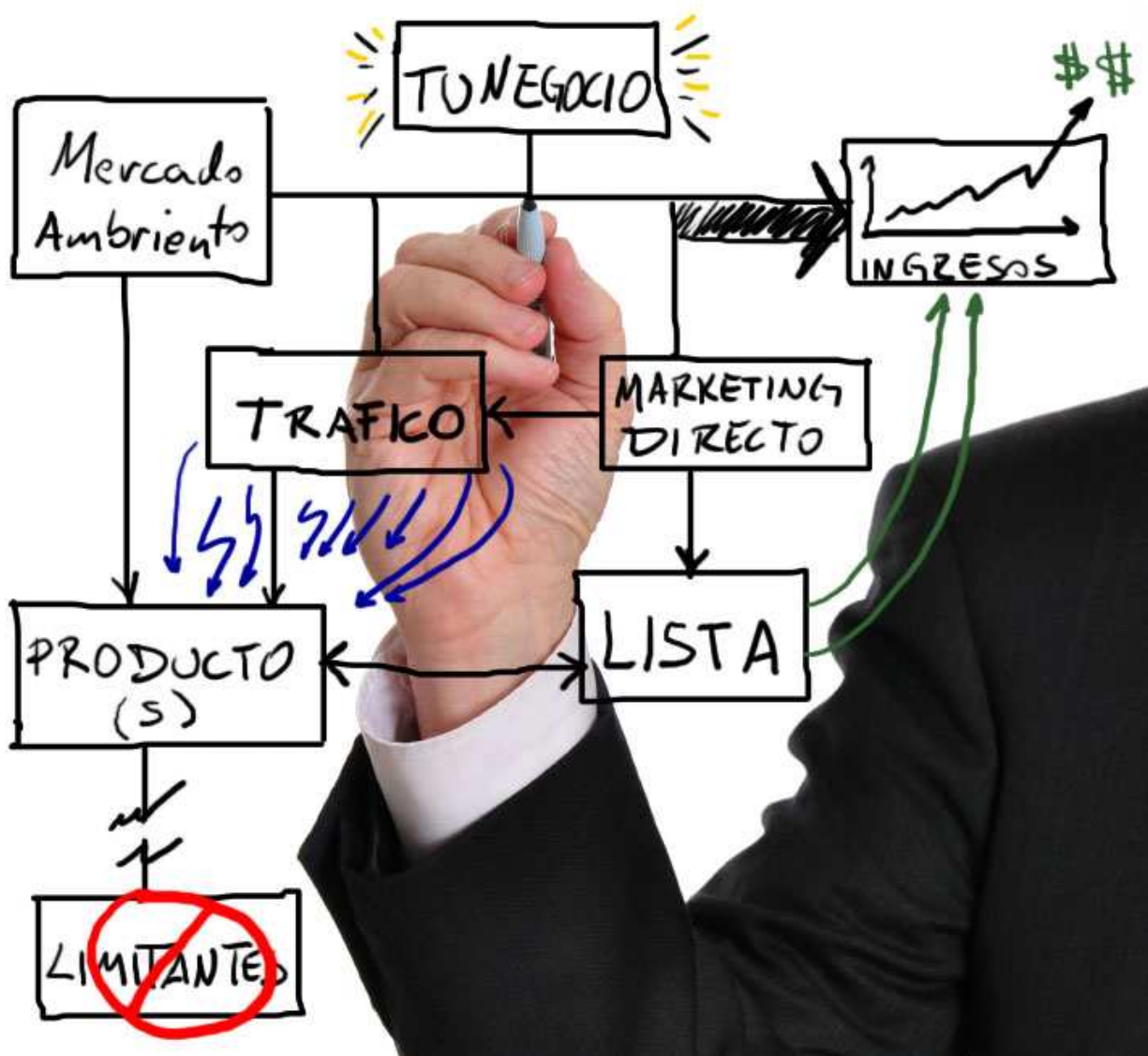


# TALLER "CREA TU NEGOCIO"



# ¿Qué quieren comprar?

---

El lugar de preferencia para encontrar clientes, ideas y soluciones son los foros de discusión.

