

The background of the book cover features a woman in a pink dress standing in a field of golden wheat. She is holding a red lantern with two black straps. The lantern is lit, casting a warm glow. The scene is bathed in a golden light, suggesting sunset or sunrise.

ALEX NOVELL

EMPRENDER

CON ÉXITO

Para coaches, terapeutas y profesionales del crecimiento personal

edición
2025

CONTENIDO

03 Sobre mí

05 Las 4 CAPAS del emprendimiento

06 Las 4 ETAPAS del emprendimiento

CLARIDAD

- 08 - Cambia el Chip
- 09 - Propósito
- 10 - Sosten el foco

DEFINICIÓN

- 11 - Define tu Segmento
- 12 - Tu Avatar
- 13 - Tu Método

ESTRUCTURA

- 14 - Planifica
- 15 - Formate
- 16 - Invierte
- 17 - Pon Precio
- 18 - Sabotajes
- 20 - Automatiza

EXPOSICIÓN

- 21 - Atrévete a exponerte
- 22 - Estrategia
- 24 - Ensayo Error
- 25 - Mide los resultados

26 MÁSTER DE GESTIÓN Y MARKETING

SOBRE MÍ

Si has aterrizado aquí es posible que ya sepas algo sobre mí, aunque es habitual acceder a un e-book, a un webinar o a una charla gratuita sin saber nada de la persona que está detrás. Por este motivo, antes de empezar, me gustaría presentarme.

Me llamo Alex Novell y podría decir que he vivido varias vidas dentro de esta vida. Empecé como empresario precoz: a los 22 años monté mi primera empresa mientras estudiaba arquitectura, y a los 30 ya dirigía siete compañías, una en Dubai, en ámbitos como la realidad virtual, el marketing digital o la gestión empresarial. Por fuera parecía éxito; por dentro, estancamiento y sin darme cuenta.

El gran giro llegó cuando un libro de Eckhart Tolle me abrió la puerta a la conciencia. Eso me ayudó a darme cuenta, que nada estaba en su lugar y lo que creía que sí, tampoco. Poco a poco cerré todas mis empresas, me separé y con una mano delante y otra detrás inicié de cero. Me formé como coach y terapeuta y descubrí una nueva pasión: acompañar a las personas en sus procesos de transformación.

Durante años trabajé como coach y terapeuta, hasta que la vida me mostró otra pieza clave: mi nuevo emprendimiento me iba bien, y mi entorno (colegas de profesión) me invitaban a acompañar a otros a emprender. Algo a lo que me negaba. Aprendizaje: la vida me ha hecho un emprendedor en serie, y mi experiencia empresarial podía ponerse al servicio del crecimiento personal. Así nació mi primer programa de Marketing para Terapeutas, que ayudó a miles de profesionales a lanzarse al mundo con claridad, propósito y estrategias reales.

Pero de nuevo, el ciclo se repitió. Vi que muchos alumnos, aun con herramientas de marketing, se bloqueaban en sus procesos: procrastinaban, se sentían impostores, caían en la gratificación cortoplacista, se saboteaban o por desgracia, algunos abandonaban. Así nació Haz Que Suceda, un proyecto enfocado en mentalidad, propósito y manifestación, donde la transformación interior se convierte en motor del emprendimiento y de la construcción de tu vida.

Hoy he integrado ambos caminos: el del emprendedor nato y el del buscador de conciencia. Desde el Máster de Gestión y Marketing, acompaña a coaches, psicólogos y terapeutas a unir su propósito con estrategias que funcionan, a superar sus miedos y sabotajes, y a construir negocios exitosos alineados con quienes realmente son.



Hace unos años escribí la primera versión de este ebook. En aquel momento, el objetivo era dar claridad a terapeutas, coaches y profesionales del crecimiento personal sobre cómo dar sus primeros pasos para emprender. Y funcionó: miles de personas lo leyeron y aplicaron sus ideas.

Pero el mundo ha cambiado. Hoy las reglas del juego son otras. La velocidad, la digitalización, la inteligencia artificial y la necesidad de diferenciarte han puesto el listón mucho más alto. Ya no basta con hacer lo mismo que todos y esperar resultados.

Por eso he querido actualizar este material, para traerte lo mejor de mi experiencia de más de 30 años emprendiendo y más de 10 acompañando a terapeutas a lanzar y escalar sus proyectos.

Voy a usar una metáfora que quizás me has escuchado en algún webinar: la lamparita.

Imagina una pequeña lámpara de aceite que lleva 10 años en una estantería, apagada. ¿Está cumpliendo su función? No. Sirve para decorar, sí, pero su función real es iluminar.

Y aquí está la clave: muchos profesionales están “decorando” con su proyecto, en lugar de iluminar al mundo con su verdadera función.

Este ebook está diseñado para que conectes con tu función real, definas tu rumbo y, paso a paso, construyas un proyecto sólido, sostenible y libre de sabotajes. No es solo técnica. Es mentalidad, propósito y estrategia.

Y como estamos en 2025, también encontrarás un paso extra dedicado a lo que hoy marca la diferencia: la automatización y la inteligencia artificial. Porque sí, ahora puedes avanzar lo que antes llevaba meses... en días.

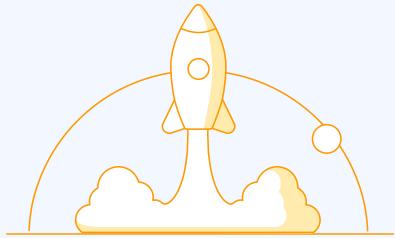
Aquí estoy para lo que necesites,

Un abrazo y haz que suceda,

Alex

Alex Novell





LAS 4 CAPAS

del proceso de

EMPRENDIMIENTO

Hay 4 procesos internos que suceden simultáneamente en el momento de emprender y es importante tenerlos en cuenta para poder detectar en cuál de ellos estás encallad@ o perdiendo el rumbo. Las llamo las 4P.

0

PROpósito

1

PASOS

2

PARADIGMA

3

PRESENCIA

Como en un pastel, cada capa se sustenta sobre la otra:

La desorientación por no saber hacia donde voy (objetivo), ni para qué lo quiero (propósito). La necesidad de tener claro el rumbo y darle sentido. A esto lo llamo capa 0 y es la base del pastel. Lo que le da solidez y estabilidad.

