

**¿En cuáles MEGA-TENDENCIAS se puede generar excelentes ingresos con la venta de productos digitales?**

- 1. SALUD**
- 2. DINERO**
- 3. AMOR**

**¿En cuál mega-tendencia desea enfocarse?**

#### **Los mercados de la salud**

**Bajar de peso**  
**Subir de peso**  
**Perder grasa**  
**Fisiculturismo**  
**Ejercicio o fitness**  
**Acné**  
**Embarazos**  
**Meditación**  
**Yoga**  
**Dormir**  
**Dejar de fumar**  
**Memoria e inteligencia**  
**Belleza**  
**Cuidado de la piel**  
**Envejecimiento**  
**Alergias**  
**Adicciones**  
**Medicina alternativa**  
**Terapias alternativas**  
**Estrés**  
**Ansiedad**  
**Depresión**  
**Caída del cabello**  
**Diabetes**  
**Colesterol**

#### **Los mercados del amor**

**Bebés**  
**Niños**  
**Crianza**

**Adolescentes**  
**Amistad**  
**Citas**  
**Romance**  
**Fiestas**  
**Matrimonios**  
**Salvar una relación**  
**Perros**  
**Gatos**  
**Caballos**  
**Pesca**  
**Caza**  
**Jardinería**  
**Golf**  
**Defensa personal**  
**Tocar instrumentos**  
**Idiomas**  
**Humor**  
**Bailes**  
**Deportes extremos**  
**Oratoria y hablar en público**  
**Administración del tiempo**  
**Productividad**  
**Ventas**  
**Ventas online**  
**Marketing**  
**Marketing online**  
**Publicidad**  
**Publicidad online**  
**Emprendedores**  
**Emprendedores online**  
**Gerencia**  
**Recursos humanos**  
**Outsourcing**

### **Los mercados del dinero**

**Ganar dinero**  
**Ganar dinero online**  
**Negocios**  
**Negocios online**

Negocios Multinivel  
Pymes  
Servicio al cliente  
Inversiones  
Finanzas personales  
Empleo y trabajo  
Liderazgo  
Ahorrar combustible  
Diseño web

### ¿Qué es un Mercado Hambriento?

Es un grupo de personas o una audiencia, que tienen deseos por alcanzar, problemas por solucionar o necesidades por satisfacer

Es un mercado grande, apasionado, adicto y está buscando constantemente información por Internet, relacionada a sus intereses o necesidades

Además, es un mercado dispuesto a invertir dinero para adquirir **SOLUCIONES o información de calidad, novedosa, clara, resumida y en un solo lugar**, que les ayude ahorrar TIEMPO, DINERO y ESFUERZO, para lograr sus metas u objetivos

### Los 8 Factores para verificar si un Mercado es Hambriento y Rentable...

**Factor No 1.** Debe ser un mercado que tiene deseos por alcanzar, problemas por solucionar o necesidades por satisfacer. Además, debe sentir **DOLOR, URGENCIA o PASIÓN IRRACIONAL**, para que esté emocionalmente motivado a **COMPRAR**

**Factor No 2.** Deber ser un mercado **GRANDE, APASIONADO** y dispuesto a **INVERTIR DINERO** por adquirir productos o servicios, que les ayude a lograr sus deseos o solucionar sus problemas o satisfacer sus necesidades

**Factor No 3.** Debe ser un mercado que sea **pro-activo buscando SOLUCIONES a través de Internet**, y que preferiblemente “YA” esté invirtiendo dinero, para adquirir productos que les ayude a lograr sus deseos o solucionar sus problemas o satisfacer sus necesidades.

**Factor No 4.** Debe ser un mercado que **NUNCA pase de moda**. ¡Incluso, entre más pasan los años, sigue aumentando la **CANTIDAD** de personas que están buscando información o productos al respecto!

**Factor No 5.** Debe ser un mercado que siempre está verde, porque se está re-inventando constantemente. ¡Lo cual genera adicción!

**Factor No 6.** Deber ser un mercado donde se puedan crear y vender múltiples productos complementarios. ¡Porque NO se puede pretender vivir de comercializar un solo producto!

**Factor No 7.** Debe ser un mercado altamente competitivo, porque está lleno de productos de información y compradores. ¡Si está verde a nivel de cantidad de productos a comercializar, le tomará más tiempo alcanzar sus metas financieras!

