el poder y, prácticamente dirigían lo que se hacía en el mundo. Y actualmente, a raíz de que surge el Internet y a raíz de que todos, como personas, como individuos nos podemos comunicar y nos podemos conectar unos con otros es que el individuo, finalmente, recuperan ese poder y podemos tener un contacto directo y una comunicación directa con las demás personas.

De ahí la gran importancia de que en esta **“Era de la calidad de vida”** tengas los conocimientos y la capacidad de crear y vender productos, archivos electrónicos en audio y en vídeo.

Existe una técnica llamada programación neurolingüística que habla de cómo los seres humanos se comunican de una mejor forma y de cómo cada uno, de alguna forma, recibe y aprende información de una forma diferente. Con base en esta programación neurolingüística sabemos que la gente recibe, asimila y consume la información de forma distinta. Hay gente que lo hace de forma visual, hay gente que lo hace a través de los sentidos, hay gente que lo hace de forma auditiva... Es decir, cada uno de nosotros tenemos un método distinto, una forma diferente de consumir el contenido, de consumir la información.

Entonces, imagínate que tú tienes la capacidad de crear no únicamente productos electrónicos en texto, sino que también tienes la capacidad, y la vas a tener después de este curso, de crear productos electrónicos en audio y en vídeo. Si hay mucha gente que es visual y que prefiere recibir y consumir la información de forma visual pues, obviamente, los vídeos van a ser de gran utilidad. Y si hay gente a la que, en tu mercado, le gusta recibir la información y consumirla de forma auditiva, evidentemente que los audios te va a ayudar bastante.

Es muy importante que entiendas, como yo te he dicho, que gran parte de la libertad financiera por la que estás luchando depende de que tú sepas cómo vender archivos electrónicos. Cuando tú aprendes cómo crear y comercializar un archivo electrónico, realmente puedes tener un ingreso pasivo.

Ahora, ¿por qué audio y video? ¿Por qué el archivo electrónico como audio y como video? Simple y sencillamente, como ya te voy a platicar un poco más adelante, porque cuando tú vendes un audio o cuando tú vendes un video, en comparación con otro producto como puede ser un libro electrónico, el valor percibido de este tipo de productos es mucho mayor.

Si yo te vendo a ti un libro electrónico o te vendo un video con la misma información, tú, obviamente, vas a percibir el vídeo, que tiene un mayor valor; por ejemplo, si tú ves en la tienda un libro y ves un DVD que tiene contenido en vídeo, obviamente el valor es mayor porque no vas a leer la información, sino que la vas a poder ver en la pantalla, vas a poder verla y vas a poder escucharla y, obviamente, la información tiene mucha mejor calidad. Entonces, date cuenta de que si tú puedes generar, puedes lograr vender productos con un mayor valor percibido, evidentemente que tus precios pueden ser mayores y, por lo mismo, puedes ganar más dinero.

Quiero que pongas mucha atención. Voy a compartir contigo mucha información en el día de hoy. De hecho, con alguna de las técnicas que te voy a enseñar más adelante te vas a dar cuenta de cómo puedes crear, literalmente en menos de 90 minutos un producto en audio. Hoy vamos a hablar, principalmente, del audio y en la siguiente sesión hablaremos ya más en profundidad del video.

Quiero comentarte que yo no soy abogado, no te estoy dando ninguna asesoría ni consultoría legal. Te pido que de cada una de las técnicas que voy a compartir contigo, todo lo que se refiere a derechos de autor, contratos, acuerdos con las personas, con los expertos con los que vasa firmar algún contratos o acuerdo para usar su contenido, toda la parte legal debes consultarla con un abogado, con un profesional en leyes porque, realmente, esa no es mi área.

Realmente, mi área es el modelo de negocio que te va a ayudar a ganar dinero. Por eso te pido que consultes a un abogado para toda la cuestión legal (acuerdos, contratos), toda la cuestión de establecer una relación, como vas a ver más adelante, con los expertos que tienen acceso a toda la información que tú vas comercializar en Internet.

Habiendo dicho esto, vamos a empezar. La primera pregunta que te quiero hacer es: ¿por qué te conviene vender productos electrónicos en audio y en video?



Primero que nada quiero enseñarte algunas tendencias, algunas gráficas. Yo no sé si tú compartes esta opinión pero yo me he dado cuenta de que la mayor parte de los emprendedores que llegan a tener mucho éxito en los negocios son emprendedores que fueron capaces de reunir muchas tendencias. Todas esas tendencias las identificaron y gracias a eso es que crearon productos exitosos.

A finales del siglo XIX, en Atlanta, Georgia había varias tendencias. Por ejemplo, la prohibición del alcohol, se prohibieron las bebidas alcohólicas en esta región. Había una percepción en esta zona, en Atlanta, de que las bebidas gasificadas tenían ciertos beneficios medicinales que eran buenos para la salud, era otra tendencia.

Y había otra tercer tendencia, por ejemplo, que es muy radical para esta era en la que estamos viviendo, una percepción de que la cocaína y la cafeína tenían aspectos positivos, eran saludables y, de alguna forma, te podían ayudar a ciertos aspectos de la salud.

Entonces, imagínate esas tres tendencias y, bueno, finales del siglo XIX. Un químico-farmacéutico de nombre John Pemberton creó, inventó la fórmula de la Coca Cola, de lo que hoy conocemos como Coca Cola simple y sencillamente juntando estas 3 tendencias. Punto número uno: se prohibió el alcohol en esta región, la gente ya no podía tomar muchas bebidas que antes había tomado y que tenía que sustituir por una nueva bebida, un nuevo producto. Punto número dos: la gente percibía las bebidas gasificadas como que eran buenas para la salud. Y punto número tres: la cocaína y la cafeína, en este caso, las primeras versiones de la Coca Cola (por muy pocos años duró esto), pero, como tú sabes, tenían una mínima cantidad de cocaína. Luego la quitaron por razones obvias. Y también tenía una nuez que se llama la nuez de kola, de hecho de ahí viene el nombre.

Era kola, con “k”, pero lo cambiaron por razones de mercado. Esta nuez tenía un gran contenido de cafeína. Entonces, John Pemberton juntó las tendencias que el mundo estaba viviendo en ese momento y gracias a esto es que pudo tener mucho éxito y tú ya conoces el resto de la historia.

Todos los emprendedores y toda la historia, por ejemplo, de Bill Gates. Cuando empezó su compañía, se dio cuenta de que las computadoras personales habían sido inventadas y de que una gran cantidad de empresas y de personas tenían cada vez más acceso a este tipo de computadoras.

Esta tendencia la identificó Bill Gates y ya tú conoces también el resto de la historia. Hoy es una de las empresas más grandes del mundo de programas, de software. Y, finalmente, si tú analizas, por ejemplo, a Steve Jobs, el fundador, el creador de Mac, y analizas por qué empleó el iPhone, el teléfono que seguramente conoces, pues seguramente es también por haber juntado diferentes tendencias que en ese momento estaban sucediendo. Si tú juntas, por ejemplo, que la gente cada vez tiene más necesidad de tener acceso a Internet y juntas, también, la creación de los teléfonos celulares y juntas, también, los reproductores de MP3 y juntas esas 3 tendencias, pues te da como resultado un producto que ha tenido tanto éxito como es el iPhone que todos ya conocemos.

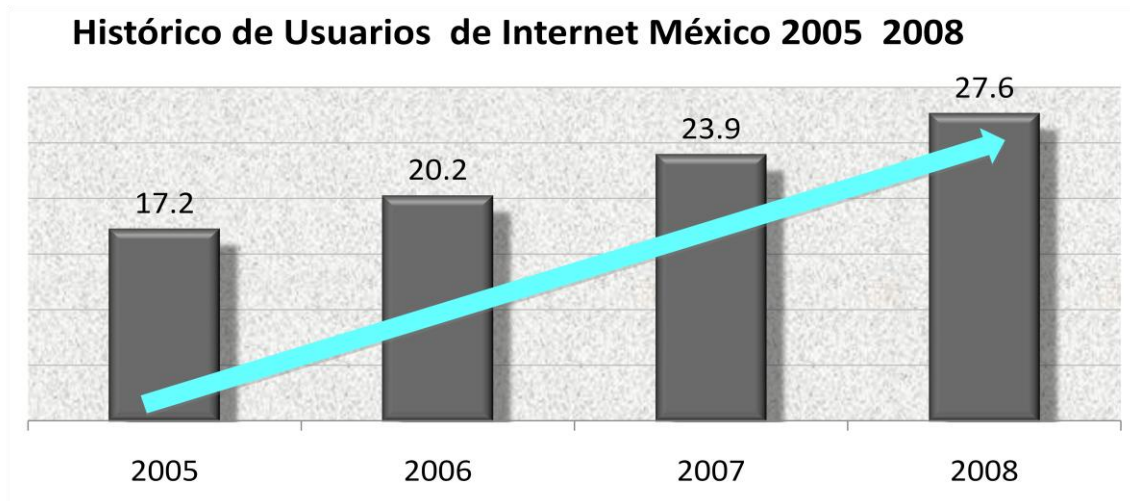
Date cuenta de cómo para tener tú éxito en un negocio tienes que ver el mundo desde arriba, ver el mundo con altura, verlo desde arriba, de verdad, y darte cuenta de qué es lo que está sucediendo a nivel sociológico, cómo se está comportando el mercado, cómo se está comportando la gente y tratar de identificar cuáles son esos comportamientos que realmente te pueden generar a ti como emprendedor, como emprendedora, mucho dinero.

¿Cuáles son los que a nosotros, a ti y a mí, nos interesan?

Son los que estás viendo en la pantalla en estos momentos. Primero quiero que veas esta gráfica que ves enfrente de ti. Estás viendo los millones de internautas, millones de personas que tienen acceso a Internet. Esta gráfica es de México, es, de hecho, de la Asociación Mexicana de Internet y de un estudio que se llama “Los hábitos de los usuarios de Internet en México”.

Date cuenta de la gráfica. Yo te aseguro que, a nivel mundial, no son muy diferentes las proporciones, los números y las tasas de crecimiento pero, como ejemplo, vamos a ver las tasas en México.

Millones de Internautas



Estamos viendo de 2005 a 2008. En 2005 había 17,2 millones de personas, de internautas en México y en 2008 había 27,6 millones. Es decir, 10 millones más y estamos hablando de 10 millones sobre 17, estamos hablando de un gran porcentaje de aumento solamente en 3 años. Esa es la primera tendencia.

Siguiente tendencia: computadoras con acceso a Internet en México. Aquí puedes ver no solamente las computadoras, sino las computadoras con acceso a Internet. Estamos hablando de que en esos mismos 3 años, en 2005 había 6,1 millones de computadoras únicamente con acceso a Internet y en 2008 estamos hablando de 11,3 millones. O sea, casi el doble de computadoras en México con acceso a Internet y estamos hablando de 3 años, no estamos hablando de 10, 20 ó 30...

PC's con Acceso a Internet

Dispositivos con Posibilidad de acceder a Internet en México
(cifras en millones)

	2005	2006	2007	2008
PC's	10.8	12.3	14.8	18.2
PC's con Internet	6.1	7.1	8.7	11.3

Estamos hablando de 3 años, únicamente 1.000 días, más o menos, y en 1.000 días se ha duplicado casi el número de computadoras que tienen acceso a Internet. Imagínate la tendencia y, ahora, imagínate por un momento lo que va a pasar dentro de otros 3 años.

Esta gráfica es la más importante para esto de lo que estamos hablando, que son audios y vídeos. Esta gráfica que ves en este momento habla de lo que es Dial Up y banda ancha. Dial Up, por si no estás familiarizado con el concepto, es cuando Internet tenía conexión a través del teléfono. Seguramente te acuerdas, yo me acuerdo muy bien de cuando yo llegaba a mi casa y alguien en la casa estaba usando Internet.

Como alguien ya lo estaba usando no lo podías usar, tenías que esperar a que la otra persona terminara de usarlo para tú poderte conectar. Y el otro se desconectaba, tú te conectabas a través del teléfono, tu computadora marcaba algún número telefónico, había un ruido ahí extraño y, de repente, ya estabas conectado en Internet.

Lo más importante no es tanto esto de que de alguna forma era por teléfono, sino que también te acuerdas, seguramente te acuerdas de lo lento que era Internet. Tú intentabas ver un vídeo que alguien te había enviado, ya no digo un vídeo, una presentación en PowerPoint y tardabas siglos en verla. Imagínate un vídeo. No era sustentable que tú pudieras ver el vídeo si toda la información del vídeo se estaba transfiriendo a través de la línea telefónica. Entonces surge lo que es la banda ancha que, obviamente, es una conexión mucho más rápida.

Y lo más interesante no es que surge ese tipo de conexión, sino que en Latinoamérica, en este caso, en México, tú puedes ver que en 2006, o sea, en dos años vas a ver el cambio.

En 2006 Dial Up, o sea, por teléfono, había 1,4 millones de usuarios en México y en 2008, únicamente 462.000. O sea, imagínate el cambio, la disminución de uso de línea telefónica para conectarse a Internet. Y en banda ancha, sucedió lo contrario.

