

DE 0 A 100



DESCUBRE CÓMO LOS EMPRENDEDORES
DE ÉXITO CREAN NEGOCIOS RENTABLES
EMPEZANDO DESDE CERO



FRAN RODRÍGUEZ

franrodriguez.com

© 2020, www.franrodriguez.com

Derechos reservados 2021.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o distribución de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la Ley.

Si quieres ponerte en contacto con **Fran Rodríguez**, puedes hacerlo a través del email fran@franrodriguez.com o desde la web www.franrodriguez.com

HOLA

Si estás aquí leyendo esto, probablemente sea porque quieres crear un negocio rentable, con unos pilares sólidos y que siga creciendo de forma continua para que puedas vivir de aquello que más te apasiona.

Por eso, te voy a contar cómo algunos de los emprendedores más exitosos lo han conseguido. Y cómo tú podrías hacer lo mismo con la información que te voy a dar. Pero antes, para ponerte en contexto, me gustaría contarte algo.

Durante mi trayectoria como empresario, he iniciado, construido, comprado y vendido unas cuantas empresas, en diferentes sectores, y siempre me traigo entre manos algo relacionado con el emprendimiento. Todo lo que vas a aprender aquí, es lo que yo mismo he utilizado en todos mis proyectos durante los últimos 15 años. Además, durante todo este tiempo, he trabajado junto a empresarios como consultor de negocios ayudándoles a crecer en diferentes áreas, como marketing, ventas, operaciones y finanzas, incluso durante la última crisis económica.

**Esto te lo digo con un propósito:
que sepas que todo lo que vas a leer aquí está basado
en mi experiencia personal en el mundo de los negocios,
donde he conseguido grandes éxitos empresariales, y que
confíes en que todo el tiempo, esfuerzo y energía que vas
a invertir para poner en práctica lo que vas a aprender
aquí, funciona en el mundo real.**

Y que después de aprender esto e implementar estos 5 pasos, puedas estar más cerca de conseguir grandes éxitos tú también. Así que ahora vamos a ver estos pasos uno por uno...

ESTO QUE TE VOY A MOSTRAR SON ALGUNOS DE LOS FUNDAMENTOS DE MI SISTEMA.

LOS PILARES

Como sabrás, sin unos pilares sólidos, incluso el edificio más alto se derrumbaría. Y pasa exactamente lo mismo con los negocios.

Y aunque no lo creas...

HAY GENTE QUE HA PAGADO
MUCHO DINERO PARA
APRENDER **LO QUE VAS A
APRENDER AQUÍ**

Quizás te parece una exageración. Pero no lo es. Esto es algo que he aprendido y he puesto en práctica cuando compré una franquicia. Y me fijé en que muchos emprendedores que seguían esta estrategia conseguían adelantar fácilmente a la competencia y de repente llegar a lo más alto de la industria en tiempo récord.

**Mucha gente lo llama suerte.
Pero la suerte no tiene nada que ver.**

Yo lo llamo...

1

DEFINIR TU MARCA



Tu marca es quien eres y por qué alguien debería escuchar lo que tienes que decir. No es sólo tu reputación, es tu credibilidad, autoridad e integridad, todo en el mismo “pack”. Está comprobado que la gente compra de determinadas marcas sin pensárselo dos veces, sin necesidad de intentar vender o convencer por parte de la compañía.

En otras palabras... con una buena marca...

Comprar tu producto o servicio podría ser algo (literalmente) automático.

Así es como algunas start-ups consiguen facturar tantos millones. Los clientes te elegirán a ti por tu marca. Esto significa que no vas a tener que ir por ahí intentando vender o convenciendo a nadie de que te compre.

Pasa lo mismo con otras grandes marcas como Coca Cola, Apple, Google, Disney, Amazon... estas empresas ganan billones de dólares por el posicionamiento y marca que tienen.

¿Te metes en Google a buscar algo porque has visto un anuncio donde te hablaban de las ventajas de Google? ¿O compras Coca Cola por el anuncio que acabas de ver en la tele? Claro que no. Y te digo más...

Recientemente un equipo de científicos usaron equipos de resonancia magnética para hacer un experimento. Para esta prueba, se utilizó a un pequeño grupo de personas que eran fans de la marca Apple. Y el experimento consistía en mostrarles imágenes de productos de la empresa y sus funcionalidades. Mientras tanto, iban midiendo la actividad cerebral para ver cómo reaccionaban.

¿Sabes qué pasaba?

Que los cerebros de estas personas reaccionaban exactamente igual que cuando a una persona religiosa se le mostraba una imagen de su Dios.

