

CHRISTIAN X. CHÁVEZ

EMPRENDEDOR DIGITAL DESDE CERO

**"Crea un negocio con tu Instagram
sin invertir ni un centavo"**



EMPRENDEDOR DIGITAL DESDE CERO

Crea un negocio con tu Instagram sin invertir ni un centavo

“He creado este e-book para ayudar a las personas con un plan de negocio, el cual te explica paso a paso lo que tienes que hacer para crear un negocio con tu Instagram sin invertir ni un centavo.

Para lograr ejecutar este plan necesitas 4 cosas: un celular, wifi, una cuenta de Instagram y mucha actitud.

La actitud es la palabra clave que todo emprendedor necesita, si no tienes actitud fracasarás en todo lo que hagas.

¿Tienes la actitud suficiente para tomar este plan y trabajar todos los días para cumplirlo?

Si la respuesta es sí, entonces me alegra porque este plan de 15 hojas te cambiará la vida”.

- Christian X. Chávez
(Sígueme en Instagram: [@chrisxavo](https://www.instagram.com/chrisxavo))



Mi nombre es Christian Xavier Chávez, cree INSTAMASTER con el objetivo de ayudar a la gente a crecer y generar dinero con sus cuentas de Instagram.

Si quieres conversar conmigo puedes contactarme a mi Instagram Personal [@chrisxavo](https://www.instagram.com/chrisxavo) o al Instagram de INSTAMATER [@instamaster.es](https://www.instagram.com/instamaster.es)

¿Cómo leer este libro?

Este libro es una guía para que tú puedas crear un negocio con tu Instagram sin tener que invertir ni un centavo.

Debes primero darle una leída completa, para que te enteres cuáles son los pasos que debes realizar para lograr ganar dinero con tu Instagram.

Si al terminar de leer todos los pasos no te sientes entusiasmado por este negocio, entonces te recomiendo que no lo hagas, no hay nada peor que hacer un negocio con mala gana, aunque te dé dinero.

En sí este plan de negocio lo puede hacer cualquier persona, pero eso no significa que sea para todos pues requerirá en un inicio trabajar todos los días CREANDO, para luego después de unos meses poder darse el lujo de ganar dinero mientras duermes.

La gran ventaja de este plan de negocio es que puedes ganar dinero publicando y hablando acerca de lo que quieras, así que se convertirá en una grata experiencia en la que disfrutarás ganando dinero de lo que amas.

Y cuando digo que puedes ganar dinero hablando y publicando de cualquier cosa que ames te lo digo en serio, y yo soy un caso de éxito, incluso ganando dinero en el colegio por hablar y publicar en mi blog acerca de Yu-gi-oh!, ese fue mi primer emprendimiento digital.

Pero a mí me tocó más difícil, en esa época no existía Instagram, la cual es una máquina de ganar dinero que te facilitará mucho las cosas. En este plan te enseño cómo utilizarlo para ganar dinero, algo que sólo el 1% de la población sabe.

Una vez hayas leído todos los pasos y estés decidido a crear esto para ti, entonces te invito a leer nuevamente el libro desde el paso 1 e ir cumpliendo cada paso uno por uno.

¿Estás listo? ¡a ponernos en acción!

1. Identifica qué problema quieres solucionar

En el momento que decides crear un negocio, debes estar consciente que ya no se trata sólo de ti, sino que se trata de tus clientes.

Métete algo en la cabeza: *“A los clientes no le interesas tú ni lo que hagas, lo único que les interesará es qué podrás hacer por ellos”*.

Esto no debe ser considerado como algo malo, de hecho es algo muy bueno.

Esto nos da igualdad de condiciones a todos, pues a los clientes no les interesará si tenemos títulos, experiencia, dinero, éxito, nada.

A ellos lo que les interesa es lo que puedes hacer por ellos.

Y estoy seguro que tú puedes hacer algo por ellos, y es precisamente lo que debemos identificar.

El primer paso es identificar el problema que queremos solucionar.

La solución para este problema es por lo que la gente te PAGARÁ DINERO.

¿Cómo lo hago?

Una de las principales inquietudes de las personas que quieren emprender es no saber qué negocio crear.

De hecho una de las preguntas más comunes que recibo es ¿cuál es el negocio más rentable?

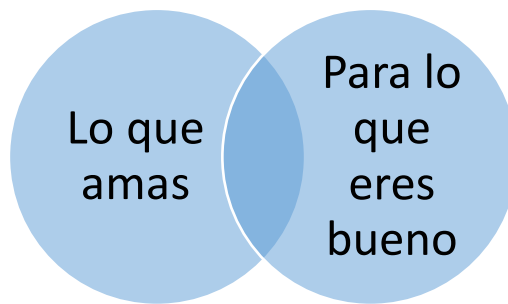
No te preocupes por eso.

Elige lo que el corazón te pida hacer.

Lo bonito de emprender es que podemos hacer lo que nosotros queramos, así que aprovechemos esa libertad y elijamos hacer lo que siempre hemos querido.

No te preocupes por la rentabilidad. *“No existe negocio rentable, las personas es quien hace un negocio rentable”*.

Para tomar una buena decisión, te recomiendo elegir hacer algo que ames y que además seas bueno en ello.



De hecho elegir hacer “lo que amas” por si sólo es la decisión más acertada, pues incluso si no eres bueno en ello, el hecho de que es algo que amas es lo que te dará la motivación suficiente para trabajar duro y tener éxito, mientras disfruta del proceso.

IDENTIFICA EL PROBLEMA QUE VAS A SOLUCIONAR HACIENDO LO QUE AMAS (Y PARA LO QUE ERES BUENO)

2. Elige tu cliente ideal

Ahora que ya tienes identificado el problema que quieres resolver, es importante que sepas que cada tipo de persona tiene diferentes requerimientos para la resolución de su problema.

