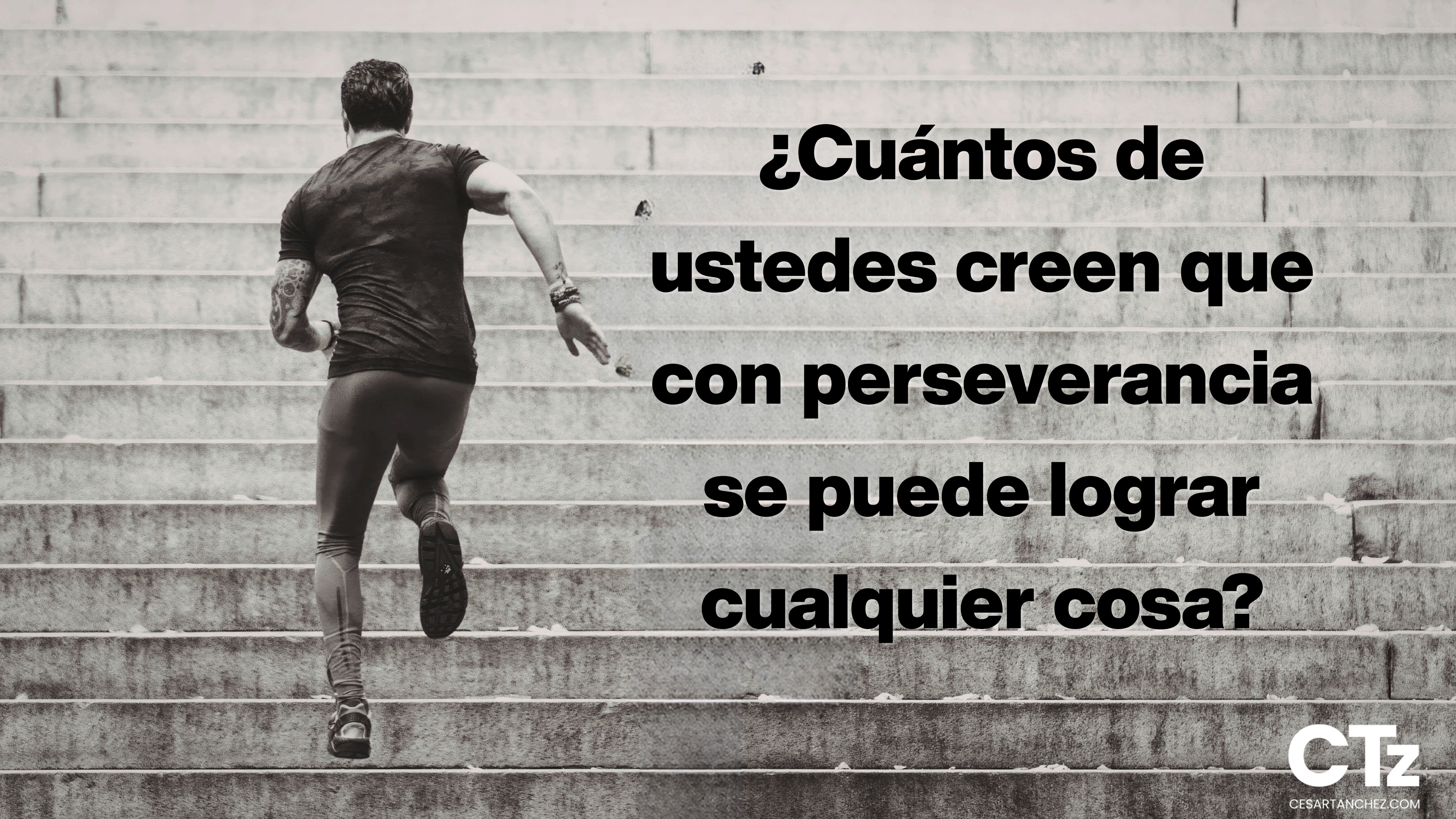


El arte de crear ingresos: el dinero sigue al valor

LIC. CÉSAR TÁNCHEZ



A man with tattoos on his arms and legs is running up a long, wide flight of concrete stairs. He is wearing a dark t-shirt and dark leggings. The stairs are made of light-colored concrete and extend far into the background, creating a sense of depth and challenge. The man is in the lower third of the frame, moving towards the top right.

**¿Cuántos de
ustedes creen que
con perseverancia
se puede lograr
cualquier cosa?**

CTz

CESARTANCHEZ.COM



Perseverancia Estratégica

La perseverancia por sí sola no es suficiente. Lo que realmente funciona es tener perseverancia estratégica.

Para crear ingresos lo podemos hacer de muchas formas, pero el camino más expedito es hacerlo creando valor para otros, el dinero siempre sigue al valor



Crear valor es un arte, no una ciencia

Si fuera una ciencia, todos seguirían la misma fórmula y el resultado no variaría.

Es un arte porque tratamos con seres humanos y esto requiere entender, probar y ajustar.”