ESTE ES EL PODER DE LA MARCA

Esto es lo que pasa cuando construyes tu marca de forma correcta. Pero hay un problema... Construir una marca sólida lleva tiempo y dinero: Apple, Google, Amazon, Disney...

Construir una marca lleva tiempo, dinero y a veces incluso años de exposición continua en los medios de comunicación.

Pero, ¿cómo puedes usar este secreto a tu favor cuando estás empezando y nadie te conoce?

Verás...

En realidad no hace falta que construyas una marca que genere millones (al principio). Lo único que tienes que hacer es...

UNIR TU MARCA A OTRA MARCA QUE YA TENGA ÉXITO

Crear sinergias. Vamos a poner como ejemplo una franquicia. Imagina que abres una gasolinera Repsol. Como propietario de una gasolinera Repsol, puedes usar toda la reputación de esta marca a tu favor, su nombre, publicidad, marketing y prestigio (su marca, en resumen) para vender. Y mucha gente te comprará a ti porque eres Repsol.

NO
QUIEREN
OTRA
MARCA.

**CONFÍAN
EN TI.**

Quieren comprarte lo que tú ofreces y nada más.

Por lo tanto, no tienes que intentar vender. La gente se siente atraída a una marca con la que se siente bien. Es un sentimiento. Una emoción. Es algo que no se puede explicar de forma racional. Por supuesto, esto plantea la siguiente pregunta... Además de comprar una franquicia con una marca reconocida a nivel nacional/internacional, ¿qué otras opciones hay?

¿CÓMO UN EMPRENDEDOR PUEDE CONSEGUIR **CREAR UNA MARCA QUE GENERE MILLONES?**

Lo primero de todo, tranquilo... no te estoy diciendo que tengas que comprar una franquicia. Muchas de las franquicias fracasan de todas maneras. Y algunas pueden ser muy caras. Las buenas noticias para ti es que hay otros “métodos” para no tener que invertir tanto tiempo en el proceso de unir tu marca a otra para ganar autoridad, y algunos de estos métodos son muy simples y no se necesita mucha inversión para empezar. Y de eso es de lo que te voy a hablar en el siguiente punto, donde te voy a mostrar una manera muy simple si lo que quieres es conseguir acelerar este proceso y que puedas ganar autoridad en tu mercado en mucho menos tiempo aún siendo un completo desconocido.

2

MARKETING Y PUBLICIDAD



No necesitas tener millones para hacer Marketing y usar la publicidad a tu favor. Tampoco tienes que hacer un Master ni nada parecido. Pero es verdad que si tu negocio no recibe un constante flujo de leads cualificados, da igual que tengas el mejor producto o servicio del mundo, porque nadie lo conocerá. Esto pasa en todo tipo de negocios, desde negocios físicos a negocios online. Y esta es la principal razón por la que la mayoría de negocios fracasan. Si no atraen leads, dejan de ser viables.

Pero...

*Si el primer paso se hace de manera correcta
(crear tu propia marca y unirla a una marca existente
que ya tenga éxito), la publicidad es automática.*

UNA VEZ TU MARCA Y CREDIBILIDAD ESTÁN ESTABLECIDAS



LOS CLIENTES SE SENTIRÁN PRÁCTICAMENTE ATRAÍDOS POR TI.

No sabrán ni siquiera por qué. Como te he explicado antes, es tan solo un sentimiento, una emoción. Así que no te preocupes demasiado por la publicidad. Y si te interesa, más adelante te voy a explicar cómo lo hice con una franquicia que compré y que en tan solo un año, la conseguí convertir en la 1ª franquicia a nivel mundial entre más de 1.000.

3

VENTAS



La mayoría de personas odia las ventas. No sé si es tu caso. Pero cualquier negocio donde toda la responsabilidad de vender recaiga directamente en ti (a no ser que te guste vender, por supuesto) está destinado al fracaso. Pero al mismo tiempo...

NADA SUCEDE HASTA QUE EMPIEZAS A VENDER

Esto es lo que hace que todo siga funcionando con naturalidad. Así que si no te gusta vender (o no eres bueno vendiendo), va a ser muy difícil que consigas construir un negocio. ¿Cuál es la solución?

Existen numerosos sistemas para automatizar el proceso de ventas online que pueden “vender” por ti. Estructurar un funnel de ventas efectivo es crucial en esta etapa. Definir punto por punto por dónde va a ir pasando el cliente, el tan conocido “**customer journey**”.

Entre estos sistemas se encuentran la tecnología y, por supuesto, es importante contar con un equipo de personas que sean buenas en ventas que te ayuden a vender tus productos y servicios. De esta manera no te tienes que preocupar por vender.