**Factor No 8.** Debe ser un mercado donde las personas sienten frustración constante y se abrumen con tantos productos digitales y físicos. ¡Que no saben cuál adquirir!

### **Ejemplo de Mercado Hambriento:**

El mercado de los emprendedores online y futuros emprendedores online

**¿Cuáles son las audiencias del Mercado de los emprendedores online y futuros emprendedores online?**

### **Súper Novatos:**

**¡Quieren ser emprendedores online y no saben cómo lograrlo!**

Cómo iniciar un negocio rentable por internet

Cómo ganar dinero por internet

Cómo trabajar desde casa

Cómo convertirme en emprendedor online

Ideas de negocios online

**¡Desean iniciar su primer negocio rentable por internet!**

**Info-Emprendedor:** Crear y vender su propios productos de información a través de internet

**Afiliado:** Vender productos de información o servicios de otras personas a cambio de una comisión

**Networker Online:** Promocionar su negocio multinivel por internet y construir una red exitosa y duradera

**Blogger:** Crear un blog exitoso y rentabilizarlo con AdSense o con promoción de Productos propios o de Afiliados

**Novatos:**

**Youtuber:** Crear su propio Canal Exitoso en YouTube y rentabilizarlo con AdSense o con promoción de productos propios o de afiliados

**Apps móviles:** Crear aplicaciones móviles y rentabilizarlas con la publicidad de Admob o venderlas a través de las tiendas de Apple y Google Play

**Páginas de fans:** Crear páginas de fans y rentabilizarlas con promoción de productos propios o de afiliados

**Escritor online:** Crear sus propios Libros o e-Books y venderlos a través de Amazon, Librerías Online y Librerías Offline

**Eventos online:** Crear sus propios webinars, seminarios y talleres online y Offline, y venderlos a través de internet

**Vender coaching:** Crear su propio servicio o coaching personalizado o grupal sobre la temática que domina en la actualidad, y venderlo a través de internet

**Importar y vender online:** Desea importar productos y venderlos a través de Internet

**Tiendas virtuales:** Crear una Tienda Virtual donde venderá productos importados o los productos de su negocio offline

**Emprendedores Online:**

**¡Desean aumentar las ganancias de su negocio por internet e implementar nuevas fuentes de ingresos!**

Herramientas

Mentalidad y habilidades de emprendedores

Marketing y ventas por internet

Tráfico web

Conversiones

Implementar nuevas fuentes de ingresos

## ¿Cuáles son las personas más importantes de su negocio?

### Sus Clientes Ideales

Ellos serán los responsables que usted logre su **Libertad Financiera**. Si quiere dinero de forma constante de sus clientes, ayúdeles a lograr sus metas, satisfacer sus necesidades o solucionar sus problemas... ¡Y ellos, siempre estarán encantados y dispuestos a comprar sus productos o servicios! Conozca el perfil de su cliente ideal a la perfección. De esta forma podrá atraerlo, convertirlo en cliente y satisfacerlo al 500% con los productos o servicios que comercializa como AFILIADO.

## ¿Cuál es la CLAVE para ser un emprendedor exitoso?

Consiga clientes ideales, gánese su confianza, entrégueles VALOR y persuádalos a comprar los productos o servicios que comercializa en la actualidad....

... Esa es la única forma para que su negocio produzca dinero

### La fórmula a su libertad

**N x Dar al cliente lo que desea = Negocio Exitoso y Rentable**

**N** → Número de clientes que reciben el beneficio que su negocio ofrece

El **Marketing Eficaz** es la capacidad de atraer la atención de sus clientes ideales y una vez los atrae, convertirlos en ventas, e inmediatamente ofrecerles una experiencia que les asegure que volverán a repetirlo una y otra vez

Es muy difícil venderle productos a personas que no tienen ninguna motivación y tampoco tienen una necesidad apremiante, que HOY les esté causando dolor. Los clientes ideales no compran productos o servicios... ¡Compran resultados, beneficios, soluciones o cosas que les evite dolor!