Vender antes de construir

Uno de los errores más caros en cualquier emprendimiento es construir algo que nadie quiere.

El mercado dice si algo tiene valor, si está dispuesto a pagar por ello

SELL

**¿Cómo empezar a
crear un producto o
servicio que
realmente genere
valor?**





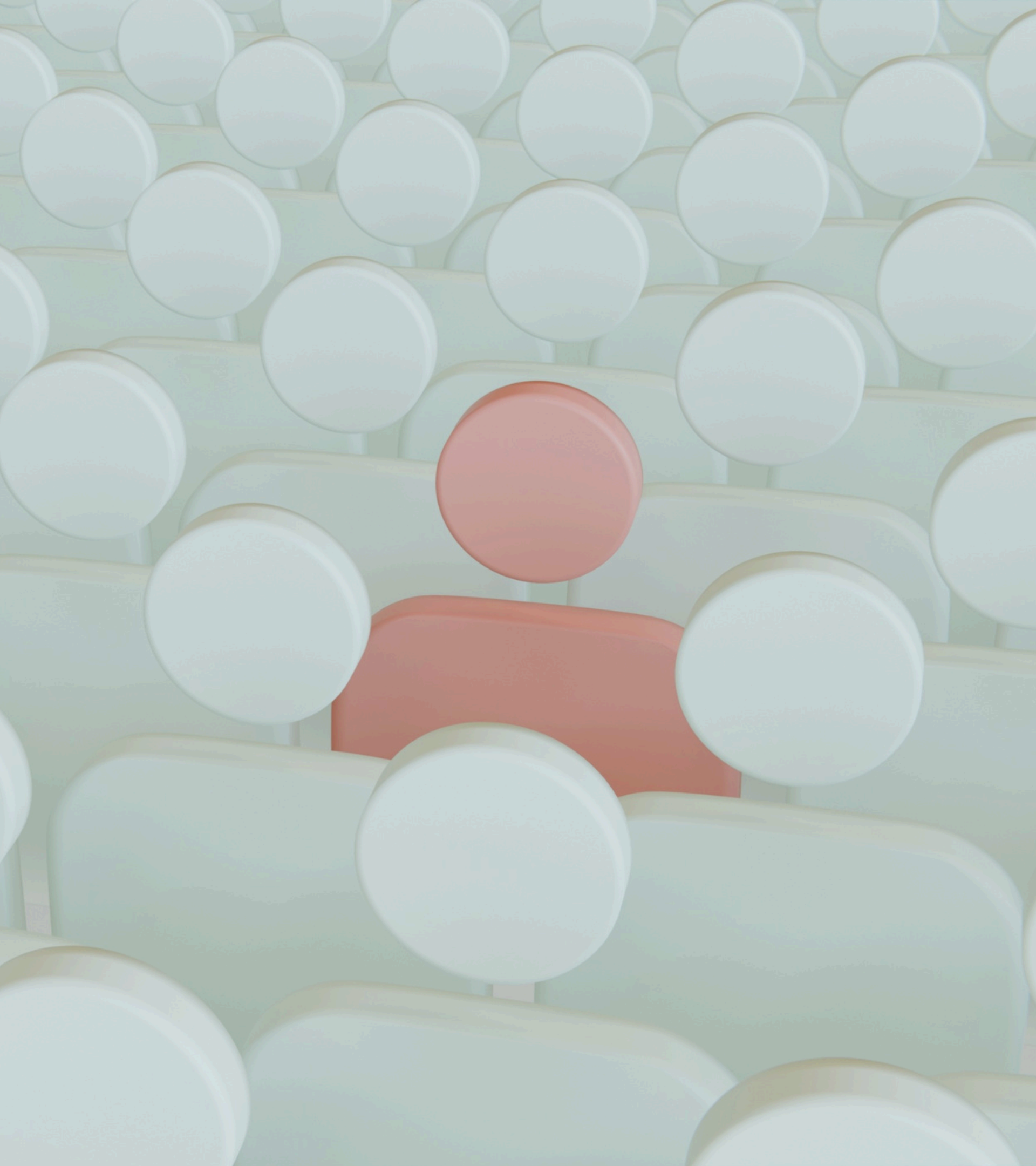
1) Resolviendo problemas.

**“Las personas no compran productos.
Compran soluciones.”**

Personas no compran un curso →
compran aprender algo

Personas no compran asesorías →
compran claridad

El ingreso es una señal de que el
producto o servicio fue capaz de
resolver un problema.

A background image showing a large crowd of people, represented by white and red circular shapes, suggesting a large gathering or event.

2) Tener una propuesta de valor clara.

¿Por qué alguien te elegiría a ti y no a otra persona?

La propuesta no tiene que ser revolucionaria, puede ser tan simple como que tu producto o servicio es más claro o más accesible o más rápido, etc.

3) Tener claro a quien quieres ayudar.