Pero claro, para eso tienes que haber hecho bien tus deberes y haber establecido bien los puntos anteriores:

CREAR UNA BUENA MARCA. PUBLICIDAD - MARKTING.

*Si consigues hacer esto bien, verás que no necesitas
forzar para conseguir la venta...*

Tan solo vas a necesitar estar preparado para **recoger el pedido**. Esto lo he puesto en práctica en mis negocios con muy buenos resultados.

Una vez consigues que el cliente pase por las diferentes fases del funnel, a su ritmo, los resultados son increíbles. Y de nuevo, si te gustaría saber el sistema que utilizo en mis negocios y con mis clientes, te voy a mostrar cómo más adelante. De momento, vamos a seguir con el siguiente apartado, donde vamos a hablar sobre un tema que muchos negocios ignoran o suelen delegar a las primeras de cambio. Algo que la mayoría de las veces es lo que marca la diferencia entre que un negocio sea exitoso o continúe siendo un negocio mediocre.

¿QUIERES SABER CÓMO? **SIGUE LEYENDO** ¿QUIERES SABER

**ESTO QUE TE VOY A CONTAR
ES LO QUE HACE
QUE MUCHOS CLIENTES ESTÉN DESEANDO
GASTAR SU DINERO
EN TU NEGOCIO**

¿QUIERES SABER CÓMO? **SIGUE LEYENDO** ¿QUIERES SABER

4

SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE



Conseguir la venta es tan sólo el primer paso... pero si quieres llevar tu negocio a lo más alto y obtener el máximo beneficio posible, tienes que entender la importancia de una buena atención al cliente.

Las empresas que se centran en el dinero, el marketing y las ventas pero dejan de lado la atención al cliente, no duran mucho. A nadie le gusta un mal servicio. Si ofreces un gran servicio, tus oportunidades de conseguir el éxito en tu negocio se multiplican. De hecho, haz esto bien y...

No tendrás que preocuparte nunca más por tener clientes.

Los clientes vendrán a tu negocio de forma constante, en vez de ir tú detrás de ellos. ¿Cómo sucede esto? Pues porque una vez los clientes obtienen un buen servicio, tu nombre (tu marca), se hace viral. Piensa por un momento en un muy buen hotel. Es tan raro a día de hoy conseguir un servicio excepcional, que los pocos que lo ofrecen consiguen estar "completos" con meses de antelación.

Esto además provoca una reacción en cadena ya que los clientes les contarán a otros lo bien que les atendieron allí.

Es como publicidad gratis, y hace que la gente quiera comprarte a ti. Esta parte, aunque a veces no se le suele prestar mucha atención, es muy importante. Por eso siempre hablo en mis formaciones sobre la importancia de la sistematización y que todo lo que se haga en la empresa debe estar definido y tener un responsable. Con este sistema, todo funciona mucho mejor.

**ES COMO PUBLICIDAD GRATIS,
Y HACE QUE LA GENTE
QUIERA COMPRARTE A TI.**

A continuación, pasamos a la última parte donde hablaremos de algo que suele ser uno de los mayores principales problemas de que un negocio fracase.

Es algo que afecta por igual a empresarios con mucha experiencia o emprendedores que acaban de empezar.



Entendiendo esto bien, podrías tomar cartas en el asunto para evitar que te pase a ti.

5

FINANZAS



Y por último pero no por ello menos importante...

LAS FINANZAS

Al final del día, cuando se apagan las luces, no se trata de lo mucho que has ganado, sino de lo que te queda. Debes hacer lo que sea necesario para aprender los conceptos básicos y hábitos sobre finanzas que tienen los ricos. Una lástima que nuestro sistema educativo no enseñe esto en los colegios. Si miras las estadísticas, está claro que...

La gran mayoría no tiene ni idea de Finanzas.

Esta es una de las razones de por qué muchos emprendedores fracasan. Incluso los que son capaces de vender arena en el desierto o hielo a los esquimales y tienen mucha experiencia a sus espaldas. Da igual. Sin un buen plan financiero, el negocio fracasa. Hay muchísimos empresarios con un Mercedes en la puerta y la nevera vacía. Cuidado con esto. Porque muchas veces cuando aumentan los ingresos, aumentan también los gastos. La verdad es que ganar dinero puede ser relativamente fácil. Lo difícil es mantener la motivación para seguir generando riqueza con el paso del tiempo. Por eso es importante rodearse de gente y aprender de aquellos que lo han conseguido.

El punto 5 es sencillo:

Aprende lo necesario sobre finanzas y selecciona bien de quién quieres aprender.

Bueno... Y aquí lo tienes...