Para tu Nicho #1 busca en google “foro nicho1” y escribe los resultados en los espacios de abajo

URL del Foro

|  |
|--|
|  |
|--|

Tópicos Populares

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

URL del Foro

|  |
|--|
|  |
|--|

Tópicos Populares

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

# ¿Qué quieren comprar? (2)

---

El lugar de preferencia para encontrar clientes, ideas y soluciones son los foros de discusión.

Para tu Nicho #2 busca en Google “foro nicho2” y escribe los resultados en los espacios de abajo

URL del Foro

|  |
|--|
|  |
|--|

Tópicos Populares

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

URL del Foro

|  |
|--|
|  |
|--|

Tópicos Populares

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

# Plan de acción de 10 Pasos

---

1. Determinar el nicho
2. Buscar foros relacionados
3. Ver las conversaciones más populares
4. Ver que tópico se discute una y otra vez y escoger el más frecuente
5. Hacer una búsqueda de ese tópico y apuntar información importante
6. Comenzar el reporte con el ¿Por qué deben aprender esto? Dales las razones más importantes
7. Definir el concepto principal del tópico del reporte. Y definir principios. Por qué funciona
8. Crear un plan de acción PASO A PASO 😊
9. Tocar las cosas que pueden salir mal con el plan y ejercicios para sobreponerlo
10. Dar ejemplos de los resultados esperados si se sigue el plan al pie de la letra

# No Olvidar

---

- Trabajar en bloques ininterrumpidos (50 min – 1hr)
  - o NO DISTRAERSE
  - o NO EMAIL
  - o NO CHAT
  - o NO CELULAR
  - o NO TELEFONO
  - o NO NAVEGAR FUERA DE TEMA
- Categorizando información en:
  - o ¿Por qué?
  - o ¿El qué?
  - o ¿Cómo?
  - o ¿Que pasaría si?
- Regla de los 10
  - o 10 segundos si es relevante
  - o 10 segundos definir categoría
- **Hay Recursos? Usa enlaces de afiliado!**
- La idea es familiarizarse con el Proceso no tener un “Best Seller” la primera vez
- Si no te sale bien la primera vez intenta de nuevo
- Si un producto no se vende, se usa como bono
- **Tu tiempo y trabajo NUNCA se desperdician si estas generando contenido**

# Hoja de Trabajo Entrevistas

---

Nicho

|  |
|--|
|  |
|--|

Competencia

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

Preguntas

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

Experto(s)

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

# Intercambiando Experticia

---

Este es un ejemplo de algo que puedes decirle a tu experto para que ambos ganen e intercambien sus experticias.

“Para esta entrevista yo voy a hacer la mayoría del trabajo, me voy a encargar de configurar la teleconferencia, voy a preparar las líneas telefónicas me voy a encargar de grabar la entrevista, editarla publicarla y convertir esto en un producto Terminado profesional. Yo voy a pagar por la transcripción y en fin voy a hacer todo lo necesario para que esto quede bien y al final te voy a mandar un CD terminado.

Tu puedes hacer con él lo que querrás, puedes venderlo, lo puedes regalar, lo puedes usar como un bono para tus clientes actuales o como un producto específico. También pudieras simplemente grabarlo a un CD y enviarlo o como agradecimiento al cliente o un prospecto lo único que tienes que hacer es llegar por 90 minutos y responder unas preguntas fáciles que yo te haré”

No importa cuál sea la forma de remuneración es aconsejable consultar con un abogado sobre los derechos y tipos de acuerdo que hay que hacer.

# Recursos

---

Camtasia

<http://www.techsmith.com/camtasia.asp>

Jing

<http://www.jingproject.com/>

Godaddy

<http://godaddy.com>

Dotomator

<http://dotomator.com>