El uso de banda ancha era de 2,6 millones de personas en 2006 y solamente dos años después, 6,4 millones. O sea, casi el triple de personas tiene acceso a banda ancha únicamente en dos años. Imagínate en otros dos o en otros 3 o en otros 5 años.

Uso de Dial-Up y Banda Ancha

	2006	2007	2008
Dial Up	1.4 millones	727mil	462mil
Banda Ancha	2.6 millones	4 millones	6.4 millones

Entonces, te das cuenta de que en Internet pensar en dos años, pensar en cinco años es pensar a largo plazo. De cinco años o menos estamos hablando de un tiempo razonable. Más de 5 años, es otra historia. Entonces, date cuenta de las tendencias que podemos tú y yo, como emprendedores, podemos juntar. Podemos darnos cuenta de que nunca había sido un mejor momento a nivel histórico para vender audios y para vender videos a través del Internet.

Ahora, hay razones psicológicas. Ya te hablé un poco de las razones demográficas por las cuales es importante y es realmente fundamental que inicies, que empieces a vender productos en audio y en video.

Las razones psicológicas son, antes que nada, la relación personal con tus clientes. Imagínate que toda la información que yo he compartido contigo desde que empecé, desde que empecé mi negocio y desde que comparto contigo información en mi página de Internet, imagínate que todo hubiera sido en texto.



Que te metieras a mi página de Internet y que tuvieras que leer artículos de 900.000 palabras y que, de repente, compras un curso y que todo es un libro y, bueno, el texto está muy bien, no importa que vendas texto, está muy bien, pero imagínate que nunca hubiera tenido un componente de audio como me estás escuchando en este momento o de video.

Entonces, hubiera sido muy difícil crear esta relación personal contigo y que realmente me conocieras cómo soy y realmente cuáles son mis miedos, mis aspiraciones, cuál es mi estado de ánimo en un momento determinado.

De alguna forma, eso te ha hecho tener una relación y a mí me ha permitido tener una relación mucho más personal contigo. Y como yo siempre te he dicho, la mayor parte de las ganancias no van a estar en el primer producto que tú le vendas a tu mercado. A un mismo cliente tú le puedes vender varios productos distintos.

Entonces, imagínate si tú logras, a través de los videos o de los audios, crear una mucha mejor relación personal con esas personas, obviamente, va a ser mucho más probable que te compren productos en un futuro.

Segunda razón psicológica por la cual es importante que vendas productos en audio y en video. Vas a vender mucho mejores productos y, obviamente, la gente que la compra va a ser mucho más fácil que tenga mejores resultados.

Aquí de lo que se trata no es de que vendas, aquí lo importante no es que te paguen dinero, aquí lo importante es que la gente está confiando en ti para que les vendas un producto que va a resolver un problema. Es decir, la gente no quiere un archivo electrónico, la gente quiere resolver un problema y quiere tener resultados.



Si tú comparas, por ejemplo, un libro con un audio o con un video, evidentemente el producto en sí es mucho mejor en video o en audio porque va a ser mucho más fácil que ayudes al cliente, que ayudes a la persona a alcanzar un objetivo.

Te voy a poner un ejemplo. Imagínate que tu tema es “diseño gráfico”, que tú quieres hacer un libro o un producto electrónico de diseño gráfico, de cómo utilizar un programa de diseño, por ejemplo.

Y que ese producto lo vendes en Internet. Imagínate lo difícil que sería en un libro electrónico explicarle a la gente cómo utilizar paso a paso un programa de diseño gráfico. Sería casi imposible, a menos que pusieras no sé cuántos miles de imágenes en tu libro y sería muy, muy, muy difícil.

Sin embargo, en la siguiente parte de este curso, ya cuando hablamos de video, te vas a dar cuenta de cómo hay programas que tú puedes utilizar para grabar en video lo que tú estás haciendo en tu pantalla. Imagínate que tú te metes a tu pantalla, en tu computadora, al programa de diseño gráfico, grabas todo y vendes ese video.



Y paso a paso le vas explicando a la gente cómo meterse al programa, cómo hacer diseños gráficos, todos los trucos y secretos que tú conoces de diseño gráfico. Le puedes, de alguna forma, enseñar a la gente. Y, obviamente, el producto va a ser mucho mejor. Pero lo más importante, los resultados finales de la gente van a ser mucho mejores también.

El tercer beneficio un mayor valor percibido del producto. Como ya te he dicho, un video tiene mucho mayor valor en la mente de la gente de lo que tiene un libro.

Entonces, había pérdidas por más que hubiera ventas. Y estaba vendiendo yo un libro electrónico y de repente me di cuenta de que otra persona que vendía productos por Internet vendía audios y vídeos y yo dije: “bueno, ¿cómo puedo lograr que este libro que no se vende se venda más?”. Y lo que yo hice, imagínate lo fácil que fue este esquema: leí, prendí el micrófono, prendí el programa de grabación y leí mi libro tal cual. Y ahora, la oferta en mi página en Internet ya no era “Cómprame un libro electrónico”, sino “Cómprame un programa o un curso en audio”.

Muchas veces, cuando empiezas un negocio en Internet de esta naturaleza, por ejemplo, si vendes dos libros diarios, o si vendes tres, ya con esos puedes transformar de tener pérdidas a tener ganancias. Probablemente en lugar de vender tres, solamente vendes dos pero a 100 dólares en vez de a 30.

Finalmente, la cuarta razón psicológica por la que realmente tienes que vender productos en audio y en video es el costo. Muchas veces el costo de crear un producto en audio o en video es menor que con crear un libro o algún otro tipo de productos. Entonces, imagínate, por ejemplo, que uno de los mayores factores y el mayor costo que tienes tú como emprendedor que inicias un negocio en Internet muchas veces es el tiempo.



El tiempo es un costo muy importante para ganar dinero a través del Internet. Para mí, por ejemplo, que ya tengo la fórmula, que ya conozco el modelo de negocio que quiero replicar muchas, muchas veces y quiero ganar mucho más dinero y crecer rápidamente, obviamente el tiempo es un factor importante, porque entre menos tiempo tarde en crear productos nuevos y lanzarlos al mercado, más fácil va a ser crecer de una forma más rápida mi negocio.

Entonces, imagínate el tiempo que te toma escribir un libro electrónico, te puede tomar tal vez dos o tres semanas, un mes si estamos exagerando, que es posible que a veces te tome más tiempo... Y un audio tú, y con las técnicas que aprendes en el día de hoy, literalmente en 90 minutos puedes tener un producto listo para venderse a través del Internet.

Entonces, el tiempo, que es uno de los principales factores de costo en tu negocio, lo puedes disminuir bastante, únicamente por el hecho de vender audios o videos. Ahora bien, quiero hacer un comentario muy importante. No creas que yo no recomiendo vender libros electrónicos. Yo, actualmente, vendo muchos libros electrónicos que me dejan muchos dólares al mes. Sin embargo, yo te recomiendo siempre que tus productos no sean unidimensionales. Si tú únicamente dependes, en este caso por ejemplo de los libros, evidentemente estás limitando tu ingreso. Si tú vendes, por ejemplo, un curso en audio y de regalo das, un libro electrónico con toda la transcripción del curso o bien, das un vídeo que de alguna forma te permite mostrar visualmente lo que quieres enseñar, en cierto modo estás manejando un contenido multidimensional. De alguna forma, ese es el camino que tienes que tomar.

Entonces, no es que no sea bueno vender libros electrónicos. Te repito, tengo muchas páginas en las que vendo libros electrónicos. Sin embargo, te recomiendo, en la medida en que sea posible, que también incorpores archivos en video y archivos en audio para avanzar y crecer mucho más rápido.



Ahora, quiero compartir contigo un concepto, que es la nueva forma de consumir contenido.

Yo me acuerdo de una ocasión cuando fui al primer seminario de Internet, de “cómo ganar dinero en Internet”. Imagínate, yo estaba, como te he platicado, recién casado, estaba apenas empezando en mi negocio, mis gastos eran muy altos, mi ingreso era nada absolutamente en ese momento. Y aún así tomé la decisión de ir a un seminario.

Y el seminario costó alrededor de 2.000 ó 2.500 dólares, únicamente el seminario, más gastos de hotel, más gastos de avión. Estaba tan gastado en ese momento que no tuve oportunidad ni siquiera de hospedarme en el hotel del seminario.

Toda la gente estaba quedándose en una habitación en ese hotel y yo, como no me alcanzaba el dinero, porque realmente pedí prestado para el seminario, me quedé en otro hotel que estaba lejos del seminario y finalmente, imagínate, acabé pagando más del taxi (pero bueno, esa es otra historia), que de haberme quedado en ese hotel.

Pero así se aprende también. Llego a ese evento y de repente empiezan a hablar de tecnologías y del Internet y de no sé qué. Yo estaba poniendo mucha atención y yo entendía más o menos como el punto 5 por ciento de lo que estaban diciendo, no entendía absolutamente nada. Y aún así pasé de información de tecnología, de Internet, de los productos electrónicos y todo y yo con la mentalidad que llegué a esa conferencia, a ese primer seminario fue que yo iba a vender libros electrónicos.

Yo había visto, como te dije, a mi mentor que vendía libros electrónicos y mi intención era vender libros electrónicos. Y de repente, uno de los expositores se para en frente de todos, saca un reproductor de MP3 que era bastante chico, como el tamaño de, no sé, la mitad de una mano, por ejemplo, y nos dice: “Esta es la nueva forma como sus clientes van a consumir su contenido”.

Yo no entendía, veía un reproductor de MP3 que para mí significaba el escuchar música, no significaba otra cosa, y esta persona me estaba diciendo que era la nueva forma como sus consumidores, sus clientes iban a consumir nuestros productos.

Yo no entendía hasta que ya empecé a platicar con la gente del seminario y, finalmente, entendí que el momento en el que tú puedas vender tus productos y tus servicios en archivos electrónicos, en audio y en video y que la gente pueda descargarlos a su reproductor de MP3 y mientras está haciendo ejercicio, mientras está tal vez en el avión, en el aeropuerto, en el camión, en el autobús, en donde quiera que esté, en la sala de espera del doctor, en cualquier lugar podrá estar escuchando tu información.

Yo, a esta fecha, voy al gimnasio todos los días. Como sabes, es mi ritual de todas las mañanas y no hay día que no me lleve un curso en MP3 porque soy realmente un aficionado de aprender nueva información.

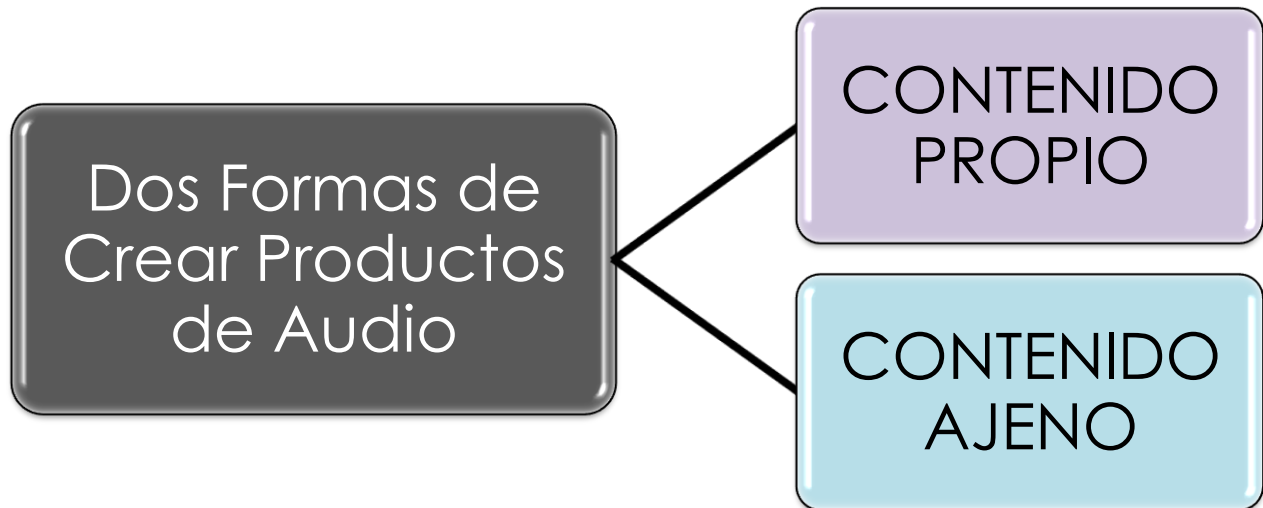
Me llevo mi curso todos los días y estoy aprendiendo y aprendiendo y aprendiendo y aprendiendo. Entonces, imagínate tú la cantidad de información, no importa cuál sea tu tema.

Si es cómo bajar de peso, cómo subir de peso, cómo realizar una boda, cómo organizar un viaje, cómo ahorrar dinero en tiempos de crisis, cómo aprender a cocinar, no importa cuál sea tu tema, imagínate a tu mercado, a tu consumidor ideal, a tu personaje virtual, imagínatelo en el gimnasio o en algún lugar con su reproductor MP3 escuchando tu audio.

Ese tiene que ser tu objetivo y te aseguro que si lo haces bien es muy probable que así suceda.

Ahora, quiero decirte que hay dos formas de crear productos en audio. Vamos a hablar en esta primera sesión, como ya te dije, únicamente de productos en audio y en la siguiente parte vamos a hablar de productos en video.