Deje en un segundo plano las características de su producto o servicio, a la hora de vender. Enfóquese en decirle y recalcarle a su prospecto cuál es el alivio que recibirá por la solución que le está ofreciendo

### Reglas de oro para triunfar:

**Deje de pensar en usted, en su negocio o en su producto, y enfóquese en pensar que le gustaría recibir, si usted fuera el cliente de su negocio... ¡Entre en la conversación que tiene su prospecto con su propia mente!**

**Sus clientes potenciales odian que les vendan. Pero, les encanta comprar  
No trate de convencer a sus clientes, muéstreles lo que desean y ellos solos se convencerán de comprarlo**

**Permítale a sus clientes ideales el placer de encontrar por su propia cuenta, una solución a sus problemas... ¡Y donde ellos puedan tomar la decisión de comprarla, sin presiones!**

**Trate de entender a su cliente ideal mejor de lo que ellos mismos se entienden y estará a millas de distancia de su competencia**

**Suméjase en los deseos, miedos y fantasías de sus clientes ideales**

**Si quiere generar dinero constante con su negocio cree con sus clientes ideales una relación (GANAR –GANAR)**

**Conozca realmente las METAS y los OBJETIVOS de sus clientes ideales... ¡Estas llaves siempre abrirán la puerta a su felicidad y riqueza!**

**Entre más conozca a sus prospectos y clientes, menos tácticas de marketing y estrategias de venta, necesitará usar para vender sus productos o servicios  
Tómese el tiempo que sea necesario para rastrear y clonar, la mente de su cliente ideal.**

**En lugar de IMPROVISAR y confiar en una fuerte estrategia de ventas...  
¡Generalmente, por muy buena que sea, siempre se queda corta!  
No intente vender productos o servicios, que nadie quiere comprar. ¡Así, ese producto le encante a usted!**

**No venda basura... ¡Si su cliente ideal, le compra por primera vez y no queda satisfecho, nunca más le comprará!**

**¿Qué necesita saber de su cliente ideal?**

**Sus frustraciones**

**Sus miedos**  
**Sus sueños**  
**Sus deseos**  
**Sus problemas**  
**Sus creencias**  
**Sus emociones**  
**Sus actitudes**  
**Sus aspiraciones**  
**Sus comportamientos**

¿Qué **PIENSA Y SIENTE**?

Lo que realmente importa Principales preocupaciones Inquietudes y aspiraciones

¿Qué **OYE**?

Lo que dicen los amigos, Lo que dice el jefe, Lo que dicen las personas influyentes

¿Qué **VE**?

Entorno, Amigos, La oferta del mercado

¿Qué **DICE Y HACE**?

Actitud en público, Aspecto, Comportamiento hacia los demás

**ESFUERZOS**

Miedos, Frustraciones, Obstáculos

**RESULTADOS**

Deseos/necesidades, Medida del éxito, Obstáculos

**¿Cómo descubrir las necesidades de sus clientes ideales?**

**Primero, identifique las NECESIDADES de su cliente ideal, y luego seleccione los productos que comercializará, en torno a esas necesidades**

**¡Recuerde, que sus clientes ideales, sólo se preocupan por satisfacer sus propias necesidades, NO las suyas!... Son envidiosos por naturaleza**

La mejor forma de identificar las necesidades de sus clientes ideales, es investigando a profundidad su mercado... ¡Es muy difícil asumir, lo que ellos están pensando o lo que quieren o desean, sin que se lo digan directamente!