Los 5 pasos que necesitas para empezar a convertir tu negocio, en un negocio de éxito. Y te lo vuelvo a decir, estos pasos no tienen por qué ser **fáciles**. Pero estarás de acuerdo en que no necesitas romperte la cabeza para empezar a implementarlos en tu negocio cuanto antes.

Y la pregunta ahora es...

¿QUÉ OPCIONES TIENES LLEGADOS A ESTE PUNTO?

1

**PUEDES SEGUIR HACIENDO LO QUE HAS HECHO HASTA
AHORA Y ESPERAR A QUE ALGO CAMBIE.**

2

**PUEDES USAR ESTOS 5 PASOS PARA EMPEZAR
A CONSTRUIR LAS BASES DE UN NEGOCIO SÓLIDO
Y CONSEGUIR SER UN EMPRENDEDOR DE ÉXITO.**

Y si por lo que sea, decides elegir la opción 2...

No tienes por qué hacerlo solo...

Ya que uno de los recursos que más valoran para su negocio o proyecto algunos emprendedores...

...es tener contacto directo y personal con un consultor de negocios veterano con experiencia en el mundo de los negocios. Durante los últimos 15 años he visto prácticamente de todo, he hecho consultorías para todo tipo de negocios...

...y me he enfrentado con éxito a varios problemas con los que tú también te vas a encontrar. Desde el balance y situación financiera de tu negocio, operaciones, marketing y ventas, mentalidad para pasar al siguiente nivel, hasta solucionar problemas desastrosos que puedan parecerte irreparables en estos momentos. Sé lo que hay que hacer y cómo hacerlo para conseguir una solución eficaz.

ESCUCHA

Muchos economistas piensan que estamos a punto de entrar en una terrible crisis económica sin precedentes.

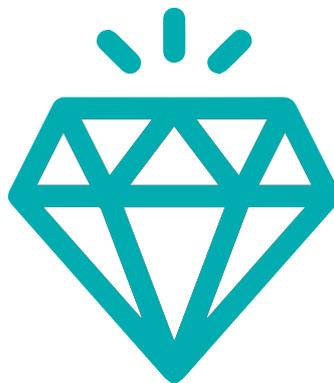
Algunos de estos expertos dicen que ya ha empezado. En ese caso, ya no se trata de mantener un empleo estable y confiar en que tu jefe no te despida.

Llegados a este punto es una cuestión de

SUPERVIVENCIA

Y como dueño de un negocio, vas a estar más protegido ante una crisis económica. En algunos casos, incluso te podrías beneficiar de una situación así. Ya sé que puede parecer raro, pero es verdad. De hecho, muchas de las empresas que ves a día de hoy empezaron en épocas de crisis.

COMO EMPRENDEDOR, UNA CRISIS ES UNA OPORTUNIDAD QUE NO HAY QUE DEJAR ESCAPAR.



Por eso a todas las personas que aprecio, familiares y amigos, les digo que monten un negocio tan pronto puedan. Y esto es a lo que me dedico. A guiar a emprendedores y dueños de negocios a tomar las decisiones correctas.

Pero eso es una decisión que tienes que tomar tú.

Verás.

Somos la suma de las personas con las que nos rodeamos. ¿Has escuchado alguna vez decir esto de **rodéate de gente que sea mejor que tú?**

Pues además, también es importante rodearse de gente que tenga las mismas inquietudes, objetivos similares a los tuyos y que quieran estar aprendiendo durante toda la vida. Ese es el tipo de personas con las que te interesa estar para sacar el mejor potencial de ti.

Una buena forma de pasar a la acción, si lo que quieres es llevar tu negocio al siguiente nivel y aprender nuevas habilidades que te ayuden en este fascinante viaje que es el emprendimiento, es rodearse de personas que están en constante aprendizaje y que compartan tus mismas inquietudes y objetivos.

Y eso es exactamente lo que vas a encontrar en **El Club de Líderes**.

El Club de Líderes (CDL) es una mentoría grupal limitada a 5 miembros, para emprendedores que buscan soluciones a los problemas específicos a los que se enfrentan en sus negocios; además quieren formar parte de una comunidad de emprendedores con los mismos intereses y objetivos, para que puedan beneficiarse de la experiencia (y aprender de los errores) de los demás y utilizarlo a su favor para hacer crecer sus negocios.

**¿TE GUSTARÍA RODEARTE DE ELLOS?
ENTONCES ÉCHALE UN VISTAZO AL CLUB.**

<https://franrodriguez.com/club-lideres/>



Tus acciones de hoy, los resultados de mañana.

FRAN RODRÍGUEZ