Hay dos formas de crear productos en audio. La primera forma es con **contenido propio**, es crearlo con tu propio contenido. Y la segunda forma es con **contenido ajeno**, quiero decir, aprovechar el conocimiento de otras personas para crear tus productos en audio.



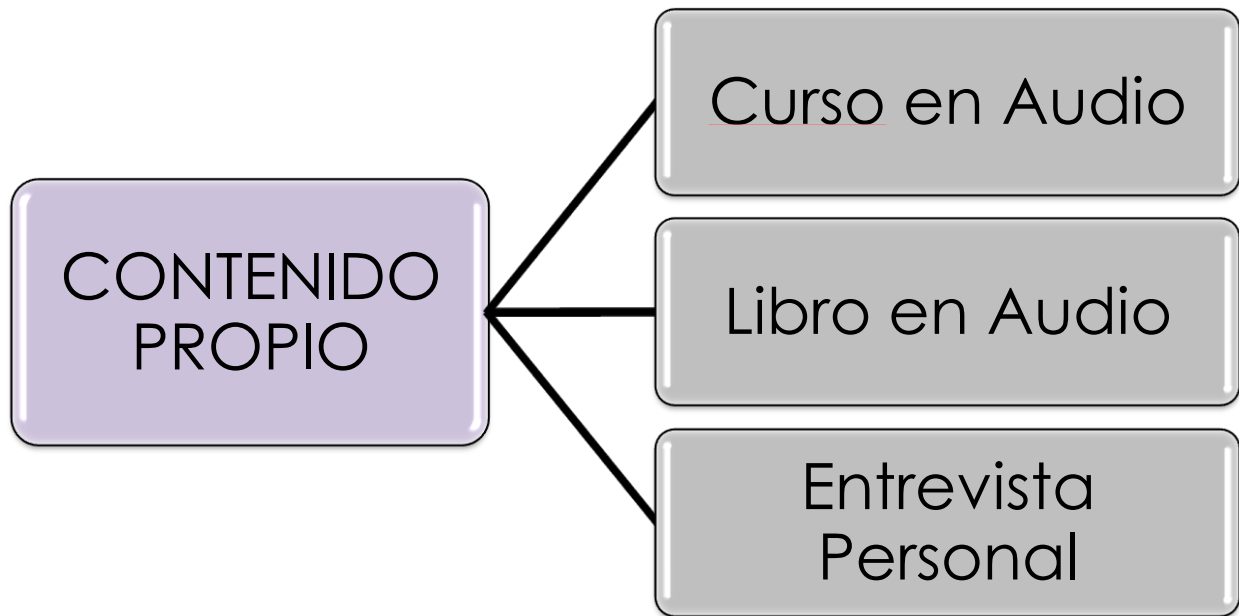
Yo te he dicho que es muy importante que pienses siempre en un tema que te apasione, que realmente la pasión, como te he dicho, es un componente muy importante para que tengas éxito. Sin embargo, yo te quiero decir que muchas veces, si tú no eres experto en todas las áreas necesarias para crear tu producto electrónico, tu archivo electrónico, eso no te puede detener, hay temas que te pueden apasionar y no necesariamente tú tienes que ser el experto o la experta que tenga toda la información necesaria para crear ese curso. Entonces, pon mucha atención porque te voy a enseñar las técnicas para realmente: uno, crear contenido en audio propio; y dos, crear contenido ajeno, es decir, utilizar el conocimiento de otras personas para crear tus productos en audio.

Ahora, vamos a empezar con la primera, que es contenido propio.

Contenido propio, hay tres formas, hay tres métodos para hacerlo. El primero es **curso en audio**, el segundo es **libro en audio** y el tercero es una **entrevista personal**.

Curso y libro en Audio es muy sencillo, ya te lo he dicho en muchas ocasiones, lo has escuchado bastante, y entrevista personal es uno muy interesante porque nunca te he platicado de este concepto y quiero que pongas mucha atención.

Ahora, curso en audio y libro en audio simple y sencillamente significa que tú con tu propia voz, con tu propia experiencia pones un micrófono en tu computadora, grabas, hablas, basado en tus conocimientos, en tu experiencia anterior. Grabas el archivo y lo vendes en el formato que ya veremos más adelante. Ahora, ¿cuál es la diferencia entre curso en audio y libro en audio? Cuando tú haces un curso en audio, la idea es que vendas un curso. Puedes, posiblemente, vender la transcripción. Sin embargo, el producto principal va a ser el audio.



“**Gana dinero mientras Duermes**”, por ejemplo, mi curso, seguramente ya lo escuchaste, es un curso en audio. Yo te doy gratis también la transcripción, sin embargo el curso es en audio, no un libro.

Ahora, el otro enfoque es hacer un libro en audio y de hecho es al revés. Imagínate que tú ya tienes un libro. Simplemente lo lees, lo grabas, pero aquí la oferta en tu página de Internet no va a ser el producto, el audio, sino que va a ser el libro. Entonces, es básicamente lo mismo. Simple y sencillamente depende de lo que estás tú ofreciendo en tu página de Internet. Ahora, ¿qué cambia? Cambia la forma y el lenguaje que vas a utilizar al grabarlo. Un curso, por lo general, es mucho más amigable, es mucho más fluido.

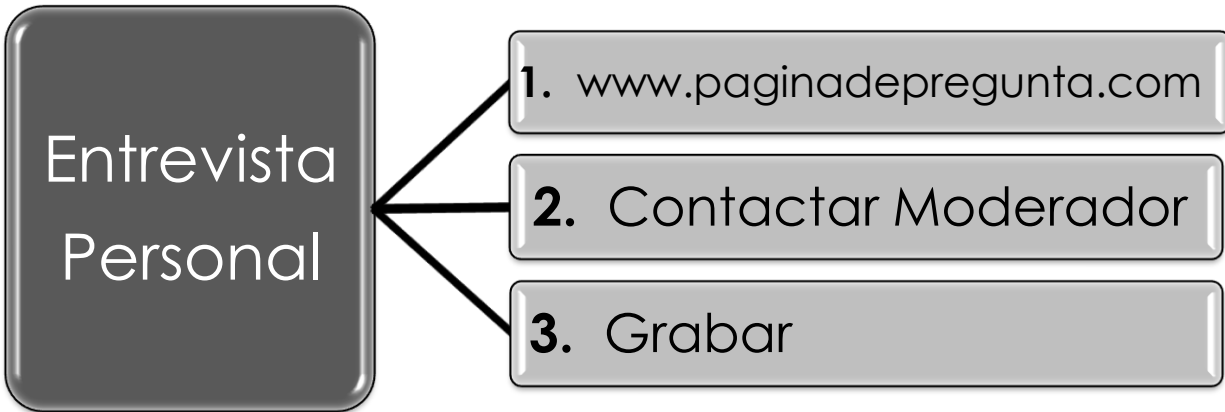
La conversación, la personalidad es como la que yo estoy utilizando en este momento que, de alguna forma, no estoy leyendo nada, es de memoria, estoy platicando, simplemente, los puntos importantes que decirte. Pero es de una forma más amigable, más fluida. Y un libro tiene que ser más estructurado, Evidentemente yo te recomiendo primero tal vez escribir el libro o si lo hablas, que lo hables pero de una forma muy estructurada.

Por ejemplo, empieza un capítulo y sabiendo que es un libro, que vas a vender un libro, pues obviamente puedes empezar, por ejemplo: “En este capítulo vamos a hablar de...” lo que quieras. Pero de alguna forma pensando en que el producto va a ser un libro, en este caso no va a ser un curso.

El tercer punto, **entrevista personal**, es muy importante, pon mucha atención. Es muy fácil porque esa es la técnica que te he dicho para que literalmente en 90 minutos tú puedas ya tener tu archivo electrónico. Es más, podemos terminar esta sesión y en 90 minutos, considerando que tú realmente eres un experto o una experta en el tema, en el mercado que tú escogiste, con la técnica que voy a enseñarte podrías crear literalmente un archivo electrónico.

Son tres pasos. Uno, **página de pregunta**. Ya te lo he platicado anteriormente pero te voy a dar un nuevo enfoque para esta táctica, para esta técnica.

Dos, **contactar un moderador**. Y tres, grabar una entrevista con www.grabarskype.com. Te voy a explicar cómo funciona.



Imagínate que tú puedes grabar una entrevista, que alguien te entreviste a ti. Tú eres un experto, por ejemplo, en físico culturismo, en cómo levantar pesas y cómo prepararte para un concurso de esos que todos conocemos de físico culturismo. Y tú eres un experto en ese tema, tal vez has levantado pesas por cinco, diez, quince años. Y como experto, sabes de nutrición, sabes de las rutinas, de los ejercicios, tú conoces realmente todo. Entonces, lo primero que vas a hacer es ir a www.paginadepregunta.com, ya te he platicado anteriormente de este programa. Para la gente que no lo ha escuchado explico cómo funciona. Es muy fácil.

Esta página www.paginadepregunta.com se redirige a un programa del que de hecho yo soy afiliado y tú también puedes recomendar productos en tus cursos que te dejen dinero como afiliado. Significa que es una herramienta que yo considero que te va a servir. Si tú te inscribes, y transparentemente te lo digo, a mí me van a dar una comisión. ¿Por qué te lo digo? Porque sé que es algo que necesitas y que te va a ayudar a crecer más rápido. Lo mismo puedes hacer tú con tus productos, incluir herramientas, como te he dicho, de buena calidad que, de alguna forma, tú recomiendes como afiliado.

Ahora, www.paginadepregunta.com te redirige a un sistema que se llama Ask Database y este sistema como funciona es que tú puedes hacerle una pregunta a tu mercado. Entonces, tú pones una pregunta. Por ejemplo, ¿cuál es tu pregunta más importante acerca de físico culturismo? Haces esta pregunta y viene un área para que contesten la pregunta y viene un botón para decir "Enviar mi pregunta".

Así es como funciona. Tú empiezas a enviar tráfico a esta página de pregunta a través de un sistema rápido como puede ser crear una cuenta de Google Adwords, que es un sistema de publicidad en Google, como ya lo he comentado, tú mandas tráfico, activas una campaña publicitaria en Google Adwords, envías todo este tráfico a www.paginadepregunta.com, a tu pregunta que les estás haciendo y este sistema de www.paginadepregunta.com va a empezar a recolectar todas las respuestas.

Tú vas a poder ver la densidad de las palabras, es decir, qué frases y qué palabras, qué preguntas se están repitiendo con mayor frecuencia.

Ahora, ¿qué aplicación tiene esto en la entrevista personal para crear un producto con contenido propio? Muy fácil. Imagínate que tú con esta herramienta de www.paginadepregunta.com identificas las 10 o las 15 o las 20 preguntas principales de tu mercado. Paso número uno, las escribes, cada una de esas preguntas

Paso número dos, contactas a un moderador, simple y sencillamente en palabras más fáciles significa que contactas a tu papá, a tu mamá, a tu hermana, a tu amigo, a tu amiga, a tu tío, a tu tía, a quien quieras, quien creas tú que tiene facilidad de palabra, que pueda, de alguna forma, manejar una entrevista contigo y le dices que te ayude, ya llegarás a algún convenio con esta persona.

Que te ayude y que te entreviste. Simple y sencillamente te va a entrevistar. Ahora, ¿qué preguntas crees que te va a hacer? Evidentemente, las preguntas que el mercado te está haciendo. De nada sirve que tú inventes las preguntas y que tú te imagines qué es lo que la gente te podría preguntar. Date cuenta del poder que tiene que uno con www.paginadepregunta.com identifique cuáles son las preguntas que tiene su mercado.

Entonces, paso número dos, con esas preguntas, contactas un moderador que te va a hacer una entrevista, precisamente con estas preguntas, no con otras.

Y paso número tres, que es lo más importante. La página www.grabarskype.com, es una herramienta que explicaremos con más detalle más adelante, que te permite grabar una conversación de Skype.

Y te repito, ya te platicaré más adelante qué es Skype en caso de que no sepas, pero por ahora te digo que Skype es un método para hablar, en el cual te pueden entrevistar a través de este método, y puedes grabarlo con esta herramienta.

Y, entonces, resumiendo, ya **identificaste 10 o 15 preguntas de tu mercado, contactaste algún moderador**, esta persona te hace las preguntas, **se graba la conversación**, esa conversación dura, por ejemplo 70, 80, 90 minutos y en 90 minutos tienes un archivo en formato MP3 listo para ser distribuido en Internet.

Como podrás darte cuenta algunas de las páginas de herramientas que te recomiendo, vienen en inglés. Si tu no hablas el inglés podrás ayudarte utilizando otra herramienta que te será muy útil para la traducción de páginas de internet www.alexenvivo.com/traductor .

Imagínate el potencial que tiene esto y cuántas veces puedes repetir este proceso. Porque una entrevista puede ser acerca de la nutrición del físico culturismo, otra entrevista puede ser acerca de cómo prepararte para un concurso, otra entrevista puede ser, por ejemplo, cómo trabajar bíceps, otra para tríceps, otra para pecho, otra para espalda, pectoral, para todas las partes del cuerpo puedes tú crear productos diferentes. Y todo, con estos simples tres pasos.

