



# BONUS

*Extra*

*3. Cómo ser una emprendedora de influencia*

## CÓMO SER UNA EMPRENDEDORA DE INFLUENCIA: en tu vida.

Este bonus es de mis preferidos.

Una emprendedora de éxito es una emprendedora que influye en los demás de forma positiva, que impacta en las vidas de otras personas para elevar el bienestar, la abundancia y el amor en el mundo.

En esta lección aprenderemos cómo ser una emprendedora influyente utilizando **los principios de la influencia en tu vida y en tu negocio.**

### **1. FRENA TUS IMPULSOS DE CRITICAR(TE), JUZGAR(TE) O QUEJARTE**

Evita criticarte a ti misma. Observa cómo te hablas a ti misma y cambia tu lenguaje interior por uno más positivo, expansivo y amoroso. Dí adiós a juzgarte por tu imagen, tu cuerpo, tu manera de ser o tus logros. Mucho mejor, ocupa tu tiempo en aprender las habilidades para mejorar tu bienestar, tu cuerpo, poder personal o tu capacidad como emprendedora. Y por último, evita quejarte. Baja tu vibración y no te soluciona nada. Mucho mejor practicar la aceptación y sin protestar, actuar para mejorarte o mejorar la situación.

Y lo mismo con los demás. Evita hacer críticas o juicios hacia otras personas. Da muy mala imagen de ti. No imagino una líder, de influencia mundial, que critique o juzgue a los demás ¿Quién somos nosotras para juzgar a nadie?. Si no quieres ser juzgada, criticada y cuestionada por los demás, no lo hagas tú primero. Cada uno estamos pasando por una etapa de nuestra vida y no sabemos por las tormentas que está pasando quien tenemos al frente. Cada uno lo hace lo que mejor sabe, que ha aprendido o que ha tenido ocasión, en ese mismo momento.

### **2. SÉ GENEROSA CON TU ATENCIÓN Y HALAGOS SINCEROS A LOS DEMÁS**

Que las personas se lleven un impacto, una imagen y un recuerdo tuyo tan bonito porque les entregaste tu atención, donde no estabas distraída y le regalaste palabras sinceras. De esas palabras sinceras, surgen relaciones muy bonitas y a la vez, estás creando para ti, amor y relaciones sinceras con otras personas. "Lo que das, te llega de vuelta"

### **3. HAZ BUENAS PREGUNTAS A LAS PERSONAS DE TEMAS QUE LE INTERESAN**

Si conoces a la persona, ya sabes que temas le interesan y te puedes preparar algunas sobre el tema.

Si son personas que acabas de conocer, serás muy buena conversadora haciéndole preguntas sobre él o ella, prestando mucha atención, muy presente, tratando de saber qué temas son los que le gustan para poder preguntarle por ellas . Recuerda en la Masterclass 9, los 7 pasos para que un cliente te contrate como su coach.

### **4. LLAMA A LAS PERSONAS POR SU NOMBRE**

A las personas les encanta el sonido de su nombre en tu voz, les encanta ser reconocidos. Eso creará una relación más cercana y de confianza.

### **5. HAZ CONTACTO VISUAL Y PERMANECE MUY PRESENTE**

Evita mirar hacia todos los lados y mírale a los ojos. Trata también de estar muy concentrada en lo que te está diciendo y no pierdas el hilo. Si te pasa, preguntale de nuevo con "disculpa ¿He entendido bien esto...?"

## CÓMO SER UNA EMPRENDEDORA DE INFLUENCIA: en tu negocio.

### **1. REGALA UN PRODUCTO DE VALOR A TUS CLIENTES PARA FIDELIZAR**

No tiene que ser siempre pero, por ejemplo a final de año, a tus clientes más habituales, puedes enviarles una tarjeta de felicitación navideña con un descuento o un producto de alto valor completamente gratuito, para que empiece el año dedicándoselo a ella misma.

### **2. MENCIONA CUANTAS PERSONAS HAN USADO TUS PRODUCTOS O SERVICIOS**



También puedes mencionar las horas de sesiones de coaching con clientes, o que ya has vendido más de 50 programas de X, o que X personas ya han descargado tu ebook o tus audios, etc. Recuerda que las personas necesitan la prueba social de que tus productos o servicios ya han sido utilizados y ellos también quieren utilizarlo.

### **3. ESTABLECE TU AUTORIDAD Y CONOCIMIENTO EN TU MERCADO**

Esto aplica, no solo para emprendedores online, sino para los offline. No importa lo que vendas o si lo haces online o en persona. Hoy en día tienes que utilizar el poder de internet y, como mínimo que tu negocio tenga presencia online para llegar a muchas más personas, a través de una página web que muestre todo lo que tu haces y venda por ti 24/7/365. Y en ambos debes compartir tus estudios, tus logros, tus conocimientos, cómo lo has implementado con tus clientes.

### **4. PROMUEVE LA EXCLUSIVIDAD DE TU SERVICIO O PRODUCTO. HAZ LANZAMIENTOS CON TIEMPO LIMITADO.**

Si tienes un programa que lances de forma temporal o estacional, ábrelo y ciérralo delimitando su tiempo. Una vez cierres las ventas, pon "cupos llenos" y una lista de espera, generarás más interés. Por supuesto, puedes tener otros productos más pequeños disponibles o abiertos todo el año. Recuerda que uno de los principios de los negocios era el de escasez y tenemos que mover al cliente a la acción haciendo lanzamientos "sólo por esta semana puedes acceder al programa X con una consulta privada conmigo o con este descuento o es el último que haré este año"



"Usted puede ganar más amigos en dos meses interesándose de verdad en los demás, que los que puede ganar en dos años cuando se trata de interesar a los demás en uno mismo"

Dale Carnegie