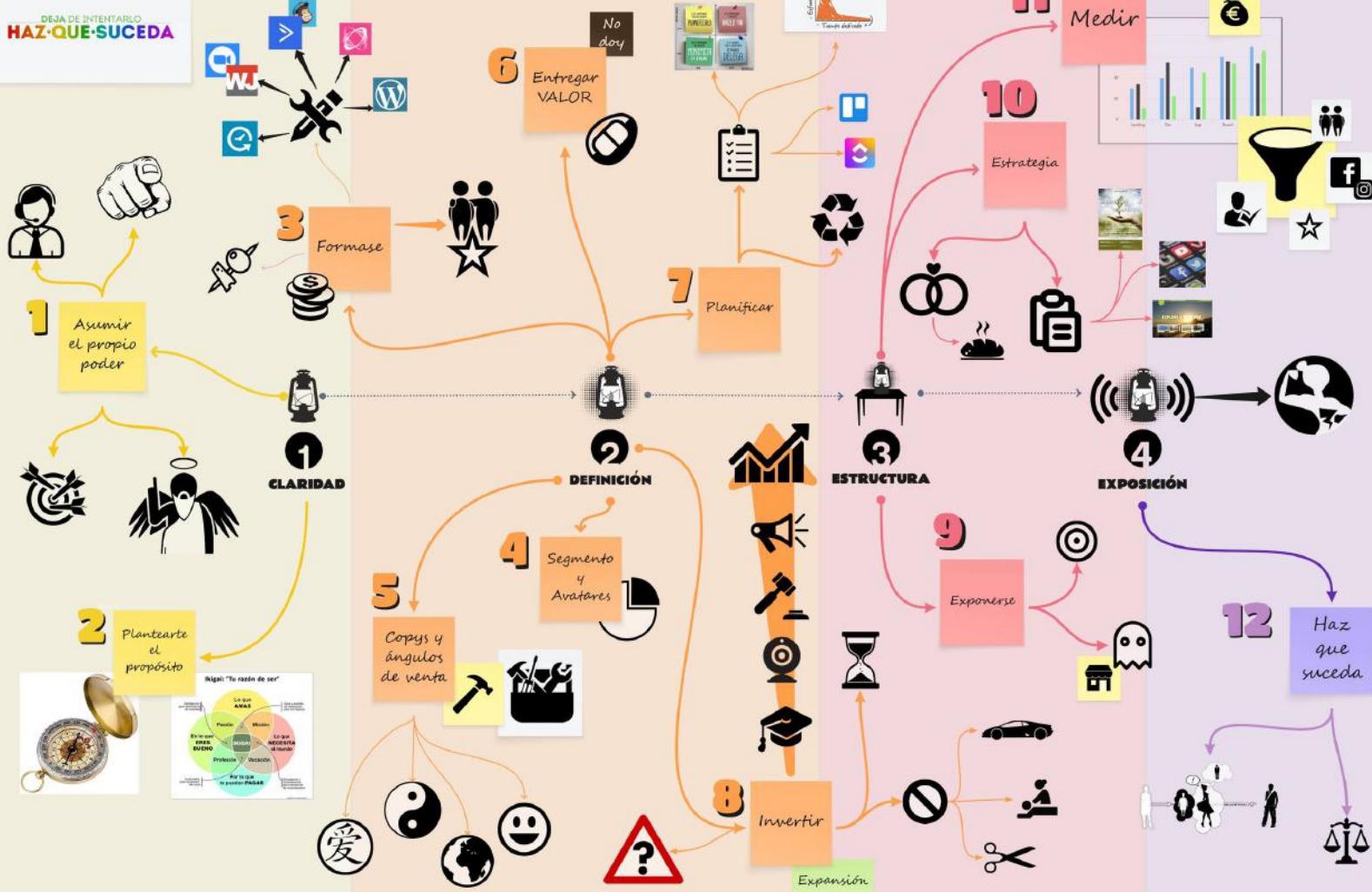
La incertidumbre de cómo llego al objetivo, es decir, la necesidad de conocer los Pasos a seguir para sentirme segur@ en el camino (herramientas, estrategias, automatizaciones, etc...). Esto es la capa 1.

La interpretación inconsciente de esos pasos desde tu Personaje interno (tu manera de ver el mundo) y por tanto la incorrecta ejecución de los mismos, provocando así el sabotaje consecuente. Esta es la capa 2.

La atención (o la falta de ella más bien), a saber, la capacidad de cultivar la Presencia interna, la cual te permite dilucidar y evitar esos sabotajes en el momento que suceden. La capa3.

Si no se trabajan estas 4 capas simultáneamente el éxito es imposible, o muy improbable, a menos que no haya alineaciones astrales increíbles o estés tocad@ por la mano de Dios :-D.





A TENER EN CUENTA

- Hay 4 etapas claras en cada proceso de emprendimiento
1. Obtener claridad
 2. Definir a quién y cómo
 3. Montar estrategia
 4. Exponerse



Cada etapa requiere aprender nuevas aptitudes y transitar ciertas dificultades. Emprender no es sentarse y esperar. Es como tener un hijo. A veces te confronta.

Recuerda que esfuerzo no es sacrificio. Subir a la montaña requiere de esfuerzo, pero si el resultado es bueno no hay sacrificio. Esto es lo mismo.

1- CLARIDAD - Encuentra tu dirección

No todo el mundo está en este punto, pero si no has pasado por aquí puede que estés picando piedra sin resultados.

Esta es la base de todo. Aquí conectas con tu propósito real, tu tema vital y el sentido profundo de por qué haces lo que haces. Definir el para qué y el hacia dónde te da dirección y te permite sostener el proceso cuando llegan los desafíos. Sin claridad, cualquier estrategia se convierte en ruido.

2 - DEFINICIÓN - A quién ayudas y cómo lo comunicas

Esta etapa está muy ligada a la anterior. Una vez tienes claro tu propósito, toca darle forma. En esta etapa defines tu segmento, tus avatares y tu mensaje. Aprendes a presentarte desde la necesidad que cubres —no desde la herramienta que usas—, a construir tu biografía, tu elevator pitch y tu posicionamiento. Aquí es donde tu proyecto empieza a tener identidad propia.

3 - ESTRUCTURA - Construye el sistema que sostiene tu negocio

Con el quién y el qué definidos, llega el momento de crear la estructura que convierte tu propósito en un negocio sostenible. Diseñas tu embudo de captación, eliges la estrategia más adecuada para ti y construyes tanto el contenido (web, webinars, emails, VSLs) como el continente (páginas, automatizaciones, procesos). Es el momento de poner orden, método y tecnología al servicio de tu misión.

4 - EXPOSICIÓN - Sal al mundo y genera impacto

Aquí se activa todo. Aprendes a lanzar, hacerte visible y llegar a las personas adecuadas con las estrategias de promoción que mejor encajan contigo: redes, webinars, campañas o colaboraciones. Es la etapa de visibilidad y expansión, donde dejas de esconderte y tu proyecto empieza a brillar y atraer a sus clientes naturales.



1.1 CAMBIA EL CHIP DE ASALARIADO A EMPRENDEDOR

Este paso es uno de los grandes saltos internos.

No tiene tanto que ver con aprender nuevas herramientas, sino con pensar distinto.

Durante años hemos sido educados para obedecer estructuras externas: horarios, normas, sueldos, aprobaciones.

Y sin darnos cuenta, al emprender seguimos buscando “al jefe invisible”:



- el algoritmo de Instagram que decide si vales,
- el número de likes que te da permiso para seguir,
- o el cliente que, si no llega, activa la sensación de fracaso.

Ser emprendedor no es trabajar sin jefe:

es convertirte en el responsable de tu energía, tu enfoque y tus resultados.



LA MENTALIDAD ADECUADA

La mentalidad asalariada busca seguridad.

La mentalidad emprendedora construye seguridad.

Y la diferencia está en dónde colocas el poder: fuera o dentro.

En mis formaciones siempre digo: “No se trata de tener un negocio perfecto, sino una mente preparada para sostenerlo.”

Porque si tu mente sigue operando desde el miedo a fallar, desde la falta de merecimiento o desde la comparación, da igual cuánto sepas de marketing: te sabotearás igual.