Entonces, bueno, date cuenta de la herramienta que acabo de compartir contigo y espero que entiendas la dimensión que tiene.

Ya hablamos de lo que es **contenido propio** y de cómo puedes tú, si eres el experto o la experta crear tus propios productos. Sin embargo, si tu no eres el experto o la experta en tu tema, voy a compartir tres técnicas que puedes utilizar para que también, en muy poco tiempo, puedas tú tener productos en audio, utilizando **contenido ajeno**, esto es muy importante.

En primer lugar, antes de empezar a explicarte cómo crear productos en audio con contenido ajeno, quiero compartir contigo por qué es importante y por qué te va a ayudar mucho el hecho de incluir a otras personas en la creación de tus productos. Si tú, como vas a ver más adelante, contactas expertos, personas que de alguna forma conocen el tema profundamente, y a las que tú vas a entrevistar. Tú vas a hacer una entrevista ahora a los expertos en vez de que alguien te entrevistase a ti y vas a poder crear, con sus conocimientos, productos electrónicos, audios electrónicos.



Esto crea un concepto llamado **presión social**. Tú puedes ver en tu pantalla que dice **presión social**. ¿Qué es la presión social?

Simplemente, cuando tú psicológicamente te sientes atrapado, te sientes presionado o presionada porque la gente espera algo de ti. Entonces, te voy a dar un ejemplo de presión social. Este curso que estoy creando lo estoy creando y mucha gente me está escuchando en la línea.

Tú eres uno de ellos. Y yo me estoy esforzando porque tú que me estás escuchando en vivo, de alguna forma, me obligaste, me forzaste, pusiste una presión social sobre mí, para estar en el día de hoy frente a mi computadora, frente a mi micrófono grabando todo este contenido que tengo para ti.

Evidentemente, tal vez ahora tú que me escuchas, que tal vez ya estás escuchando en una grabación y no me refiero ahora a la gente que esté en vivo, sino a la gente que escuchó esto después, tú que me escuchas ya en la grabación, te das cuenta de cómo gracias a la presión social que yo me puse con el grupo de personas que me escuchó en vivo es que realmente yo tengo un producto de calidad que ahora tú puedes escuchar. Entonces, eso es el ejemplo claro de que yo puse un mecanismo de presión social en mí, realmente, para forzarme a crear el contenido de buena calidad que realmente gente como tú necesita.

Ahora, como dice uno de mis mentores. Si tú quieres alcanzar algo no te enfoques en qué acciones tienes que seguir para alcanzar tu objetivo. Enfócate en qué circunstancias o qué condiciones tienes que poner para que lo que quieras, suceda de forma totalmente automática. Si yo quería o quiero crear productos de buena calidad, ¿qué condiciones tengo que poner? Pues, obviamente, poner a muchos cientos de personas a escucharme en vivo para yo tener que esforzarme en ayudarlos. De esta manera estoy poniendo una **presión social** en mí para crear los mejores productos que pueda crear.

Entonces, ¿por qué comparto contigo este concepto de presión social? Porque es exactamente lo que va a suceder contigo cuando tú invites a otras personas a participar en la creación de tus productos en audio y de tus productos en vídeo. Entonces, entiende bien el concepto de presión social.

Te voy a platicar otra metáfora antes de adentrarnos ya en la creación de productos en audio con el contenido de otros y comparto contigo esta metáfora para que te des cuenta realmente del enfoque que estamos teniendo y de por qué estamos aproximándonos a otras personas para compartir, para crear productos. Imagínate por un momento, que descubrieras la técnica para convertir las hojas de los árboles en oro.

Que tú inventaste la fórmula por la que mezclando ciertos ingredientes pudieras recoger literalmente del piso todas las hojas que hay en el bosque, todas las hojas que hay en los árboles, ponerlas en algunas circunstancias y que se convirtieran en oro. ¿Qué harías en ese momento? Obviamente, lo que harías es ir a todos los lugares en donde hubiera hojas y convertirlas en oro. Y, de repente, vas a casa de un amigo o de una amiga y te das cuenta de que en su jardín hay muchas hojas. En el pasto, tiradas, desperdiciadas, y que tú podrías convertirlas en oro. ¿Qué harías? ¿Qué harías en ese momento? Tú te das cuenta de que hay un elemento tan simple como es una hoja de un árbol que tú sabes, y no mucha gente sabe o casi nadie sabe, cómo convertir en oro. ¿Qué harías?



Evidentemente contactarías a toda la gente que pudieras para que juntos pudieran convertir estas hojas en oro y, obviamente, interesarlos, tal vez decirles: “¿Sabes qué? Regálame todas tus hojas de los árboles, yo las convierto en oro y nos repartimos el 50 por ciento de las ganancias o 40-60 o 30-70, como tú quieras hacer. Una vez que tú hubieras sabido cómo lograr esto, evidentemente contactarías a toda la gente que lo tuviera.

Lo mismo sucede con los productos de información, con toda la información que tú estás aprendiendo. Estás aprendiendo cómo transformar la información en dinero. Tu producto no es libros electrónicos, tu producto no son audios, tu producto no son vídeos. Tu producto es transformar conocimiento, transformar información en dinero.

Ese es tu objetivo número uno. Información es conocimiento, conocimiento que tiene alguna persona que puedes ser tú pero también puede ser otra gran cantidad de personas que tiene el conocimiento y que tu papel es comercializarlo y convertirlo en dinero. Así como podrías convertir las hojas de los árboles vas a convertir esta información en dinero.

Primero que nada, antes de hablar de los expertos que vas a contactar para crear tu contenido, ¿qué es un experto ideal en este escenario? Un experto ideal es una persona que tiene un amplio conocimiento de un tema específico y que no sabe cómo monetizarlo.

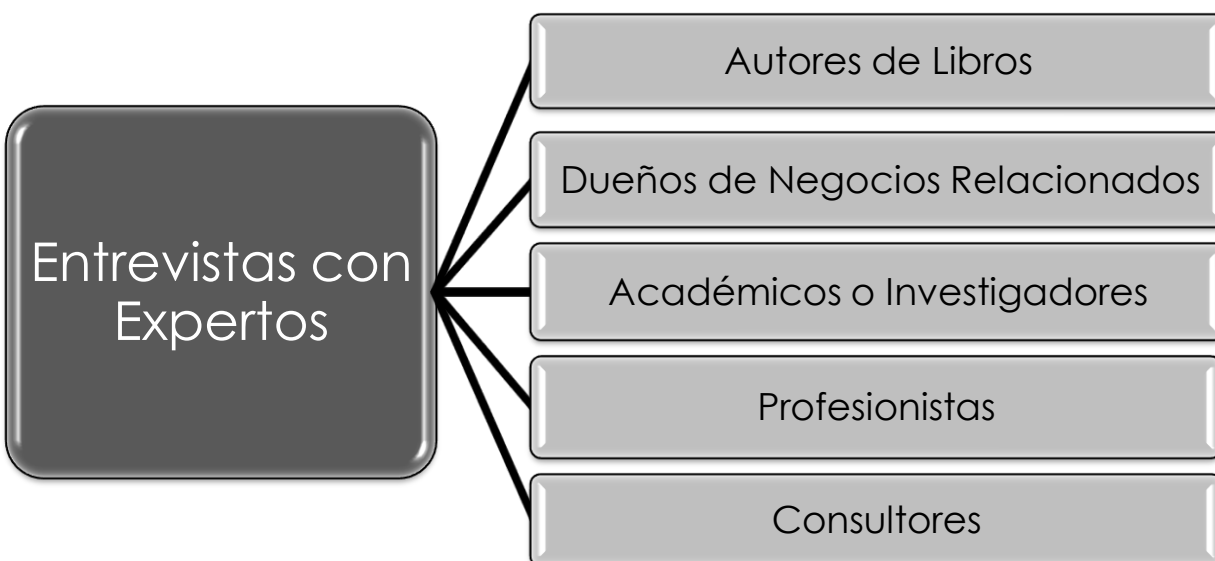


Yo te voy a explicar algunas personas que yo considero muy importantes para que tú empieces a contactarlas y que puedas crear tus propios productos. Sin embargo, no te limites a la lista que yo te voy a decir en este momento. Con esta oración que estás leyendo enfrente de ti en este momento quiero que pienses en todas las personas que cumplan con este perfil, personas que tienen un amplio conocimiento de un tema específico y que no saben cómo monetizarlo.

Hay una gran cantidad de personas en el mundo que saben una gran cantidad de información y, sin embargo, no tienen dinero, tienen muchas deudas, no saben exactamente cómo generar dinero. Es decir, cómo convertir ese conocimiento en dinero. Y ese es tu papel, tu labor es buscar la gente que tiene ese conocimiento de un tema muy específico que es el que tu mercado necesita y comercializarlo, convertirlo en audio, convertirlo en vídeo, convertirlo en texto, poder venderlo en Internet y así ganar dinero.

¿Cuáles son los tipos de personas que se pueden contactar? En primer lugar, autores de libros. Existe una gran cantidad de autores de libros, de escritores que no ganan mucho dinero. Tú te imaginabas y yo también me imaginaba hace mucho tiempo que los escritores son millonarios, y sin embargo no es así. Te recomiendo que empieces por ir a tu librería local, y te digo local porque es muy importante identificar autores que de alguna forma únicamente venden sus libros localmente. Si contactas un autor internacional, evidentemente va a ser mas difícil que le interese que tú le comercialices sus productos en Internet.

Es posible pero es más difícil. Sin embargo, imagínate que tú vas a una librería local y al ver los libros que se relacionan con tu tema, con tu mercado te empiezas a dar cuenta de que hay autores, escritores nacionales, de tu país, de donde vives, que no venden tantas copias.



Créeme, créeme que lo hacen por trascendencia muchos de ellos, no lo hacen por dinero. Muchos de los escritores escriben para trascender, para dar un paso más en su carrera académica, para dar un paso más en su carrera profesional. Sin embargo, no lo ven como un modelo de negocio, o aunque lo vean como un modelo de negocio no saben cómo hacerlo correctamente porque no son mercadólogos, no son empresarios, no son emprendedores, son académicos, son escritores, son otro tipo de giro y no saben cómo convertir esa información en dinero.

Otra opción es contactar con **dueños de negocios** que estén relacionados con tu tema. Imagínate, por ejemplo, que tu mercado es “cómo aprender a tocar guitarra” y que de repente tú vas a una escuela de guitarra, contactas al dueño de la escuela y le dices: “A ver, yo sé que han pasado por ti no sé cuantos cientos de alumnos, has trabajado con muchos alumnos, les has enseñado, tus maestros les han enseñado cómo tocar guitarra, seguramente sabes, conoces mucha información relacionada con guitarra.

¿Qué te parecería si grabamos una conversación, te hago una entrevista y hablamos de cuáles son los principales errores que la gente comete cuando empieza a aprender a tocar guitarra, o cuáles son los trucos, cuáles son los secretos?”. Imagínate lo que no debe de saber ese dueño del negocio. Entonces, piensa en todos los negocios relacionados con tu industria, con tu mercado, con tu tema. Toma el teléfono, habla con ellos, contacta a los dueños y créeme que tienen mucho conocimiento que puedes comercializar.

Siguiente opción, **académicos o investigadores**. Los académicos es un tema muy interesante, porque cuando vas a una universidad, imagínate la cantidad de conocimiento que existe. Para mí, la metáfora de las hojas de los árboles es como llegar al bosque, donde está lleno, lleno, lleno de hojas. En este caso, está lleno de conocimiento de la gente, hay maestros y maestros de todos los temas, de todos los niveles, de todas las áreas y la mayor parte de ellos, no digo que todos, pero la mayor parte de ellos tiene un ingreso muy limitado pero tienen mucho conocimiento. Tu labor es transformar ese conocimiento académico, teórico a algo práctico, a algo que resuelva un problema que la gente tenga.

Imagínate que tu mercado esté relacionado con ayudar a la gente a que viva de una forma más ecológica, más en armonía con la ecología, ahora que está de moda todo lo que es comida orgánica y no dañar al medioambiente y todas estas tendencias. De alguna forma, tu producto podría ayudar a la gente a vivir más en armonía con la naturaleza.

Imagínate la cantidad de maestros que no debe de haber en las universidades que den clases de ecología, de desarrollo sustentable y todo ese tipo de temas que tú puedes contactarlos y decirles: “vamos a trabajar juntos, nos toma 90 minutos, tengo mis preguntas, que saqué a través de www.paginadepregunta.com, conozco las preguntas que tiene la gente, yo te hago una entrevista, la grabamos”, y ya el acuerdo al que quieras llegar con esta persona (ya vamos a ver más adelante cuáles son los dos tipos de de acuerdo), ya será negociable.

Te repito, no soy abogado. Así que toda la cuestión de acuerdos, de contratos, de derechos de autor, en tu relación con esos expertos consúltalo con tu abogado.

Yo sólo te enseñé los conceptos. Es muy importante que sepas que puedes contactar a gente que tiene conocimiento, reunirte con ellos. Ellos saben, tú vendes. Ellos conocen, tú comercializas.