**¿Cuáles son las “necesidades básicas” de los seres humanos?... Según Maslow:**

**¿Cuáles son los 8 DESEOS PRIMARIOS que son responsables, que la gente compre?**

**Deseo No 1.** Sobrevivir, disfrutar y extender su vida y la de sus seres queridos

**Deseo No 2.** Disfrutar la comida y las bebidas

**Deseo No 3.** Tener libertad y alejarse del miedo, el dolor y el peligro

**Deseo No 4.** Tener un compañero sexual, sentirse amado y querido

**Deseo No 5.** Tener condiciones de vida confortables

**Deseo No 6.** Ser superior, siempre ganar y ser respetado por los demás

**Deseo No 7.** Cuidar y proteger a sus seres queridos

**Deseo No 8.** Sentir y conseguir aprobación social

**¿Cuáles son los 9 Deseos Secundarios?**

**Deseo No 1:** Ser informado

**Deseo No 2:** Satisfacer su curiosidad

**Deseo No 3:** Quieren calidad y confiabilidad

**Deseo No 4:** Vivir en convivencia consigo mismo y con los demás

**Deseo No 5.** Sentir y creer que todo es una GANGA u oportunidad imperdible

**Deseo No 6.** Tener limpio y saludable su cuerpo y su entorno

**Deseo No 7.** Ser eficaz y no perder tiempo, dinero y esfuerzo

**Deseo No 8.** Sentirse bello y con estilo

**Deseo No 9.** Recibir los mayores beneficios, al menor costo posible (AHORRAR)

**¿Cómo identificar el PERFIL de su Cliente Potencial?**

¿Es hombre o mujer?

¿En qué país o ciudad está ubicado?

¿Cuál es su edad?

¿Cuál es su estado civil?... (soltero, en una relación, casado, divorciado, viudo y otro)

¿Tiene hijos?... ¿Cuántos hijos?

¿Cuál es su promedio anual de ingresos?

¿Cuál es su nivel de educación?... (Primaria, secundaria, tecnólogo, profesional, maestría, doctorado, etc.)

¿En qué trabaja o cuál es su ocupación?

- ¿Cuáles son los problemas que desea resolver?
- ¿Busca soluciones de forma proactiva a sus problemas?
- ¿Qué quiere o qué desea tener?
- ¿Cuáles son sus miedos y limitaciones?
- ¿Qué le causa más dolor?
- ¿Qué lo mantiene frustrado?
- ¿Cómo se comporta?
- ¿Qué le interesa o cuáles son sus preferencias?
- ¿Cuáles son sus creencias?
- ¿Cuáles son sus hábitos?
- ¿Cuáles son sus actitudes frente a la vida?
- ¿Cuál es el estilo de vida que tiene en la actualidad y cuál es el que desea lograr en el futuro?
- ¿Cuáles son los rasgos más sobresalientes de su personalidad?
- ¿Cuál es su estado de ánimo normal?
- ¿Cuál es su visión, sus valores y su filosofía de vida?
- ¿Qué lo mantiene despierto en las noches?
- ¿Cuál es su meta o aspiración principal?
- ¿Cuáles son sus gustos y disgustos?
- ¿Qué está comprando actualmente?
- ¿Por qué lo compra?
- ¿Se siente satisfecho con lo que compra a su competencia?
- ¿Qué y cuánto están dispuestos a invertir para solucionar sus problemas o necesidades?
- ¿Quiénes son sus enemigos?
- ¿Quiénes son sus amigos?
- ¿Qué información es la que busca en Internet?
- ¿Qué palabras o frases utilizan ellos en Google cuando están buscando información?
- ¿Qué blogs leen con regularidad?
- ¿Qué artículos está leyendo?
- ¿En cuáles redes sociales participa y cómo participan?
- ¿Qué videos ven?
- ¿En qué boletines de noticias está inscrito?
- ¿En qué grupos de Facebook participa?
- ¿Cuáles son los foros en los que participa?
- ¿En qué comunidades participa?

**¿Cómo crear el PERFIL de su Cliente ideal?**

**A medida que vaya identificando el perfil de su “cliente ideal”, vaya encontrando las características comunes, que hacen que el perfil de su cliente, sea similar**

**Cree un PERSONAJE a quién le va a hablar y quién será el promedio de su cliente ideal**

**Colóquele un nombre y póngale una foto, para que vea y sienta, que es una persona real. Colóquele voz y use el mismo lenguaje, que él usa**

**Si su prospecto encaja dentro del perfil de su cliente potencial, sentirá que el producto fue diseñado sólo para él o ella. Es decir, a su medida... ¡Y comprará sin oponer resistencia!**

**Ahora, los que no tengan el perfil de su cliente potencial, sentirán que usted les está hablando a otros. ¡De todas formas, algunos de estos, comprarán y otros no!... Desafortunadamente, no se puede complacer a todo el mundo**

### **Conclusión...**

**No se enamore de su negocio online o los productos que comercializa, enamórese de sus “CLIENTES IDEALES”, y busque las formas más óptimas y rentables, para satisfacerle sus necesidades al 500%....**

**... ¡Y alcanzará su Libertad Financiera (Si o solo sí)!**