EJERCICIO PRÁCTICO

Anota estas tres preguntas en tu cuaderno y respóndelas sin filtros:

- 1 ¿En qué áreas de mi emprendimiento todavía actúo esperando aprobación o permiso?
- 2 ¿Qué decisiones estoy postergando por miedo a equivocarme?
- 3 ¿Qué haría si supiera que no puedo fallar?

Cada una de ellas apunta a un patrón de “asalariado emocional” que aún vive en ti. Detectarlo ya es parte de la transformación.

Insight de mentalidad:

Emprender es un acto espiritual disfrazado de estrategia.

Cada decisión, cada miedo y cada paso te enfrentan con tu propia conciencia de abundancia, de merecimiento y de libertad.

El negocio es solo el escenario donde se representa tu evolución.



1.2 PROPÓSITO ¿PARA QUÉ LO HACES?

Muchas personas emprenden sin plantearse para qué lo hacen. Emprenden por inercia, ya sea interna ("las terapias me han cambiado, voy a dedicarme a ellas") o externa ("me han propuesto una idea y, ¿por qué no?"), pero en ningún caso se plantean si allí es donde quieren y deben estar. Lo primero es plantearse el propósito y para ello, tienes varias herramientas.



EL PROPÓSITO DE VIDA NO ES ALGO QUE ELIGES

Es algo que sucede, con lo que ya vienes. Si te fijas, hay situaciones o experiencias que se han repetido en tu vida y que te han proporcionado aprendizajes. ¿Cuáles son? También es posible que la vida te ponga algunas cosas fáciles y otras difíciles. Observa lo que te está diciendo. Para ello, una herramienta que te puede ayudar es el *Ikigai*. Fíjate: la persona que tienes al lado, tiene una experiencia totalmente diferente



SIGUE UNA BRÚJULA, NO UN RELOJ O UN MAPA

El propósito indica el camino. Es una dirección, no una ruta exacta en un tiempo definido. Ceñirse demasiado a las previsiones y planificaciones te puede llevar a obsesionarte con los detalles y perder el foco original. Imagina el propósito como la cima de una montaña. Tienes planeada una ruta, pero es posible que durante el camino te des cuenta de que es mejor otro camino o que merece la pena esperar y acampar en un valle. Ves paso a paso.



EL PROPÓSITO ES EL COMBUSTIBLE

El para qué es la gasolina que te mantiene avanzando cuando el motor del entusiasmo se apaga. Si no sabes por qué haces lo que haces, cualquier dificultad se siente como una pared. Cuando lo sabes, cada obstáculo se convierte en una prueba del camino. No tengas miedo de incluir también tus motivaciones terrenales: el para qué no es solo espiritual. A veces incluye libertad, estabilidad económica o reconocimiento. Lo importante es que te mueva de verdad.



INSIGHT CLAVE

El propósito es el sentido de lo que haces. Tenemos 4 tipos: El para qué de tu vida, lo llamo AlmaPósito, el para qué de tu objetivo particular, lo llamo EgoPósito, el para qué hacia los otros, PoliPósito y el para qué en relación a la conciencia, CosmoPósito. Pregúntate el sentido que tiene para ti lo que haces en estas 4 dimensiones.



1.3 SOSTÉN EL FOCO DETERMINACIÓN Y PERSEVERANCIA

Lo que te contaré ahora no te parecerá nuevo, y hasta me dirás que es lógico. Pero el 90% de los profesionales caen en esta trampa.

En el momento de lanzar (por ejemplo unos webinars gratuitos) suceden un millón de cosas que ahora no puedes ni imaginarte. De hecho yo personalmente las cuento siempre, pero parecen caer en saco vacío :-D. En la mayoría de casos, el primer lazamiento es caótico y casi siempre sin los resultados esperados. ES NORMAL.

Si vas a tirar al arco, ya sabes que es infantil creer que le darás a la diana la primera vez o las 10 primeras seguidas. No es realista. Debes practicar. Aquí igual.

Y el error común, al hacer el primer lanzamiento y que no salga bien es pensar:

Este no es mi segmento, este no es mi embudo, quizás no valgo para esto, debería dedicarme a otra cosa... y el acto reflejo es cambiarlo todo. ERROR. Solo los que sostienen y mejoran su embudo tienen éxito. Pero requiere de tiempo y esfuerzo.



ESFUERZO VS SACRIFICIO

Te recuerdo algo de lo que ya hice mención anteriormente pero que es muy importante que asumas, y que en el "mundillo" de la espiritualidad no está muy bien visto:

ESFUERZO NO ES SACRIFICIO

Si te gusta subir a la montaña, eso requiere de esfuerzo. Pero te motiva el camino y llegar a la cima. Ese esfuerzo no es sacrificio aunque haya momentos difíciles e incluso en los que sufras un poco.

Si traes a una amiga que no le gusta subir montañas, ese esfuerzo va a ser un sacrificio.

Si emprendes con sentido, conectad@ con lo que haces y tienes claro hacia donde vas y para qué, no habrá sacrificio.

Pero si esfuerzo a veces.



PLACER VS FELICIDAD

Vivimos en una cultura de gratificación instantánea, donde las redes, las series, las compras, la bollería, nos promete una microdosis de placer.

Confundimos microdosis de placer con felicidad.

La sociedad del "bienestar" nos ha vuelto adictos a sentirnos bien todo el tiempo, pero esa adicción sabotea nuestra capacidad de sostener lo importante. Cuando algo requiere paciencia, repetición o silencio, la mente busca escapar hacia la siguiente distracción que le haga sentir alivio inmediato. Así nace la procrastinación moderna: no por pereza, sino por saturación. Recuperar el foco es hoy un acto revolucionario.

Quien logra liberar su atención secuestrada y dirigirla con intención hacia un solo objetivo, no solo alcanza resultados, sino libertad interior.



2.1 TU SEGMENTO ZAPATERO A TUS ZAPATOS

Muchos terapeutas se lanzan al mundo queriendo ayudar “a todo el mundo”. Y el resultado es que su mensaje no conecta con nadie.

Tu segmento no se inventa: se reconoce.

Suele tener relación con tu tema vital, con aquello que la vida te ha hecho vivir, superar o comprender profundamente. Ahí está tu maestría real.

Cuando eliges un segmento, no te estás limitando: te estás enfocando.

Y el enfoque crea conexión.

Las personas no buscan terapeutas genéricos, buscan a alguien que comprenda exactamente lo que sienten. No buscan conocimiento. Buscan sabiduría.

Cuando alguien lee tu mensaje y piensa “¿cómo sabe esto de mí?”, ahí comienza la magia.

EJEMPLO



Imagina que has vivido años lidiando con la ansiedad, y ahora ayudas a personas que sienten lo mismo.

Tu experiencia no solo te da autoridad, te da empatía real.

Conoces su lenguaje, sus miedos, sus rutinas mentales.

Y eso no se estudia: se ha vivido.



EJERCICIO PRÁCTICO

Haz una lista de los temas que más se han repetido en tu vida (bloqueos, miedos, aprendizajes).

Pregúntate:

¿Cuál de estos temas ya puedo acompañar?

¿Qué tipo de personas están hoy donde yo estuve?

¿Qué necesitan concretamente resolver?

De esa intersección saldrá tu segmento natural.