Siguiente paso, **profesionistas**. Imagínate la cantidad de doctores, de nutriólogos, de profesionistas en todas las áreas que de alguna forma tienen mucho conocimiento que no saben cómo comercializar o que dedican todo su tiempo para dar consulta o para atender a sus clientes. Pongamos por ejemplo, que tu tema fuera “cómo subir de peso” y que contactas a un Nutriólogo.

Imagínate que te das cuenta de que “cómo bajar de peso” está muy competido y que mejor vas a crear un producto acerca de “cómo subir de peso” para gente muy delgada. Y créeme que también puede ser un mercado muy interesante. Gente muy delgada a la que le cuesta trabajo aumentar de peso. Aunque no lo creas hay mucha gente así. Imagínate que ese fuera tu mercado. Tú quieres ayudar a esa gente muy delgada a subir de peso y de repente vas con un nutriólogo o una nutrióloga y le dices: “a ver, vamos a trabajar juntos, aquí están mis preguntas relacionadas con cómo subir de peso, ¿cómo consideras tú que la gente puede subir de peso?”.

Evidentemente, repito, toda la cuestión legal tendrás que verla con tu abogado y es muy importante que lo hagas. Pero imagínate el conocimiento de un nutriólogo, acerca de un tema que seguramente tu no dominas y que en una simple entrevista muy corta, de una o dos horas, puedes obtener un producto electrónico que se puede transcribir, que puedes transformarlo en un libro electrónico y que puedes venderlo en audio,, incluso, en vídeo, si los sabes desarrollar en PowerPoint, en fin, hay una gran cantidad de opciones.

Y, finalmente, **consultores**. Imagínate que tu tema, por ejemplo, es “cómo mejorar tu imagen personal”, “cómo vestirse mejor y cómo mejorar tu imagen personal”, y tú vas con un consultor de imagen o una consultora de imagen y le propones exactamente lo mismo, trabajan juntos y llegan a esto. Entonces, date cuenta, como te digo, no te limites a esta lista, simple y sencillamente entiende el concepto, el concepto es cómo puedes lograr contactar a una persona que tiene conocimiento en un tema muy específico y que no sabe cómo monetizarlo. Esa es la pregunta que te tienes que hacer.



La pregunta es qué ganan los expertos. Evidentemente, tú vas a ganar cuando vendas, pero ¿qué ganan ellos?, ¿por qué te van a decir que sí? Hay dos modelos de negocio, dos formas que puedes ofrecerles, que son **promoción gratuita** y **repartir ganancias**.

Y antes de que te explique qué es cada una de ellas quiero comentarte un concepto que decía uno de mis mentores. Para hacer una alianza con otra persona tienes que hacer dos cosas: una, ponerte en sus zapatos; y dos, que es muy importante, haberte quitado tus zapatos antes de ponerte en los zapatos de la otra persona, porque mucha gente, para entender a la otra persona y hacer una alianza se pone los zapatos del otro pero no se quita sus zapatos primero, si me entiendes la metáfora.

Lo que hacen es ver por los intereses del otro pero viendo por los suyos también. Entonces, quítate genuinamente y metafóricamente los zapatos tuyos para ponerte en los zapatos de la otra persona. Entiende realmente qué es lo que se siente al ser un académico, un profesional, un consultor de imagen... Tienen una reputación, tienen toda una serie de necesidades y, realmente, ponte a pensar qué es lo que es importante para ellos para que tú puedas hacer una alianza estratégica.

Hay dos formas para que ellos puedan ganar. Primero, **promoción gratuita**, y **segundo, repartir ganancias**.

Vamos a empezar con la primera, que es promoción gratuita. Imagínate, por ejemplo, el consultor de imagen del que hablábamos. Imagínate que tú le dices: “vamos a hacer un producto que vamos a comercializar en Internet.

Las ganancias del producto me las quedo yo pero la ventaja para ti es que al final, tal vez los últimos cinco minutos de la entrevista tú puedes decir cómo te puede contactar la gente en caso de que quieran consultoría”. Tú vendes un curso, imagínate que dura 90 minutos, dos horas de contenido, contenido bueno, contenido de gran valor para ayudar a la gente a mejorar su imagen personal, y los últimos 5 minutos le preguntas al consultor: “bueno, y en caso de que la gente que esté escuchando este audio te quiera contactar, ¿cómo lo puede hacer?”. Es lo único que tienes que preguntarle. Y él te va a decir: “bueno, pueden contactarme a través de mi página de Internet, o a través de este teléfono, o a través de mi correo electrónico”, o como quieran contactarle.

En este caso, tú estás ganando porque estás vendiendo un archivo electrónico, te estás acortando el camino porque estás utilizando el conocimiento de otra persona, o sea, “apalancamiento puro”. Y él está ganando o ella está ganando porque se está promoviendo sin hacer absolutamente nada más que una conversación de 90 minutos contigo, está promoviendo sus servicios, se está posicionando como un experto o experta en la mente de las personas que compraron tu curso y muy probablemente muchos de ellos les van a llamar por teléfono para agenda una cita y pedir consultoría.

A mí me gusta ese esquema de “promoción gratuita” porque no tienes que repartir tus ganancias. El segundo es repartir tus ganancias. Imagínate el caso, por ejemplo, de un académico, de un autor de un libro o de un académico, un maestro.

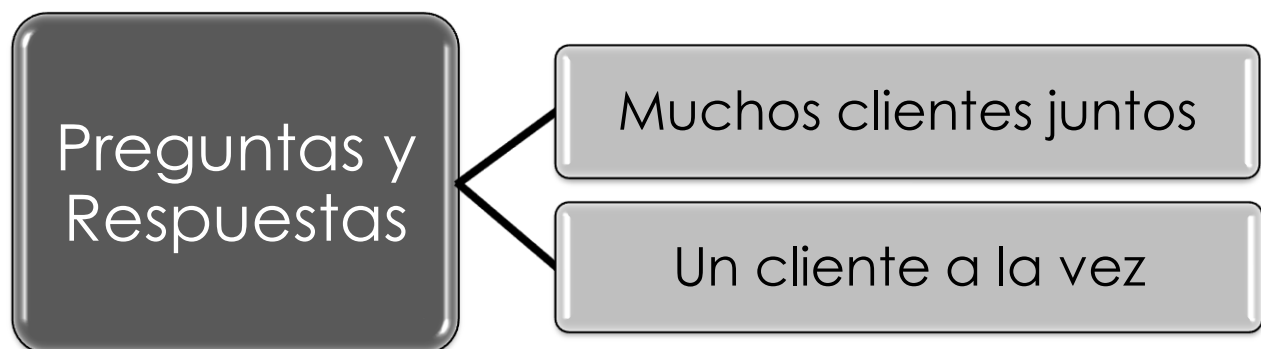
Un maestro de una universidad no se puede promover, en ese caso el que se promovería sería la escuela, la universidad pero no lo van a hacer. No le interesa a él promoción. En caso, de que no haya ningún interés del experto en promoverse, en ese caso puedes repartir las ganancias, llegando a un buen arreglo y repartir 50 y 50 por ciento, o los porcentajes que tu arregles.

La ventaja, como se trata de un archivo electrónico, es que es muy fácil que tú puedas repartir un gran porcentaje. Un 50% suena mucho pero en un archivo electrónico es muy fácil dar un 50% porque tu costo no es como en un producto físico. Entonces, sé agresivo en las comisiones que le vas a dar para que realmente lo convenzas.

Hay una frase que a otro de mis mentores le gusta decir que es: “Tienes que aprender a estar satisfecho con el trato más injusto, con la parte más injusta del trato”. Te voy a explicar a qué se refiere pero te lo repito primero. “Tienes que aprender a estar satisfecho o satisfecha con la parte más injusta del trato”. Imagínate si yo sé, punto número uno, que no tengo el conocimiento de nutrición, por ejemplo; y dos, sé que no tiene ningún costo vender mi producto en Internet. No pierdo nada. Si yo le digo a una persona: “¿sabes qué?, tú te quedas el 70 o el 60 por ciento y yo me quedo nada más el 40 o el 30”, pareciera que yo me estoy quedando el lado más injusto, la parte más injusta.

Sin embargo, a largo plazo es mucho mejor porque esa persona créeme que va a estar mucho más interesada en un futuro en seguir haciendo productos contigo y te va a ahorrar mucho tiempo de lo que tú tendrías que haber gastado en aprender de nutrición. Entonces, te repito, tienes que aprender a sentirte satisfecho o satisfecha de tener la parte más injusta, entre comillas, del trato.

Siguiente parte, la siguiente forma de cómo tú puedes hacer contenido con otras personas, es preguntas y respuestas. **Sesiones de preguntas y respuestas.** Te voy a explicar cómo funciona este modelo. Imagínate que tú pudieras crear un audio, una conferencia electrónica utilizando Skype también y de alguna forma contactaras a muchos clientes juntos o a uno a la vez, son las dos formas de hacerlo, y que esos clientes, en la llamada, te hicieran sus preguntas. En vez de que tú leas las preguntas e ir las contestando tienes a un cliente o a muchos clientes del otro lado de la línea.



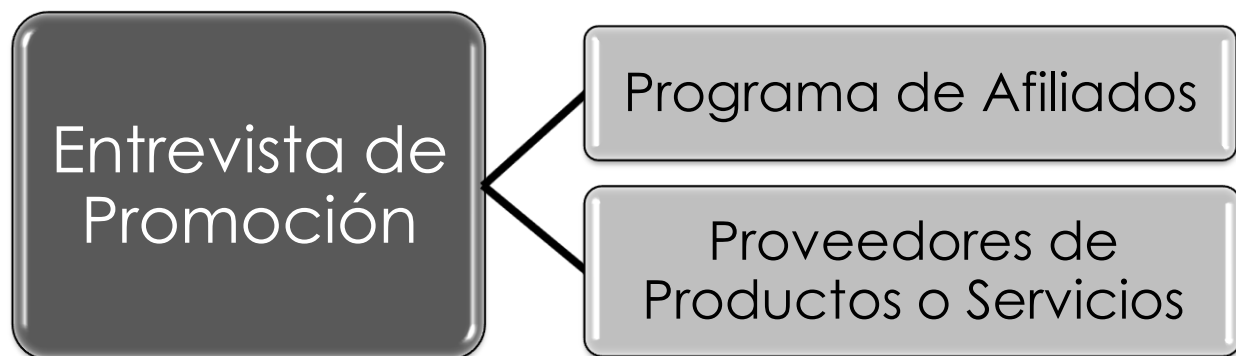
Seguramente ya has escuchado mi sesión de preguntas y respuestas. Imagínate el valor que tienen esas sesiones de preguntas y respuestas no únicamente para la gente que participa en vivo en esas sesiones de preguntas y respuestas.

Esas sesiones, esos audios tienen muchísimo valor para toda la gente a la que le interesa ese tema, porque el concepto, que es la ley del 80-20, seguramente lo has escuchado, dice que el 20%, en este caso lo voy a aplicar para este caso, el 80% del tiempo los clientes tiene las mismas preguntas que en la mayoría de los casos son el 20% o menos. Es decir, con muy pocas preguntas a las que tú te enfoques son las que el 80% de la gente y del tiempo van a tener. Con que tú logres identificar las principales preguntas que tienen tus clientes y hagas una llamada con ellos en vivo con una persona o con muchas y grabes esta conversación ya tienes un producto.

Te lo voy a explicar de forma práctica. Imagínate que empiezas a vender tu producto en Internet, que ya tienes otros productos y que quieres crear un producto adicional que es una sesión de preguntas y respuestas en vivo. Y lo que haces es usar correos electrónicos, los que te escriben tus clientes y la gente que entró a tu página de Internet, que ya ha comprado tus cursos. Y de repente identificas a una persona que está haciendo una pregunta interesante.

Contactas por correo electrónico a esa persona y le dices: “vamos a grabar una llamada en vivo, ¿qué te parece?”. Y te repito que la cuestión legal la hablarás con tu abogado, pero le dices: “vamos a grabar una llamada en vivo, simplemente te ofrezco a cambio que todas las preguntas que tú tengas te las voy a contestar. Todas en dos horas. Tienes dos horas para hacerme todas las preguntas que quieras”. Agenda una hora de la llamada, hablan por teléfono, por Skype, graban todas las preguntas, imagínate la calidad del contenido que estás generando con que un cliente represente las preguntas que seguramente mucha gente tiene. Y este producto lo puedes comercializar o tal vez, aunque no lo vendas, lo puedes ofrecer como un producto adicional.

Última forma de crear contenido con el conocimiento de otras personas es **entrevista de promoción**, que significa crear una entrevista en la que vas a promover un producto al final y que la mayor parte de las veces te va a dejar dinero a ti. Te voy a poner un ejemplo muy interesante.



Imagínate que tú vendes un curso en Internet de “cómo ser más productivo”, que tu mercado es gente que quiere aprender a ser más productiva y contactas con una persona que tiene un programa, un software para aumentar la productividad, para organizar su tiempo.

De alguna forma, tú contactas al dueño de ese programa y le dices: “bueno, de cada copia que yo venda tú me das el 50% de utilidad, es decir, me inscribo a tu programa de afiliados, que es la primera opción, y de cada copia que yo venda tú me das un 50% de utilidad”.