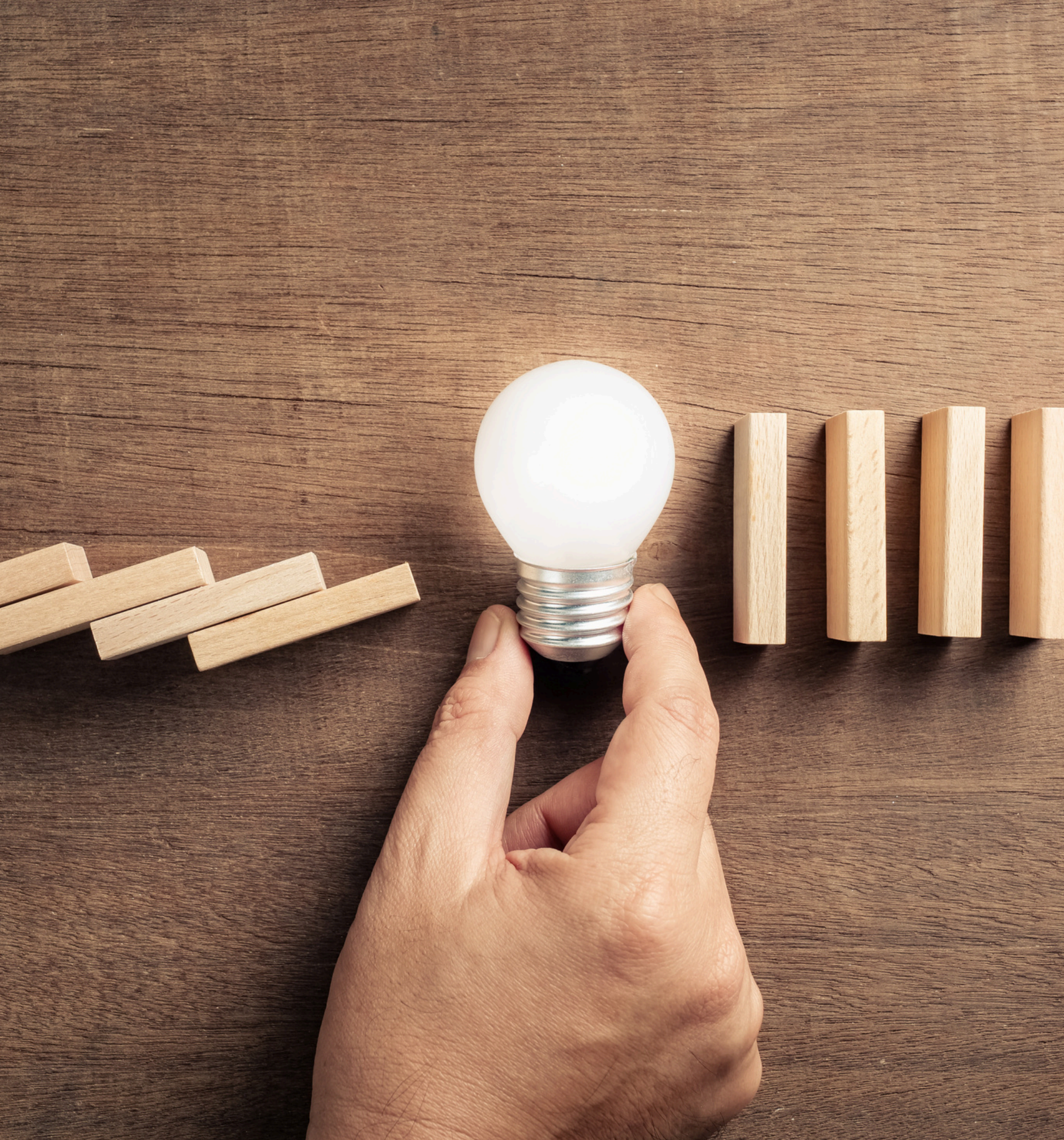
Uno de los errores más comunes es querer ayudar a todo el mundo.

No es lo mismo decir: “enseño finanzas personales” a “enseño a estudiantes universitarios a realizar su primera inversión en bitcoin”.





**¿Cómo convertir
ese valor en
ingresos?**



1) Generar confianza.

El objetivo es reducir el riesgo percibido por el comprador. Dos herramientas muy útiles son:

- Try before you buy
- Referencias validadoras.

2) Conectar la solución con el mercado.

- No basta tener un buen producto o servicio, es necesario que llegue a quien lo necesita.



Herramienta crucial: el internet

Para conectar nuestra solución con el mercado ideal, antes del internet, era indispensable tener mucho capital, infraestructura y un local.

Tras el internet, más que lo anterior, necesitamos conocimiento, conexión y creatividad.



El dinero sigue al valor y para que esto ocurra, recuerda:

1. Resolver un problema claro y específico
2. Generar confianza
3. Conectar con quien realmente necesita tu solución
4. No sólo insistir, sino tener perseverancia estratégica



**Muchas
gracias!**

LIC. CÉSAR TÁNCHEZ