INSIGHT CLAVE

Cuando eliges un segmento, no estás decidiendo a quién vender, sino qué parte de ti vas a poner al servicio.

Y eso cambia por completo la energía con la que comunicas.



2.2 TU AVATAR ENTRA EN SU MUNDO

Una vez tienes claro tu segmento, el siguiente paso es entenderlo por dentro.

No basta con saber su edad, profesión o intereses. Tienes que conocer cómo piensa, qué siente y qué le duele. Tu cliente ideal —tu avatar— no es una ficha de datos, es una persona real con miedos, contradicciones y deseos profundos.

El error más común de los terapeutas es hablar desde su mirada terapéutica, usando conceptos que su cliente aún no entiende. Le hablas de “creencias limitantes” o “energía bloqueada”, y él solo piensa: “tengo ansiedad, no duermo y quiero dejar de sentirme así.”

Cuando hablas su idioma, conectas. Cuando hablas el tuyo, enseñas, pero no vendes.



EJEMPLO

Imagina que acompañas a personas con ansiedad.

Tu avatar no busca “trabajar su sombra”, busca “poder dormir sin medicación” o “dejar de pensar todo el día en lo mismo.”

Ahí es donde debes encontrarlos.

Habla desde sus síntomas, no desde tu manual.



EJERCICIO PRÁCTICO

Escribe una lista con los síntomas, emociones, pensamientos y situaciones que vive tu cliente ideal.

(Por ejemplo: “me siento culpable por no poder disfrutar”, “mi cabeza no se apaga”, “me cuesta concentrarme”).

Divide la lista en 4 áreas:

- Físico
- Emocional
- Mental
- Relacional

Luego crea otra lista con sus deseos y aspiraciones: lo que quiere sentir, lograr o recuperar.

Esa combinación es tu Mapa del Avatar: el puente entre su mundo actual y el que desea alcanzar.



INSIGHT CLAVE

Cuanto más conozcas el lenguaje interno de tu cliente, menos necesitarás convencerlo. Si tu mensaje va directo a tu avatar, esté sentirá la conexión.





2.3 DEFINE UN MÉTODO DE TU EXPERIENCIA A TU PROPUESTA

Ya sabes quién eres, por qué haces lo que haces y a quién ayudas.

Ahora toca mostrar cómo lo haces de una forma clara y comprensible. Tu método es la manera en la que acompañas a otros. Es la síntesis de tu experiencia, tus herramientas y tu forma única de mirar el proceso de transformación. Cuando lo defines, le das estructura a algo que hasta ahora solo existía en tu intuición.

Piensa en tu método como un puente:

en un extremo está tu cliente con su problema, y en el otro, la versión de sí mismo que quiere alcanzar. Tu trabajo es construir ese puente paso a paso, de forma que quien te escucha pueda entenderlo, visualizarlo y confiar en él.

Las personas no compramos por las cualidades de lo que nos venden. Compramos porque confiamos en que lo que nos venden nos va a funcionar. Si alguien no te compra, no es por falta de dinero o tiempo, es porque no confía que tu puedas hacer lo que dices o que el/ella pueda hacer lo que propones. Un método SOLIDO y confiable ayuda a aligerar esta barrera.



EJERCICIO PRÁCTICO

Haz una lista con todas las herramientas, enfoques o disciplinas que usas. Crúzalas con la lista de problemas y síntomas de tu cliente. A cada problema le asignas una herramienta o una técnica que lo solucione.

Agrúpalas en 3-5 fases que representen el recorrido que haces con tus clientes. Busca evidencias, estadísticas, testimonios, ... que validen que esas herramientas solucionan esos problemas.

Diseña un gráfico que lo ejemplifique claramente para que puedan entender lo que compran y...

...ponle un nombre a tu método ;-)

TU MENSAJE

Una vez tienes tu método, necesitas contarla bien. No con tecnicismos, sino con humanidad. Tu mensaje tiene que responder tres preguntas esenciales:

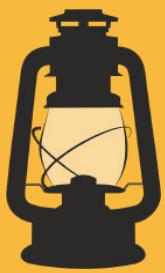
- 1 ¿A quién ayudas?
- 2 ¿Qué problema resuelves?
- 3 ¿Qué resultado consiguen contigo?



Ejemplo:

"Acompaño a personas que viven con ansiedad a recuperar la calma interior, aprendiendo a gestionar su mente y su cuerpo desde la conciencia."

No hace falta que suene perfecto, solo que suene auténtico y claro.



3.1 PLANIFICA PERO NO TE RIGIDICES

La planificación es necesaria, pero también puede ser una arma de doble filo. No planificar lleva a perder tiempo, dar vueltas innecesarias, dejar las cosas a medias... Pero la excesiva planificación puede llegar a bloquearte y a que tu proyecto no salga nunca a la luz. Planificar no implica solo ordenar acciones en el tiempo, sino también cumplir con su ejecución. ¿Cómo puedes planificar de forma eficaz?



Aterrizá tus ideas

Tu mente genera ideas constantemente y es imposible procesarlas todas. Para no perderte en una nebulosa, anótalas y usa **mapas mentales**. Te ayudarán a conectarlas entre ellas, a darles sentido y a no perder información.



Tareas pequeñas

Para llevar a cabo tus ideas, divídela en **tareas pequeñas**. De esta forma, lo que al principio te puede parecer inalcanzable y abstracto, se convierte en una serie de acciones muy concretas y sencillas: enviar un email, hacer una llamada...



Sigue un orden

Asigna un tiempo a cada tarea y ocúpate primero aquello que sea urgente e importante. Delega las tareas que necesites atender pero que no sean primordiales y minimiza lo que no aporte nada a tu proyecto.



RECICLA Y GANA TIEMPO. Si aprovechas el material que vayas creando tendrás contenido para nutrir distintos canales. Un ejemplo: si das una charla, de ahí puedes sacar videos para tu canal de YouTube, imágenes para Instagram, ideas de artículos para tu blog, etc.



3.2 FÓRMATE NO SOLO EN TERAPIAS

La formación en gestión, finanzas, marketing, etc., es básica para cualquier persona que quiera emprender. En el momento que decides lanzar tu propio proyecto, te conviertes en una pequeña empresa y es importante que sepas cómo llevarla.

NO VAYAS DE TAPAS

Cuando no sabes cómo hacer algo, es habitual picotear de aquí y de allá. Es decir, buscar un poco en internet, hacer un pequeño curso, probar lo que alguien te ha dicho... Y evitar gastar dinero en formación. Esto puede provocarte una indigestión grave ;-)



INVIERTE

La formación y las herramientas adecuadas te ahorrarán tiempo y dinero a largo plazo. No dudes en invertir en todo aquello que necesites para conseguir tus objetivos. Seguro que inviertes en formación "terapéutica". ¿Qué pasa con la formación "empresarial"?

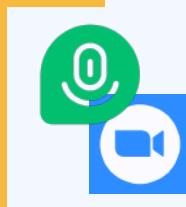
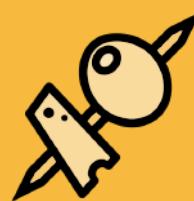
DELEGA CUANDO SEPAS

Solo cuando sepas cómo gestionar tus finanzas, cómo llegar a tus potenciales clientes o cómo vender lo que estás haciendo, podrás delegar correctamente porque sabrás lo que necesitas, cómo decirlo y a quién pedírselo. Cuando delegas para sacarte un "marrón" el tiro acostumbra a salir por la culata.