Ahora, tú le dices, para acortarte el camino todavía más, a esta persona que es dueña del programa de productividad: “vamos a grabar una llamada en la que te voy a preguntar cómo la gente, independientemente de utilizando tu programa, cuáles son los trucos y secretos que les puedes recomendar para ser más productivos.

Y haces una llamada con el dueño de este programa tal vez de una hora y media o dos horas, graban toda la llamada y, al final, recomiendan, evidentemente, el software, el programa.

Lo estás entrevistando a él, que es una persona que se dedica a eso, te va a dar un 50% de comisión o la comisión que tú acuerdes con esta persona porque estás inscrito en su programa de afiliados y ya tienes un producto que es electrónico y un producto que es el programa o el software y, de alguna forma, estás acortando el camino.

Segunda opción, aparte del programa de afiliados, es proveedores de productos o de servicios. Imagínate que tu mercado es gente que quiere ahorrar mucho dinero en diferentes temas en su casa, por ejemplo, en agua.

Quiere ahorrar dinero en la casa, en el consumo del agua. Y, de repente, tú consigues un producto que le va a permitir a la gente un aparato que le va a permitir a la gente ahorrar agua y le dices al dueño de la empresa: “¿sabes qué?”, al igual que al dueño de programas, le dices: “vamos a grabar un curso, yo te entrevisto a ti y quiero que compartas conmigo cuáles son los trucos y secretos para ahorrar agua”. Grabas toda la llamada y, al final, llegas a un acuerdo con él de forma que de cada venta que salga tú vas a tener una utilidad.

Pasos Para Crear Un Producto en Audio con CONTENIDO PROPIO

1.
Planear

2.
Grabar

3.
Editar

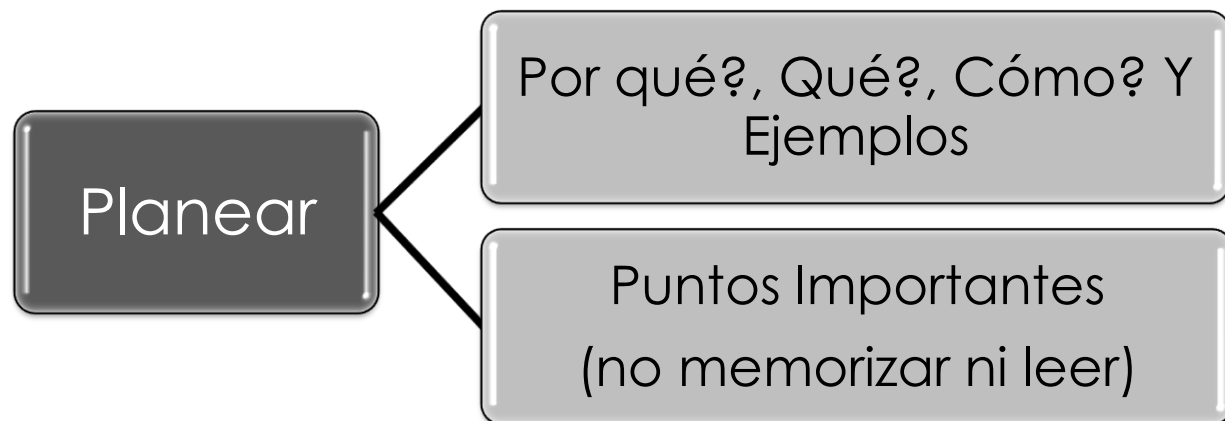
4.
Convertir

5.
Agregar a
Tu Página
Web

Eso es entrevista de promoción, que simple y sencillamente es entrevistar a una persona que ofrece un producto y que a ti personalmente te va a dejar una comisión.

¿Cuáles son los **pasos para crear un producto en audio**? Te los voy a decir rápidamente porque más adelante en vivo voy a crear un producto en audio para que sepas exactamente cómo se hace. Te expliqué ya la teoría y ahora te voy a enseñar el cómo hacer un producto de audio. **Primero, planear; segundo, grabar; tercero, editar; cuarto, convertir; quinto, agregar a tu página web.**

De todas estas partes quiero que pongas mucha atención en la parte 5 que es cómo agregar, ya que tienes tu archivo electrónico, cómo agregarlo a tu página de Internet.



1. **Planear.** Yo te recomiendo dos cosas para planear el contenido de tu producto en audio. Antes que nada, estamos hablando en esta primera sección, para que no te pierdas en la presentación, estamos suponiendo que tú vas a crear un producto de audio con contenido propio. Esto entrevistándose refiere a que no vas a entrevistar a alguien más, simple y sencillamente es cuando tú decides: “voy a grabar un curso o una entrevista personal o un libro en audio”.

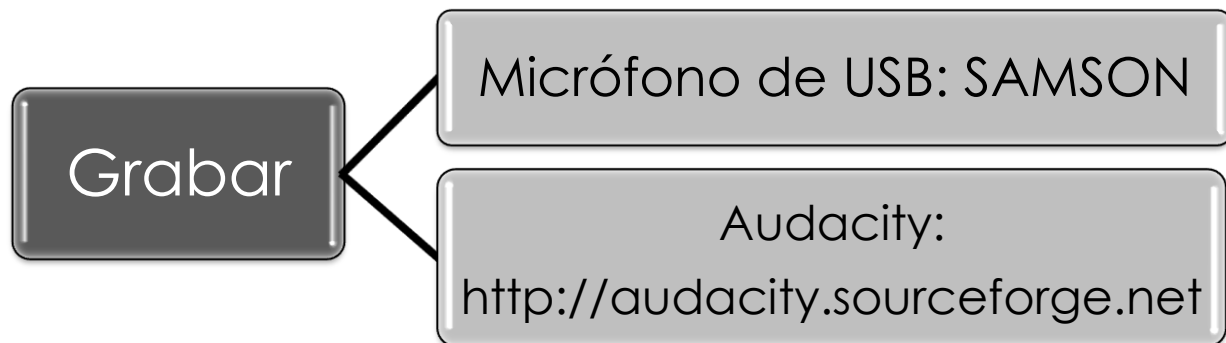
Para planear tu audio te recomiendo dos cosas: **primero, que dividas la estructura**, como te he dicho anteriormente, en **por qué, qué, cómo y ejemplos**. La gente, como te he dicho, tiene diferentes formas de aprender y si tú le dices a la gente por qué es importante que aprenda lo que le vas a enseñar, qué es lo que le vas a enseñar, cómo, o sea, las técnicas y algunos ejemplos para clarificar lo que le estás enseñando en tu curso en audio va a ser mucho más fácil que una gran cantidad de personas entiendan tu contenido.

Como te diste cuenta en la primera parte de este curso yo empecé explicándote por qué es importante que tú vendas productos en audio y productos en vídeo. Es muy importante que sigas esa estructura: por qué, qué, cómo y ejemplos.

Segundo, yo te recomiendo **no memorizar** tu curso electrónico y tu audio. Simplemente, tener puntos importantes, posiblemente anotarlos en una hoja de papel y con esos puntos importantes simplemente dar el contenido.

Quiero que anotes la frase que te voy a decir en este momento que es muy importante: “La retórica memorizada disminuye la conexión humana. ¿A qué me refiero? Cuando memorizas algo o cuando lees algo ante la gente no conectas. Imagínate que tu esposo o tu esposa llegara contigo y te leyera una hoja de papel diciendo que te ama y te explicara... pero todo leído de una hoja de papel.

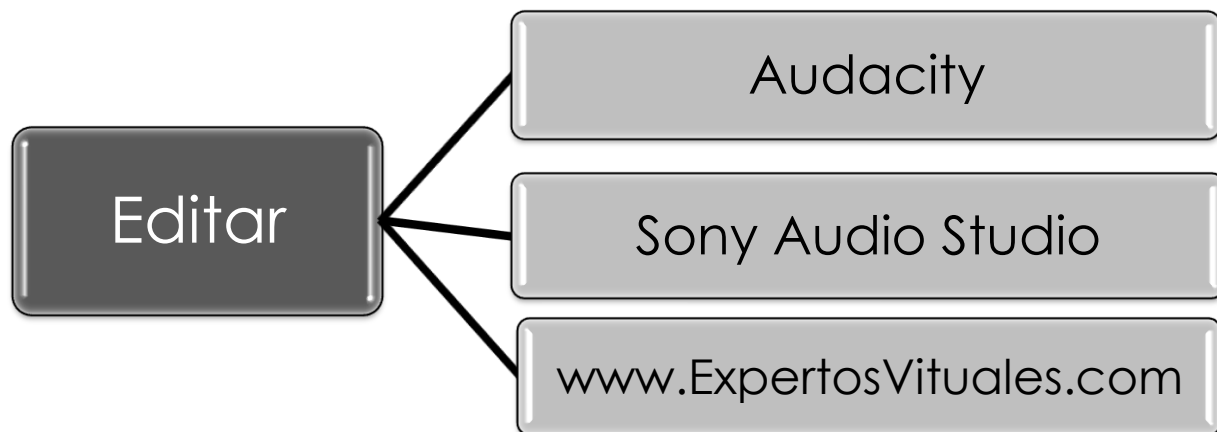
Obviamente, no conectaría contigo. Si por el contrario te ve a los ojos y te dice te amo porque pum, pum, pum... y te dice todo lo que siente, obviamente la conexión humana va a ser mucho mayor. Yo te recomiendo que no memorices absolutamente nada para crear tus productos, ten a la mano los puntos más importantes que quieres cubrir y con esos puntos desarrolla todo el contenido en audio.



2. Grabar. ¿Cómo vas a grabar? Primero, te recomiendo, y estamos entrando en la parte más técnica, mucha gente me pregunta qué micrófono recomiendo yo para grabar productos en audio. Mucha gente, seguramente tú tienes alguno de esos productos más comerciales que consigues en muchas tiendas que son los micrófonos que tienen audífonos, probablemente es una diadema para hablar por Messenger, por chat. Pero si quieres grabar productos de buena calidad yo te recomiendo un micrófono que yo utilizo que se llama Samson.

Es el micrófono que yo utilizo y es un micrófono profesional. Tú lo ves y no se ve como micrófono de computadora, sino más bien parece un micrófono de una estación de radio, de forma mucho más profesional y la ventaja es que este micrófono de USB marca Samson lo puedes conectar a tu computadora en un puerto USB y con el programa que te voy a explicar en este momento, puedes grabar audio de muy buena calidad.

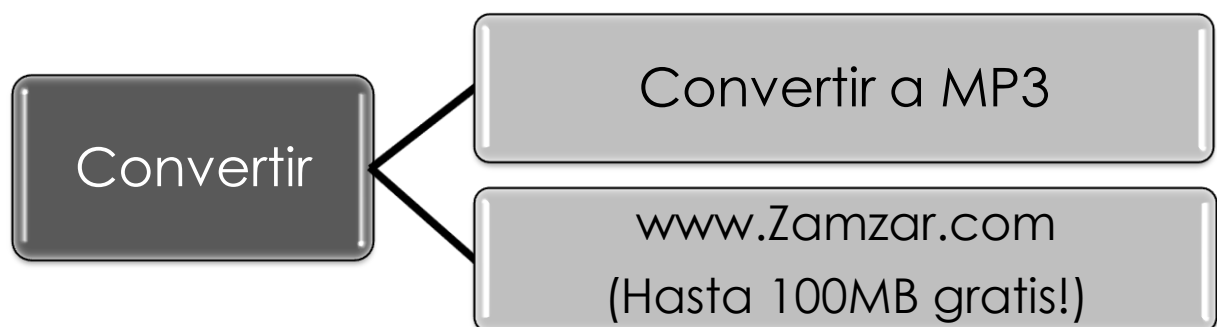
Este micrófono yo te lo recomiendo si quieres realmente grabar productos de buena calidad. Yo he grabado muchos, muchos productos en audio con este micrófono y es de bastante buena calidad. Ya que tienes el micrófono, el programa que te recomiendo, y es totalmente gratis, es el que ves en la pantalla: <http://audacity.sourceforge.net>, ahí lo puedes bajar, se llama Audacity. Si por alguna razón en el momento en el que escuches esta grabación esa página ya no existe y por alguna razón la hayan cambiado pues busca en <http://www.google.com> o en <http://www.yahoo.com> la palabra Audacity, que es el nombre del programa. Es un programa gratuito y con tu micrófono Samson puedes grabar tus cursos o tus libros en audio.



3. Editar, Significa que puedes modificar tu grabación, puedes agregarle música, tal vez cortar algunas partes que no te gustaron, es decir, puedes, modificar tu grabación para que quede el producto final y para eso también puedes utilizar Audacity. El mismo programa tiene una función de edición. Hay uno que es mejor que Audacity pero tienes que pagar, es uno de Sony: Sony Audio Studio. Búscalo en <http://www.google.com> y lo puedes encontrar muy fácilmente. Este programa no es gratuito, cuesta dinero y, de alguna forma, si lo quieres comprar, únicamente hazlo si realmente crees que vas a grabar y vas a vender muchos productos en audio. Si es así, te lo recomiendo.