DEJA QUE TE ACOMPAÑEN

Es imprescindible que des tus primeros pasos acompañado por un profesional del marketing y/o de la gestión. Elige la mentoría con la que más conectes y no dudes en invertir en ella. Tus resultados se multiplicarán por 1000.



No todas las herramientas sirven para todo. Es importante que tengas claro cuáles son las que necesitas y para qué. La formación te permitirá conocerlas y aprender a sacarles el máximo partido.

Automatiza y agiliza

Herramientas todo en 1 como elheraldo.es (go high level) te ayudan a automatizar todo el proceso y agilizarlo con plantillas

Organiza eventos

Los eventos online son un canal ideal para captar clientes. Para ello puedes usar herramientas como Demio o Zoom.

Crea comunidad

El Heraldo y Mailchimp son algunas herramientas que te permiten gestionar tu base de datos y enviar newsletters personalizadas, entre otras muchas cosas.

Ordena tus ideas

Los mapas mentales son útiles para ordenar, estructurar y compartir ideas. MindMeister o Miro te facilitarán mucho la tarea.

Aprende cómo usar tu web

Tener un conocimiento básico sobre cómo funciona una web o un e-commerce evitará que pierdas dinero contratando servicios que no necesitas.



3.3 INVIERTE ECONÓMICA Y PERSONALMENTE

Hacer un viaje en coche sin gasolina es imposible. Y con la inversión pasa lo mismo. Sin inversión, no hay un retorno económico y, además, se pierde mucho tiempo buscando y probando formas gratuitas y poco eficaces de hacer las cosas. Pero, es importante saber **cómo invertir y en qué**.



Formación

No solo es importante formarte en aquello que vas a ejercer (terapias, coaching, etc.). También es necesaria la formación en marketing, finanzas y cualquier otro tema relacionado con la gestión de una empresa.



Tecnología

La tecnología es importante para expandir tu mensaje. Necesitarás de tecnología para grabar y editar vídeos, para diseñar tu web o tu e-commerce, para montar tu escuela online... No la pases por alto.



Legalidad

Estudia bien qué necesitas poner en marcha y hazlo de manera legal. Quizás tienes que darte de alta como autónomo, crear una sociedad, contratar un seguro de Responsabilidad Civil o un sistema de protección de datos.



Marketing

Todo lo que inviertas en marketing será la clave para darte a conocer. Puede que necesites hacer publicidad, carteles, alquilar un espacio para dar una charla, contratar a alguien de soporte... Todo esto amplificará tu voz.



INSIGHT CLAVE

Algunas personas me dicen: "No tengo dinero para invertir". Y esa es la trampa. Nunca tendrás dinero si no inviertes.



NO ES LO MISMO GASTAR QUE INVERTIR

Gastar es pagar dinero por algo que no lleva a que tu proyecto crezca. Por ejemplo, si montas un centro de terapias y desembolsas mucho dinero en ponerlo bonito, estás gastando. Si dedicas dinero en un fotógrafo o en una campaña de Facebook, inviertes.



3.4 PON PRECIO Y VALORA TU TRABAJO

Uno de los mayores bloqueos de terapeutas y coaches no es técnico, es interno.

Cobrar lo justo despierta heridas antiguas: el miedo al rechazo, la culpa por recibir o la sensación de no merecer.

Pero si tu servicio transforma vidas, tiene que sostener también la tuya. Poner precio no es un acto económico, es un acto de autoestima y respeto por un@ mism@.

Te entrego un ejercicio para que puedas empezar con algo y calcular tu precio / hora basado en tu valoración personal. Para ello necesitas 2 hojas:



Hoja 1: Gastos

Esta hoja la divides en 2 columnas:

Primera columna: gastos mensuales personales deseados. Incluyen los gastos reales actuales más aquellos que no tenemos pero nos gustaría (como una casa más grande o salir a cenar más a menudo). Sumamos el total.

Segunda columna: gastos mensuales profesionales deseados. Incluye los gastos actuales más aquellos que nos gustaría (cómo hacer publicidad en Facebook, ...). Sumamos total.

Sumamos columna 1 y 2 = Total hoja 1.



Hoja 2: Calendario

Calendario mensual donde repartiremos 4 tipos de tiempos:

1 Tiempo para mí

2 Tiempo para los otros: amigos, hijos, familia

3 Horas de trabajo NO facturables. Horas en las que trabajo y no cobro (marketing, preparación de información,...)

4 Horas de trabajo facturables. Horas en las que trabajo y cobro.

Una vez colocado todo esto en el calendario y encajado, extraigo el total de horas facturables que me quedan.

RESULTADO



Dividimos: el resultado de la hoja número 1 / total de horas facturables del calendario de la hoja 2 = precio/hora

Este precio hora está basado en lo que tu quieras en tu vida a nivel económico (personal y profesional) y cómo quieres vivir tu vida (tiempo que dedicas a cada cosa)



3.5 LOS SABOTAJES

¿A QUÉ LE TIENES ALERGIA?

En el momento de emprender, un 1% es aptitud y un 99% es actitud. Lo que impide que la mayoría de los emprendedores tengan éxito es su dimensión interior

Los saboteadores internos no son enemigos, son mecanismos de protección que en su día sirvieron para sobrevivir.

El problema es que ahora se activan justo cuando estás a punto de expandirte.

Reconocerlos y aprender a dialogar con ellos es la clave para sostener tu crecimiento.

LOS 3 SABOTEADORES MÁS COMUNES

Es muy importante tener en cuenta que esto no se resuelve con 4 consejos aquí en este ebook. Es un proceso profundo y a veces largo en el que debes estar dispuest@ a entrar.



EL HIPEREXIGENTE

Le pone el listón tan alto que nunca se siente preparado. Cree que si no lo hace perfecto, no merece mostrarse. Y muchas veces se esconde detrás de "estoy currando a tope, no paro, pero esto no tira" y en realidad eso es una procrastinación encubierta de trabajo duro.

👉 Cómo transformarlo: permítete entregar versiones imperfectas y medir el avance por presencia, no por perfección. La maestría llega con la acción, no con la preparación infinita.



EL PROCRASTINADOR ESPIRITUAL

Dice "ya lo haré cuando esté más alineado" o "cuando sienta que es el momento" o "esto no va con mi energía" o "si no sale a la primera es que no fluye"...

Confunde introspección con parálisis.

👉 Cómo transformarlo: crea pequeños compromisos externos que te mantengan en movimiento: una sesión programada, una fecha pública, un mastermind de compromiso y retos. La acción también es espiritual.



EL IMPOSTOR

Cree que aún no sabe lo suficiente o que otros lo hacen mejor. Lleva a sus espaldas decenas de formaciones. Años de experiencia.

Vive comparando su capítulo 1 con el capítulo 20 de los demás.

👉 Cómo transformarlo: recuerda que la gente no necesita tu perfección, sino tu presencia. Enseñas desde la honestidad de tu proceso, no desde la ilusión de estar completo. Tus clientes no buscan tu conocimiento. Buscan tu sabiduría.



3.5 LOS SABOTAJES

¿A QUÉ LE TIENES ALERGIA?



OTROS SABOTEADORES COMUNES

El disperso: salta de idea en idea buscando la fórmula mágica. → Haz una sola cosa cada semana y terminala antes de empezar otra.

El salvador: da tanto que se queda vacío. → Aprende a recibir sin culpa o sin deuda: lo que no circula, se estanca.

El invisible: teme destacar y se esconde tras excusas técnicas. → Recuerda: brillar no es egocentrismo, es servicio con luz propia.

COMPRENDER ANTES DE CORREGIR

No puedes transformar lo que no reconoces.

El primer paso para liberar un sabotaje no es eliminarlo, sino entender qué intenta proteger.

Cada parte que boicotea tu avance tiene una intención positiva: evitarte dolor, rechazo o fracaso.

Pero si no la escuchas, esa parte seguirá tomando el volante en el momento más decisivo.

Aquí es donde el autoconocimiento se convierte en una herramienta estratégica.

Modelos como el Eneagrama o el IFS (Internal Family Systems) nos ayudan a ver que no somos un único "yo", sino un sistema de voces internas con motivaciones distintas:

- 👉 una parte busca seguridad,
- 👉 otra necesita reconocimiento,
- 👉 otra anhela control o libertad.

Cuando intentas avanzar sin integrar estas motivaciones, entras en guerra contigo mismo: una parte acelera y otra pisa el freno.

El trabajo no es forzar al saboteador a callar, sino invitarlo a cooperar.

Pregúntate:

- 1 "¿Qué está intentando evitar esta parte en mí?"
- 2 "¿Qué necesitaría sentir para dejarme avanzar?"

Cada vez que logras comprender su función, el sabotaje se disuelve sin lucha.

La energía que antes iba al bloqueo se convierte en movimiento.



INSIGHT CLAVE

Tus sabotajes no son fallos del sistema, son señales de crecimiento.

Cada vez que uno se activa, es porque estás cruzando un límite interno.

No los combatas, escúchalos: detrás de cada sabotaje hay una versión tuya que solo necesita sentirse segura para avanzar.



3.6 AUTOMATIZA USA LA I.A. Y HERRAMIENTAS ALL IN ONE

Hace unos años, emprender era una carrera de resistencia: crear la web, SEO, landings, automatizar correos, preparar muchos textos, buscar imágenes... todo requería mucho tiempo y energía y a la vez el uso de muchas herramientas, a menudo de difícil conexión entre ellas. Hoy, el mundo ha cambiado. Las herramientas digitales y la inteligencia artificial han abierto una nueva posibilidad: hacer en días lo que antes llevaba meses (literalmente), sin perder autenticidad ni conexión.

Automatizar no es deshumanizar.

Es liberar espacio mental para dedicarte a lo que realmente importa: acompañar, crear, servir.

Cuando dejas que la tecnología sostenga las tareas repetitivas, tu presencia vuelve a ocupar el centro.

3 PILARES PARA AGILIZAR TU NEGOCIO

01



SIMPLIFICA TU ECOSISTEMA

Unifica tus herramientas en una plataforma todo-en-uno como ElHeraldo.es (GoHighLevel), donde puedas gestionar tu web, tus embudos, tus emails, citas, redes y tus clientes desde un mismo lugar.

Cuantas menos piezas dispersas tengas, menos complejidad, más fácil aprenderlo y fugas de energía.

02



AUTOMATIZA LO PREVISIBLE

No necesitas enviar de forma manual cada recordatorio de asistencia, de clases, de sesiones, tampoco hacer seguimiento manual o mandar correos artesanalmente. Diseña procesos una sola vez y deja que se ejecuten solos. Cada automatización evita errores humanos y te devuelve tiempo de vida.

03



COLABORA CON LA I.A.

Las inteligencias artificiales —como Lúmina, entrenada para terapeutas y coaches— pueden ayudarte a definir avatares, angulos de venta, crear copy's, guiones de anuncios o vsls, secuencias de newsletters o estrategias adaptadas a tu voz y propósito. No sustituyen tu autenticidad, la amplifican.



EJERCICIO PRÁCTICO

Esto es algo que le repito a mis alumnos un montón de veces. Haz una lista con todas las tareas que repites cada semana: responder correos, enviar recordatorios, fichas de clientes, publicar, facturar, etc.

- 1 ¿Qué tareas repites hasta la saciedad y te aburren enormemente? Casi seguro que se pueden automatizar.
- 2 ¿Qué tareas son complejas y seguro que se pueden simplificar? Procesos complejos que podrían resumirse en menos pasos.



4.1 ATRÉVETE A EXPONERTE

SI NO TE EXPONES, NO TE VEN

Estar visible no es estar expuesto, es estar disponible.
Tu foco y energía tiene que estar donde tu cliente ya busca soluciones.



¿PARA QUÉ SIRVE EXPONERSE?

► ABRIR EL CÍRCULO

- 1 Observa dónde se mueve tu cliente. ¿Qué consume? ¿Qué formato prefiere (leer, escuchar, ver)?
- 2 Elige máximo dos canales principales. Es mejor profundidad en dos que ruido en cinco.
- 3 Diseña una rutina ligera y constante. Publica, comparte o comunica con naturalidad y propósito.
- 4 Recicla y adapta. Un mismo contenido puede convertirse en post, email o vídeo si se ajusta el tono.

► DESPEJAR MIEDOS

Miedo al qué dirán, a quedar en evidencia, a fallar... Son fantasmas que debes transitar en el momento de la exposición. Y la clave para superar los miedos es caminar hacia ellos.

RECUERDA:
El miedo indica el camino.



EL HIPERPERFECCIONISMO

El hiperperfeccionismo es una trampa elegante del miedo. Te hace creer que estás mejorando tu trabajo, cuando en realidad estás retrasando mostrarlo. Detrás de la necesidad de que todo sea impecable suele esconderse el temor a no ser suficiente, a no controlar la reacción de los demás o a no poder sostener el éxito si llega. Pero la perfección nunca llega. La visibilidad no se gana puliendo más, sino soltando antes.



4.2 ESTRATEGIA ¿CÓMO LLEGAS A TUS CLIENTES?

► No todos los autobuses frente a tu casa llevan a la playa

Este es el momento de elegir cómo vas a llegar a tus clientes. Pero antes de pensar en redes sociales, anuncios o webinars, detente un segundo:

¿Cogerías el autobús frente a tu casa para ir a la playa simplemente porque ves que mucha gente se sube? Sabes si te lleva donde quieres?

En marketing, como en la vida, copiar a otros puede parecer el camino más seguro...pero si no sabes a dónde va ese autobús, acabarás en un lugar que no tiene nada que ver contigo.



Si te gusta comunicar, hablar y conectar en directo, un webinar o una charla gratuita puede ser tu mejor vía de captación.

Si en cambio disfrutas escribiendo, quizá tu canal ideal sea una newsletter o un ebook descargable.

Y si eres más visual, redes como Instagram o YouTube pueden amplificar tu mensaje.

No hay estrategias buenas o malas.

Solo estrategias alineadas o desconectadas.