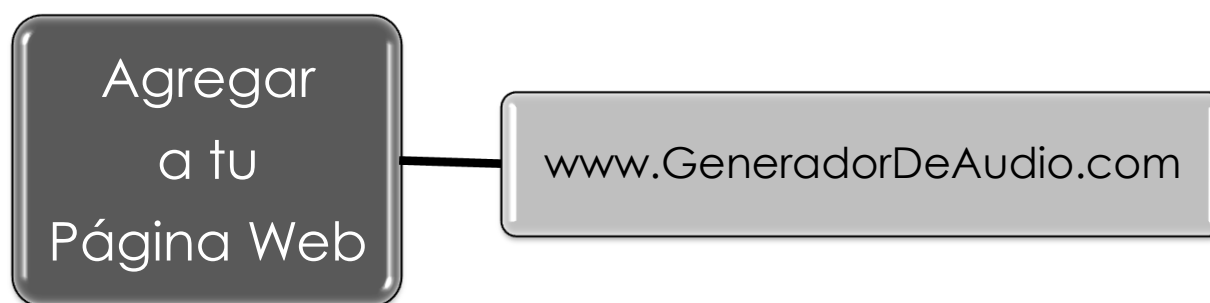
Yo lo he utilizado muchas veces y es muy bueno porque puedes mezclar música, puedes cambiar, modificar el volumen de tu grabación ya que la hiciste, agregarle efectos de sonido, tiene muchísimas funciones bastante interesantes.

Otra opción, como te he platicado en otras ocasiones, consiste en editar con los expertos, En caso de que tú no lo sepas editar, o no tengas interés alguno en aprender cómo hacerlo, la página www.expertosvirtuales.com te redirige a una página que es www.elance.com y en esta página puedes contactar expertos en muchas áreas y por muy poco dinero esos expertos te pueden ayudar a hacer, a trabajar en proyectos. En este caso, por ejemplo, a editar tu audio. No te limites por la tecnología. Si no lo haces en Audacity, como te recomiendo que lo hagas, www.expertosvirtuales.com puede ser una solución.



4. Convertir. Ya que lo editaste, lo tienes que convertir y yo te sugiero que lo conviertas, principalmente, al formato mp3. El mp3 es el formato que la gran mayoría de las personas utilizamos para escuchar audio digital. Como sabes, los reproductores más populares son de mp3 y para convertir tu audio terminado te voy a recomendar un programa que también es gratuito que es www.zamzar.com. De hecho, tienes hasta 100MB gratis para convertir. . Si te metes en esta página puedes subir al servidor tu archivo electrónico, convertirlo. Es muy fácil, pones tu correo electrónico para que te avisen cuando esté convertido, pones a qué formato lo quieres convertir, en este caso a mp3, y en muy poco tiempo puedes ya tener tu archivo convertido. Creo que en esta opción, si excedes 100 MB ya tienes que pagar. Yo, en lo personal, nunca he pagado porque los archivos que he convertido en esta página han sido menores. Si son más de 100 MB no sé cuál sea la medida exacta en el momento en el que estás escuchando esta grabación pero hay un límite en el que tienes que pagar. Pero no te detengas por convertir.

Es muy importante que la gente que va a recibir tu audio lo vaya a escuchar en el formato compatible con su reproductor mp3, es la solución.



5. Subirlo a tu página de Internet. Finalmente, ya que tienes el archivo en audio, en mp3, lo importante es subirlo a tu página de Internet para que la gente que visite tu página pueda escucharlo. Seguramente, ya has visto algunas páginas a las que llegas, ves un triángulo de “play”, le haces clic a “play” y ahí tienes el audio, puedes escucharlo..

Si tú no sabes cómo lograr que este audio con un botón de “play” se pueda escuchar en tu página de Internet, no te preocupes porque en la página www.generadordeaudio.com hay una herramienta que más adelante te voy a enseñar en vivo. En este momento, te voy a enseñar cómo yo puedo grabar en tiempo real un audio, subirlo a mi página de Internet y tú lo vas a escuchar desde tu casa para que veas cómo rápidamente puedo crear de una forma muy sencilla un archivo de audio y subirlo a una página de Internet.

¿Qué es esta página www.generadordeaudio.com? Es una herramienta que te recomiendo ampliamente. Esta herramienta, te lo digo de forma totalmente transparente, yo soy afiliado de esta empresa y me deja una comisión y te la recomiendo porque la he utilizado en muchas ocasiones, en muchas páginas de Internet, y me convence mucho porque es muy fácil.

Te vas a dar cuenta más adelante, cuando la utilices, de que es muy sencillo subir tu audio, grabarlo ahí, lo puedes grabar incluso ahí sin usar Audacity, e instalarlo en tu página de Internet. Más adelante, te voy a explicar cómo hacerlo.

Pasos Para Crear Un Producto en Audio con CONTENIDO AJENO



Ahora vamos a enfocarnos en la **creación de un producto en audio con contenido ajeno**. Esta parte es muy parecida a la primera (contenido propio), simplemente cambian algunos detalles, **Los pasos para crear el producto en audio con contenido ajeno** se refieren a cuando tú haces una entrevista aun experto por Skype. Te voy a explicar cómo funciona, cómo lograrlo, cómo planearlo y cuáles son los pasos.

Los pasos para hacer un producto en audio con contenido ajeno son: Primero, **planear**. Para la planeación de productos de audio con contenido de otras personas debes contemplar los siguientes puntos. Primero, **investigación y contacto**, investigar a quién puedes tú contactar, qué tipo de persona puedes contactar para entrevistar.

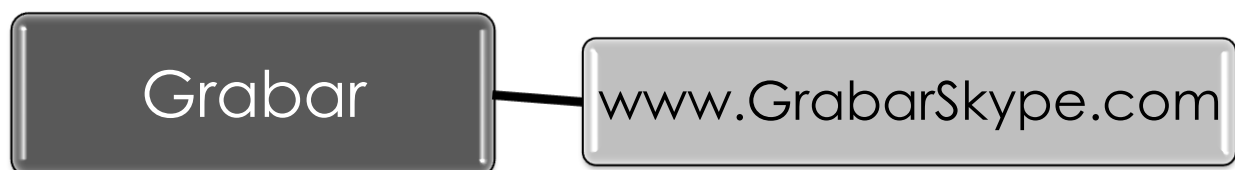
Segundo, **crear una estructura** que en este caso es igual siguiendo por qué, qué, cómo y ejemplos y los puntos importantes. Tercero, **definir fecha**. Cuarto, **discutir antes de grabar** muy brevemente la estructura y la llamada, la entrevista con estas personas.



Hay un comentario que te quiero hacer muy importante en este caso que es cuando tú hables con esta persona y cuando estén planeando lo que es la estructura de la llamada y la entrevista y cómo va a ser la entrevista, te recomiendo que al experto no lo dejes que te responda las preguntas antes de hacerlo en la grabación. Te voy a explicar por qué. Si él te empieza a contestar las preguntas y te dice cuál es su opinión de cada una de las preguntas antes de la grabación seguramente la primera vez que lo haga lo va a hacer con toda la emoción, con toda la pasión, de una forma muy genuina y, sin embargo, la siguiente vez, cuando ya lo graben, no va a ser igual.

Obviamente, la emoción ya se fue, ya se perdió. Yo te recomiendo decirle: “¿sabes qué? Esta es la estructura, esos son los puntos importantes, esas son las preguntas que te voy a hacer, practícalas y vamos a grabarlas, no quiero que me las contestes ahora, quiero que las practiques y las grabamos tal día a tal hora”. Perfecto. Y te voy a decir un ejemplo. Cuando yo grabo testimonios, cuando me escribe la gente y me dice que ya está ganando dinero con mis técnicas, planeo una llamada con ellos, les mando un correo electrónico y les digo que vamos a hacer una llamada para que me platiquen sus casos de éxito. Y lo primero que les digo cuando les hablo por teléfono a su casa les digo: “hola, me da mucho gusto recibir tu mensaje, ahora yo sé que me quieres platicar en este momento todo tu caso de éxito, sin embargo te pido que no lo hagas hasta que empecemos a grabar”. Y ya que empezamos a grabar, ahora sí me empieza a contar cómo ya está ganando dinero y me lo empieza a platicar con mucha emoción. Imagínate si antes de empezar a grabar me empieza a contar que está feliz porque ya está ganando dinero en Internet, que finalmente alcanzó su sueño y ya está teniendo un ingreso pasivo y toda la emoción y, de repente, le digo que me da muchísimo gusto y que vamos a empezar a grabar.

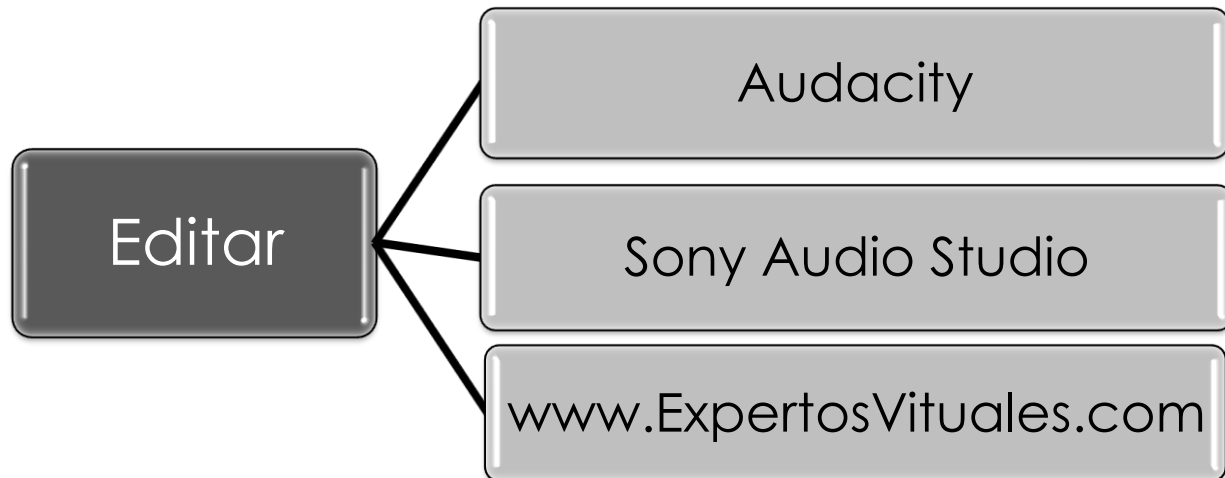
Como ya lo contó una vez, la emoción no va a ser igual. Entonces, cuando tú planees con el experto la entrevista yo te recomiendo que no permitas que te conteste a las preguntas antes de la llamada.



Segundo. Cómo vas a **grabar**. En este caso, no vas a usar lo que hablamos anteriormente que es Audacity. En este caso te recomiendo www.grabarskype.com, y ahora sí te voy a explicar qué es Skype. Si no lo conoces, es un programa que puedes descargar gratis en www.skype.com y tú puedes hablar de una computadora a la otra totalmente gratis, no tienes que pagar nada.

Es como una especie de Messenger y puedes hablar con voz, con vídeo. De hecho, en la última versión pueden ver tu pantalla, tú puedes ver la pantalla de la otra persona, tiene una gran cantidad de opciones. Sin embargo, este programa que es www.grabarskype.com se va a redirigir a un programa que se llama “Pamela”. Lo que te permite “Pamela” es que cuando tú haces una llamada a través de Skype puedes grabarla.

Imagínate que tú planeas con el experto hablar a través de Skype el lunes a las 4 de la tarde y, de repente, se quedan de ver en Skype, empiezan a hablar, activas el programa www.grabarskype.com, tiene un botón, le pones “record” o grabar y empiezas a grabar la llamada. Y al final de la llamada tienes un archivo electrónico en formato mp3 listo para comercializarse en Internet.



Tercero es **editar**, que en este caso es exactamente lo mismo que en la sección anterior que era con Audacity, con Sony Audio Studio o con www.expertosvirtuales.com. Siguiente, **convertir**, que es exactamente lo mismo, utilizando www.zamzar.com. Y, finalmente, **agregar a tu página web** y es exactamente lo mismo también.

Lo único que cambió en esta segunda parte que es cuando lo haces con un experto es la planeación, la estructura, agendar la llamada y, lo más importante, utilizar el programa de www.grabarskype.com para grabar una conversación y que puedas crear un producto muy rápidamente.

Voy a darte un ejemplo paso a paso de cómo crear un archivo electrónico en audio utilizando la página www.generadordeaudio.com. Al entrar a esta página, te redirige a un programa que se llama Audio Generator, que es generador de audio en inglés. Este programa tiene muchas opciones muy interesantes. Podrás grabar directamente desde este programa y ya no necesitarás el “Audacity”. Puedes grabar desde el micrófono de tu computadora. Hago click en el botón “record” (grabar) e inicio la grabación. (Recuerda que estás leyendo la transcripción de una sesión en la cual hice una grabación “en vivo”, pero seguramente al leer este documento podrás seguir paso a paso las indicaciones para poder grabar “tu producto”).

Una vez terminada la grabación, oprimo “stop” (parar) y lo salvo oprimiendo “save” (salvar). En “description” (descripción) escribimos el título del producto y posteriormente voy a “publish this recording” (publicar esta grabación) eligiendo el tipo de botones que quieres utilizar para utilizar la grabación. Algunos botones te permiten adelantar y regresar la grabación al escucharla, lo cual es muy práctico porque permite a la persona que lo está escuchando adelantar o regresar la grabación para escuchar exactamente lo que le interese.