Cómo elegir tu estrategia



1 Reconoce tus fortalezas. ¿Qué disfrutas haciendo de manera natural? Hablar, escribir, enseñar, escuchar...

2 Define el formato que mejor refleja tu energía. Webinar, reto, vídeo, post, podcast, evento presencial...

3 Aterriza el recorrido completo. Desde el primer contacto hasta la cita o la venta.

4 Evalúa la coherencia. ¿Esta estrategia expresa lo que quiero transmitir y a quién quiero atraer?

- ¿A quién ayudas?
- ¿Qué problema resuelves?

Todas las estrategias funcionan si están bien hechas. La clave es usar aquella alineada contigo y que te permiten mostrar quién eres sin agotarte.

El marketing auténtico busca establecer conexión real

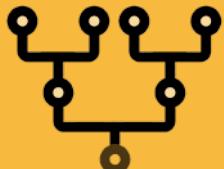




4.2 ESTRATEGIA ¿CÓMO LLEGAS A TUS CLIENTES?

Imagina que nos cruzamos por la calle y te pregunto: ¿quieres casarte conmigo? Probablemente, me vas a decir que no. Lo mismo sucede cuando cuelgas en las redes un post vendiendo algo (terapia, cursos, retiros,...) y nadie te compra. Para que tus clientes "se casen contigo" primero tienen que conocerte y confiar en ti.

EMBUDO DE VENTAS



Es el proceso por el que pasan tus clientes desde que te descubren hasta que compran. En este proceso hay varias etapas y es importante trabajar en cada una de ellas para ofrecerles aquello que necesitan en cada momento.

Si te gusta comunicar, hablar y conectar en directo, un webinar o una charla gratuita puede ser tu mejor vía de captación.

Si en cambio disfrutas escribiendo, quizás tu canal ideal sea una newsletter o un ebook descargable. Y si eres más visual, redes como Instagram o YouTube pueden amplificar tu mensaje.

**No hay estrategias buenas o malas.
Solo estrategias alineadas o desconectadas.**

01



DESCUBRIMIENTO

Contenido gratuito, anuncios, o publicaciones en redes que despiertan interés y empatía.

02



CONFIANZA

Webinars, sesiones, talleres o retos donde entregas valor y generas vínculo

03



COMPRA

Ofertas claras y coherentes, con una propuesta que se siente natural en ese punto.



EJERCICIO PRÁCTICO

- 1 ¿De qué manera te haces visible? Anuncios, redes, carteles...
- 2 ¿Qué es aquello que puedes ofrecer en primera instancia, que sea sencillo pero potente y que genere interés y conexión con lo que haces?
- 3 ¿Qué otros elementos suman y ayudan a que tus potenciales clientes te conozcan y confíen en tí?
- 4 ¿En qué momento hay suficiente confianza para ofrecer algo más serio?



4.3 ENSAYO ERROR FALLAR NO ES FRACASAR

¿Si algo falla significa que no vas por el buen camino? No. Fallar es necesario para aprender y encontrar la mejor manera de hacer las cosas. Tienes que asumir que no siempre va a salir bien desde el principio y que no todas las estrategias van a ser válidas para tu proyecto. Por lo tanto, aprende del ensayo y error: haz pruebas, toma decisiones, adapta, corrige, cambia... Hasta que encuentres el mejor camino para llegar al lugar en el que quieras estar.

ASUME:

Que los primeros lanzamientos y pruebas es posible que no salgan bien, que tendrás que afinar, y que esto es una inversión. Tus primeros meses son para eso. para afinar



INSIGHT CLAVE

Fallar no es fracasar.
Cada error te acerca más al éxito



Haz muchas pruebas.
Cada ciclo te ayudará a mejorar para el siguiente



No creas que porque un lanzamiento ha salido mal la estrategia es mala. ¡Solo toca mejorar!



SOSTÉN, SOSTÉN, SOSTÉN
SI, 3 veces. Para que lo recuerdes. ;). Luego hablaremos más de esto.



No especules, toma acción. Hasta que no lo hagas, no sabrás el resultado.



Planifica con base en los resultados que obtengas.



4.4 MIDE RESULTADOS SI NO MIDES, NO PUEDES MEJORAR

Nuestra percepción nos engaña y a veces nos puede parecer que estamos teniendo buenos o malos resultados sin tener unos datos que confirman o desmientan nuestras sensaciones.

Medir tus resultados no es frialdad, es gestión. Sin métricas, no puedes saber si tu estrategia funciona o solo te hace perder tiempo y dinero. Conocer tus tasas de conversión, aperturas de email o coste por lead te permite tomar decisiones basadas en hechos y optimizar con criterio. Las métricas te dan control: te muestran qué mejorar, dónde ajustar y cómo crecer con eficiencia.

Lo que no se mide, se repite; lo que se analiza, se mejora.



► CONTROL ECONÓMICO

Llevar un control de tus gastos e ingresos te permitirá ver la evolución de tu proyecto y tu salud financiera. Estas métricas son clave:

Ingresos totales: total de facturación

Beneficio neto: ingresos menos gastos

Porcentaje de margen neto: beneficio / ingresos × 100 (entre 30%-50% ideal)

Gasto medio mensual por cliente: lo que te cuesta mantener un cliente

► ESTRATEGIA

De nuevo, tener bien medidas las métricas de cada etapa de tu embudo es clave para ver donde puede estar fallando y como mejorar:

Coste por lead: cuanto cuesta un contacto

Coste por venta: Cuanto cuesta un cliente

CTR: % de personas que clickan tus anuncios

Conversion de la landing, % asistencia y % de ventas en referencia a la asistencia

ROAS / ROI: Retornos de la inversión en Ads



¿Y AHORA QUÉ?

► *Coge las riendas de tu proyecto siguiendo todos los pasos y profundizando en cada una de las etapas.*

Máster de GESTIÓN Y MARKETING

CURSO ONLINE

Pon en marcha tu proyecto de crecimiento personal. Durante 7 meses harás una inmersión total en tu propósito para lograr el éxito como coach, terapeuta o profesional del crecimiento personal.

Por un lado, y de forma inevitable confrontarás tus miedos y resistencias totalmente acompañad@, y por otro, también de forma inevitable, aprenderás distintas estrategias para conseguir clientes y fidelizarlos, sabrás cómo crear tu propia web, estrategias y embudos, automatizaciones, cómo hacer publicidad, cómo contar tu historia y todo aquello necesario para que despegues.

MÉTODO E.M.I.T.E.



Encuéntrate y enfócate

¿Qué tienes que aportar? ¿Cuál es tu propósito y tu maestría? Descubre aquello que te limita para poder tomar acción.



Metodología

Construye un método para entregar al mundo tu propósito. Un método terapéutico y un método de marketing y ventas.



Instrúyete e indaga

Aprende aquello necesario para llegar al mundo, transmitir y comunicar sin dejar de indagar dentro de ti durante el camino.



Transforma

Transforma lo aprendido y dale una forma que te permita catapultarte y transmitirle al mundo tu mensaje y tu luz.



Exponete y expande

Ya estás listo. Sal a la luz. Tienes mucho que aportar. Emite tu mensaje al mundo y expándezlo lo más lejos posible.

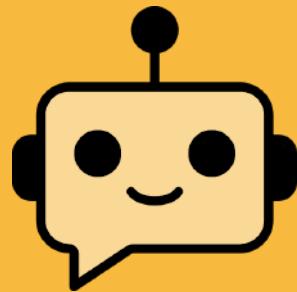
¿POR QUÉ NOSOTROS?



± 2,000 ALUMNOS
+ 130 EDICIONES
LARGA EXPERIENCIA



TUTORES
ESPECIALISTAS
EN SUS ÁREAS



IA ENTRENADA PARA
ACELERAR TU
PROCESO



CIENTOS DE
TESTIMONIOS
5 ESTRELLAS



ESPECIALISTAS
EN CRECIMIENTO
PERSONAL



EXPERTOS EN
AUTOMATIZACION PARA
FACILITAR EL PROCESO

TESTIMONIOS



NAVINA SOLER



He multiplicado por 5 la asistencia a mis charlas (de 30 a 140 asistentes) y, en estos eventos, lleno 2 grupos de mis cursos.



MÓNICA PLA



He montado con Alex un sistema basado en taller gratuitos online a través de los cuales lleno mis formaciones en Astrología



FERRAN SAFONT



Me he dado cuenta de que puedo vivir de mis cursos. De pasarlo fatal para llenar mis grupos a tener un sistema automático que me llena los cursos y vivo de ello.



CARMEN SAUMELL



En poco tiempo, he conseguido dinamizar mi consulta y sorprenderme de los buenos resultados que estoy obteniendo.

Máster de GESTIÓN Y MARKETING

ESTRUCTURA DEL CURSO



0. NOCIONES BÁSICAS

En este bloque se trabajan de forma transversal durante el curso competencias imprescindibles en el emprendimiento, como son:

- 1 La legalidad: facturación, seguros, protección de datos, contratos de exclusión de responsabilidad, consentimiento informado, entre otras cosas
- 2 Las Finanzas: trabajando por un lado los conceptos clave para entender bien como gestionarlas y asegurando con excels de gestión muy completos, la aplicación de las mismas y el cálculo automático de precios hora, precio de cursos, formaciones...
- 3 Las inteligencias artificiales: con una formación de 6 horas en las principales disciplinas
- 4 Las herramientas clave de productividad, gestión del tiempo, planificación y gestión de tareas y mapas mentales.

Máster de GESTIÓN Y MARKETING

1. MENTALIDAD (CLARIDAD)

Este bloque engloba varias disciplinas clave para que el emprendimiento tenga éxito. Al igual que en el bloque anterior, es transversal, no lineal y se aplica en el momento que se necesita. Incluye:

- 1 Trabajo con la mentalidad de emprendedor@ y aquellos recursos necesarios para despertarla.
- 2 Objetivo y propósito. Para aquell@s emprendedor@s que aun no lo tienen muy claro. Se trabaja la definición del objetivo y el sentido que este tiene para ti, buscando que tenga fuerza y una dirección clara para no perderte en el camino y para que tu mensaje salga con fuerza desde adentro
- 3 Miedos y Sabotajes. En esta sección hay una batería de más de 20 masterclasses de Alex y profesionales expertos en varias disciplinas para ayudarte a resolver. Por ejemplo el miedo a la exposición, la procrastinación, el síndrome del impostor, la motivación, etc.

2. DEFINICIÓN

Aquí empieza el trabajo lineal de marketing donde empezamos a construir el proyecto profesional. Se puede empezar directamente por aquí si ya tienes claro lo que quieres o si quieres escalar.

- 1 Definición y valñidación de segmento y avatares. A partir de aquí, todo impulsado y acompañado por la IA.
- 2 Definición del método propio de acompañamiento. Un curso? Online? Grabado? Presencial? Terapia individual? Un low ticket? Un high ticket? Aquí se define y se construye.
- 3 Presentación al mundo. ¿Quién eres? ¿Como me presento yo y mi proyecto sin estarme 5 minutos enrollándome y contándole a cada uno algo distinto.

3. ESTRUCTURA

Esta etapa es la construir tu estrategia, basada en quien eres tu (lo que te gusta y cuáles son tus talentos), y quien es tu cliente y la mejor manera de llegarle.

- 1 Escojes una estrategia entre las más de 25 que tenemos disponibles.
- 2 Preparas el contenido necesario para cada una de las etapas de la estrategia (copy de publicidad, vídeos, contenido de landings, webinar/charla/taller, reto,... lo que te toque)
- 3 Se monta todo paso a paso. Ya sea con elheraldo.es (una herramienta todo en 1 de muy fácil uso) o mediante herramientas sueltas, como wordpress, plugins y otras plataformas.

4. EXPOSICIÓN

Esta es la última etapa en la que se montan las campañas publicitarias o contenido en redes para hacernos visibles y empezar a mandar gente hacia la estrategia seleccionada.

Máster de GESTIÓN Y MARKETING

PARA PROFESIONALES DEL CRECIMIENTO PERSONAL, COACHING Y TERAPIAS

QUÉ TE OFREZCO

A NIVEL DE MARKETING

Valorado en 1.970€

+150h de contenido - Acceso ilimitado.

Segmento y avatar, embudos, automatizar, email marketing, productividad, finanzas, publicidad online, escuela y tienda online, webinars, complementos, grabar y editar videos, Inteligencias Artificiales,...

Dosieres y plantillas de todo

A NIVEL DE MENTALIDAD

Valorado en 835€

+700 meditaciones en directo al año y +100 grabadas. 14 instructores.

+30 masterclasses grabadas y 1 nueva cada mes

Contenido y ejercicios de Mentalidad, definición de objetivo, propósito, procrastinación, la exposición, el impostor, sabotajes, heridas, sesgos, gratificación, manifestación,...

A NIVEL DE SOPORTE

Valorado en 2.345€

3 sesiones al mes con instructores especializados (21 sesiones en total)

4 sesiones grupales al mes con Alex (28 sesiones)

1 Masterclass nueva en vivo al mes con un especialista en cada materia (7 sesiones en total)

Comunidad y grupos de Masterminds por toda España solo para emprendedores del programa

TODO ESTO VALORADO EN

5.150€

Pero ya sabes que esto no es lo que vas a pagar, es el valor de lo que te llevas.

En la siguiente página tienes la oferta



Máster de GESTIÓN Y MARKETING

PARA PROFESIONALES DEL CRECIMIENTO PERSONAL, COACHING Y TERAPIAS

INVERSIÓN TOTAL

5×0€



OFERTA
2.470€

AHORRO: 2.700€



Y DE REGALO
TODO LO ANTERIOR MÁS:

EL HERALDO

Acceso gratuito durante 7 meses al Heraldo (GoHighLevel), herramienta todo en 1 líder en el sector que incluye email marketing, web, embudos con plantillas del Máster, creación de cursos online, tienda online, gestión de redes, agenda, automatizaciones,... (después 75€/mes)

Valorado en 770€

INTELIGENCIAS ARTIF.

Acceso gratuito para siempre a las 12 inteligencias artificiales entrenadas específicamente para poder hacer cada uno de los trabajos del Máster (definir avatar, angulos de ventas, copy, contenido de la web, newsletter, vídeos, guiones de VSLs y webinars...) casi al instante.

Valorado en 1.000€? 2.000€?

CONTACTO Y RESERVAS

Apúntate al curso aquí:

<https://webinar.alexnovell.com/sales-page-master-sio-363936>



Para informarte de nuestras **novedades**,
[únete a nuestro newsletter](#)

Contacto:
gestion@alexnovell.com