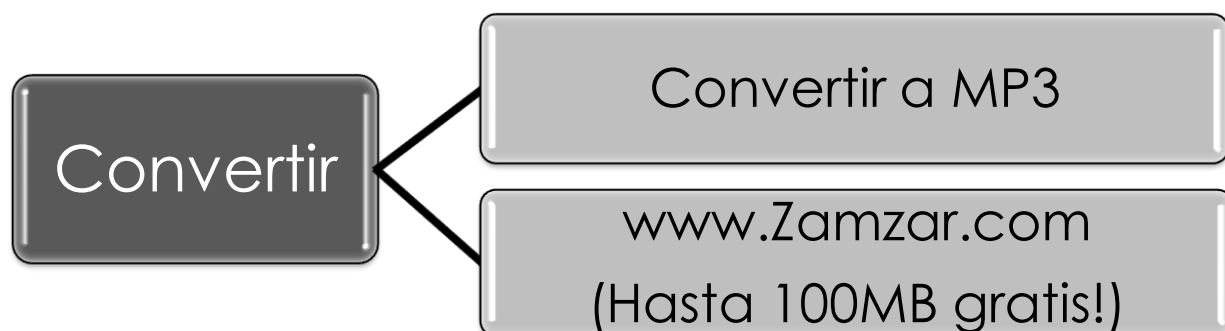
Ahora voy a “get the code” (obtener el código) para que el programa nos dé el código del producto que acabamos de grabar, lo copias y lo pegas en el programa donde diseñaste tu página, por ejemplo Front Page o DREAMWEAVER, (HTML). Lo guardas como un archivo HTML y utilizando un programa como Filezilla (lo puedes descargar gratuitamente, búscalo en google.com) lo arrastras y lo subes a tu página.

Todo este procedimiento que te acabo de explicar lo puedes ver en vivo en la grabación de la sesión de Alex en vivo.

Resumiendo, ¿qué es lo que hice? Muy fácil. Primero que nada, aquí en www.generadordeaudio.com fui a “Record by microphone”, que es grabar con micrófono, después grabé el archivo, luego lo publiqué, escogí el tipo de botón que yo quería, me dio el código y ya que tuve el código lo copié y lo pegué en Dreamweaver o en FrontPage, en cualquiera de los programas que utilices como editor de “html”. Lo pegué, simplemente abajo puse texto para que vieras cómo subir la página de Internet y luego lo subí, lo guardé como un archivo de “html”, que es el tipo de documentos de Internet. Luego, en el programa Filezilla, que es el que te digo que puedes bajar gratis, lo arrastré, lo localicé, en este caso estaba grabado en mi escritorio, lo arrastré para subirlo a la página de www.alexenvivo.com y, bueno, tú puedes ver que ya está la página.

Entonces de esta misma forma, exactamente de la misma forma tú puedes ofrecer tu contenido en Internet con productos de audio. Ahora, la parte que faltó que fue cómo descargarlo en mp3. En este momento te voy a explicar exactamente cómo lo harías.

Simple y sencillamente lo haces si tú grabas el archivo utilizando el programa Audacity. En ese programa de Audacity tú lo puedes guardar en formato mp3. Imagínate que este mismo curso yo lo hubiera grabado en Audacity. Una vez que lo hubiera grabado en formato mp3, a través de Filezilla lo busco, lo arrastro al servidor, le agregas un hipervínculo indicando “Haz clic aquí para descargar el audio” y listo!.



Date cuenta de cómo es muy sencillo, actualmente hay herramientas muy fáciles. Hace como 5 años era muy difícil generar audio y generar vídeo en las páginas de Internet. Actualmente, te acabo de demostrar cómo hay herramientas muy fáciles con las que tú puedes crear productos en audio y crear productos, como vas a ver más adelante, también en vídeo para que realmente puedas acortarte el camino y crear tus productos en Internet.

Resumiendo. ¿Qué aprendimos en el día de hoy?

Resumen de Hoy

- ✓ Por qué debes vender productos en Audio y Video
- ✓ La nueva forma de consumir contenido
- ✓ Dos (2) técnicas para crear productos en Audio
- ✓ Los 5 pasos para crear productos en Audio con Contenido Propio
- ✓ Los 5 pasos para crear productos en audio con Contenido Ajeno
- ✓ Ejemplo Paso A Paso

Primero que nada, te enseñé en el día de hoy por qué es importante y por qué debes tú de vender productos en audio y productos en vídeo. Segundo, aprendimos, te expliqué las razones demográficas, te expliqué todas las tendencias que existen actualmente y por qué nunca había sido tan fácil hacerlo y además, te expliqué las razones psicológicas también. Te expliqué que es muy fácil que tú, a través de productos en audio o productos en vídeo, puedas conectar de una mejor forma y aumentar y mejorar la relación con tus clientes. Te expliqué, por otro lado, que gracias a que tú vas a vender productos en audio y en vídeo puedes vender mejores productos y tus clientes pueden tener mejores resultados. Te expliqué también que el valor percibido de los productos es mucho mayor y, obviamente, tus precios pueden ser mayores. Y, finalmente, te expliqué también que el costo va a ser igual o muchas veces menor porque de una forma más rápida tú puedes crear productos en audio y en vídeo.

Segundo, hablamos de la nueva forma de consumir contenido. Te expliqué que el objetivo tiene que ser que la gente a la que le vas a vender tus productos en audio o en vídeo consuman tu contenido utilizando un reproductor de mp3, que es la nueva forma de generar contenido, y te invité y te invito a que cambies de mentalidad y que no creas que estás vendiendo libros o que estas vendiendo productos o libros o audios o vídeos, estás vendiendo información. Entonces, información, yo te invito a que la veas como tu materia prima y el formato y la forma de consumir el contenido va a cambiar. La tecnología va a cambiar pero tu materia prima y lo que tú estás vendiendo es información.

Luego hablamos de las dos técnicas para crear productos en audio y las dos técnicas, como ya sabes, son crearlo con contenido propio o con contenido ajeno. Te expliqué que no tienes que limitarte a tu propio conocimiento, que tú puedes entrevistar también a expertos, a gente que ya tenga el conocimiento para crear este tipo de productos.

Luego hablamos de los cinco pasos para crear productos en audio y hablamos de los 5 pasos tanto con contenido propio como también con contenido ajeno y, finalmente, te expliqué un ejemplo paso a paso de qué es lo que tienes que hacer para crear un archivo de audio. Lo acabo de hacer en vivo, lo acabo de hacer en este momento, lo puedes ver en la grabación si no te quedó claro pero paso a paso es muy sencillo utilizando www.generadordeaudio.com, que tú, literalmente, hoy puedas tener un curso.

Si hablas en frente del micrófono durante 90 minutos o 120 minutos, puedes hoy tener un producto que ya puedes empezar a comercializar y, bueno, es lo que hablamos en el día de hoy.

Una nota importante. Muchas de las herramientas que utilizamos actualmente son páginas que vienen en inglés. Si tienes problemas con el idioma, puedes utilizar un sistema de traducción de páginas. Búscalo en www.alexenvivo.com/traductor y seguramente te ayudará a solucionar ese problema.

En la segunda parte, en la siguiente sesión de este curso vamos a hablar ya de video. Imagínate si tiene muchas ventajas el audio, como te has dado cuenta, todas estas ventajas como es mayor valor percibido, mejor relación con los clientes, todas estas ventajas que tiene el audio se amplifican cuando hablas de vídeo. Imagínate que tú en este momento que estoy hablando contigo me pudieras ver. Tú puedes ver la pantalla en este caso pero estoy amplificando la relación contigo y mientras más puedas incorporar elementos de vídeo en tu contenido va a ser mucho más fácil no solamente que ofrezcas mucho mejores productos, sino también que el valor percibido sea mayor y, por lo mismo, que cobres más dinero por los productos y, finalmente, ganes más dinero.

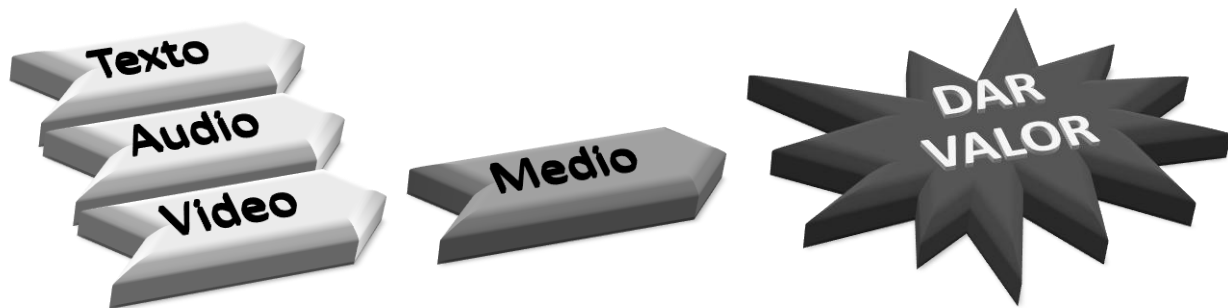


Pon mucha atención, te pido de verdad que no te pierdas la siguiente parte. Voy a compartir contigo todas las técnicas que yo utilizo para crear elementos y crear productos electrónicos en vídeo.

Finalmente, te repito que no importa el formato que utilices, no importa si es texto, si es audio, si es vídeo, si es libro electrónico, si es un curso en audio, lo que tienes que entender es que todos estos formatos tienen que ser utilizados únicamente como un medio para alcanzar el fin que es **dar valor al mundo**.

Como yo te he dicho, mi objetivo es convencerte de que tú estás en la industria de dar valor, de realmente ayudar a la gente a que resuelva y solucione un problema. Hay mucha gente que tiene problemas en diferentes áreas de su vida y tu objetivo es utilizar el texto, utilizar el audio, utilizar el vídeo, utilizar todos los formatos y todos los tipos de archivos que puedas encontrar y que puedas saber utilizar para realmente no perder de vista el objetivo principal y fundamental que es dar valor.

Ese tiene que ser tu objetivo principal y fundamental. Justamente, ayer escuchaba una entrevista con uno de mis primeros mentores en Internet. Estaba hablando de cuáles son las mayores habilidades en los negocios y él me decía que, por mucho, la habilidad más importante, escucha bien lo que te voy a decir, por mucho, la habilidad más importante en los negocios es la compasión.



Y la compasión, según decía mi mentor, significa ser proactivamente empático, es decir, tener empatía de forma proactiva, interesarte por las demás personas y ayudarlas y darles un valor de forma proactiva. Cuando tú genuinamente, como te dije anteriormente, te quitas tus zapatos y te pones en los zapatos de la otra persona y realmente los quieres ayudar el dinero va a llegar solo, no te enfoques al dinero, no te enfoques a ganar dinero, enfócate a ganar valor y te aseguro que va a ser mucho más fácil que ganes dinero.

Finalmente, no me cansaré de repetir los conceptos que siempre te repito al final de cada una de las sesiones y de cada uno de los cursos, que los dos verdaderos secretos del éxito son **implementación inmediata** y **enfoque sostenido**. Hoy, te expliqué exactamente lo que necesitas tú para crear un archivo de audio, no tienes ningún pretexto, lo único que necesitas es un micrófono, seguramente ya lo tienes porque muchos de ustedes han participado conmigo en vivo otros días en sesiones de preguntas y respuestas. Es decir, necesitas tu computadora, seguro que la tienes, si no, no me podrías estar escuchando en este momento, entonces no te esperes una semana o te esperes un día. El día de hoy quiero que si eres experto o experta en un tema, grabes o empieces ya a grabar tu producto en audio. Y si no eres experto te pido que hoy empieces ya a buscar a ese experto que va a trabajar junto contigo para crear tu producto electrónico.

Y segundo, enfoque sostenido, como tú ya sabes, significa que aparte de que implementas inmediatamente lo que aprendes, tienes que, durante un largo periodo de tiempo, enfocarte a lo mismo. Aunque la gente te invite a nuevas oportunidades, a nuevos negocios di no. No me acuerdo de si era Donald Trump o Warren Buffet, alguno de los grandes millonarios de la Historia moderna, que decía que la habilidad más importante en los negocios es saber decir que no.

Espero que hayas tomado nota porque es muy importante. La habilidad más importante en los negocios es saber decir que no. La gente que no sabe decir que no salta a cualquier cantidad de oportunidades que les presentan y realmente no avanzan. El hecho de que tú sepas categóricamente decir no porque estoy enfocado a dar valor a un mercado en específico... punto, se acabó, es lo único que te va a ayudar realmente no solamente a crear una diferencia en el mundo, sino a ganar mucho, mucho dinero.

Estaremos en contacto, ya más adelante me comunicaré contigo para la segunda parte. Posiblemente sea, lo más seguro es que sea como en dos semanas, más o menos en 15 días, pero seguiremos en contacto, seguiré enviando más información y más adelante vas a recibir también un bono adicional, un regalo adicional que te va a gustar bastante y te va a ayudar más a mejorar tu productos en audio y en vídeo.

Te mando un muy fuerte abrazo, estaremos en contacto, te seguiré mandando más comunicación, más correos, más vídeos y más audio, te mando un fuerte abrazo que tengas una excelente semana.

Mi nombre es Alex Berezowsky.