Así que querer resolver el problema a todos te resultará en algo muy agotador y poco práctico.

Imagínate que quieres ayudar resolver un problema a un niño, a un adulto y a un anciano, a cada uno deberás tener una solución diferente, eso significa triple trabajo, y al final, a ninguno de los tres le darás la mejor solución.

Entonces lo que debemos hacer es seleccionar sólo un CLIENTE IDEAL y enfocarnos en solucionar el problema sólo a él.

Eso nos permitirá tener un negocio específico y especializado, que son los tipos de negocios que las personas eligen y sé que tú también haces lo mismo.

Entonces elijamos nuestro CLIENTE IDEAL, y para lo que te recomiendo nuevamente lo siguiente: Tu cliente ideal debe ser aquel grupo de personas con los que te gustaría compartir todos los días.

Puedes hacer el trabajo de tus sueños, pero si no te gustan los clientes que tienes entonces serás infeliz.

Elijamos clientes con los que nos sintamos bien, después de todo deberemos SATISFACERLOS e incluso ENAMORARLOS para que el negocio funcione.

¿CUÁL ES TU CLIENTE IDEAL? (Edad, Sexo, Ubicación, Gustos)

3. Crea una cuenta de Instagram con el objetivo de solucionar ese problema

Ya tienes decidido cuál es el problema que vas a solucionar haciendo lo que amas, además tienes elegido a que grupo de personas solucionarás ese problema.

Ahora es el momento de elegir un canal que te permita encontrar y comunicarte con tus potenciales clientes.

El mejor canal para empezar actualmente y totalmente gratis es Instagram.

Así que crearemos una cuenta de Instagram o podemos usar la que tenemos actualmente, pero es importante poner algo en claro.

1. Esta será una cuenta para trabajar.
2. Deberás publicar mínimo 1 publicación y 3 historias por día.
3. Deberás hablar siempre acerca del problema que quieres solucionar.

Entonces elige si te sentirás cómodo publicando de trabajo en tu cuenta personal que tienes ahora, si la respuesta es no, entonces te recomiendo empezar una cuenta desde cero. Y no te preocupes si empiezas con cero seguidores, ya hablaré más adelante como obtener seguidores rápido.

Continuemos con otra decisión que debes tomar.

Tienes dos opciones para tu cuenta de Instagram: 1) Crear una marca personal o 2) Crear una marca empresarial.

Cada opción tiene su ventaja y desventaja, vamos a hablar un poco al respecto para que elijas la que más te convenga.

¿Qué pasará si seleccionas MARCA PERSONAL?

1. Debes poner tu imagen pública, esto puede resultar incómodo para ciertas personas.
2. Va a ser más fácil conectar con la audiencia.
3. Va a ser más difícil crecer en un inicio.
4. Tú imagen es la marca, así que debes estar siempre presente.

¿Qué pasará si seleccionas MARCA EMPRESARIAL?

1. Si no quieres poner tu imagen totalmente pública, puedes ponerte detrás de tu marca empresarial.
2. Va a ser más fácil crecer.
3. Va a ser más difícil conectar con la audiencia.
4. Tu empresa es la marca, así que si tú no estás disponible, puedes delegar a que un “miembro de la empresa” publique por la marca.

Claro que puedes hacer ambas cuentas, pero te recomiendo que sólo te enfoques en una por el momento, estamos empezando y debemos darlo todo a nuestra cuenta para crecer más rápido y obtener pronto nuestro primer cliente.

¿Crearás marca personal o marca empresarial?

Ahora recuerda que esta cuenta de Instagram será tu herramienta de trabajo, así que tienes que tratarla de tal manera.

Tienes que tener en mente que tu Instagram será tu curriculum y carta de presentación, así que debemos mantenerla profesionalmente.

El siguiente paso que debemos realizar es crear un perfil atractivo y que tenga el objetivo de solucionar el problema que hemos establecido en el anterior punto.

El perfil atractivo es un requisito muy importante para el éxito de tu estrategia, esto debido a que las personas revisarán primero tu perfil antes de seguirte, así que con un perfil malo, nadie lo hará, y con eso no tendremos potenciales cliente, y con eso estamos perdidos.

Entonces te recomiendo cumplir el siguiente checklist:

Item	Descripción
Nombre de Usuario	<p>Usa un usuario que cause curiosidad por saber más, por ejemplo @elcabrondelasventas o @instamaster.es. Al ver estos nombres de usuario estoy seguro que te da más curiosidad saber más que si vieras @chrisxavo.</p> <p>@chrisxavo es mi nombre de usuario, y en verdad esto es una limitación para mi crecimiento, y tú también tendrás esta limitante si decides que tu nombre de usuario contenga tu nombre.</p> <p>Ahora si vas a crear marca personal y quieres que tu nombre de usuario sea tu nombre, entonces claramente puedes también hacerlo, pero eso hará que sea más difícil crecer en un inicio, así que en la medida de lo posible, elige siempre un nombre de usuario que dé curiosidad.</p>
Foto de Perfil	<p>Para Marca Personal: Usa una foto en la que se mire claramente tu rostro, sin gafas y trata de mostrar con la foto de qué va tu marca personal.</p> <p>Para Empresarial: Usa un logo simple, que se vea bien en miniatura.</p> <p>Para ambos casos procura no cambiar la foto de perfil muy a menudo, recomiendo esperar mínimo 6 meses para hacerlo. Mantener la misma foto por varios meses te permitirá generar familiaridad.</p>
Biografía	<p><i>“La biografía no es acerca de ti, sino acerca de lo que puedes dar a los demás”.</i></p> <p>En tu biografía deberás colocar las respuestas a estas preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuál es el problema que estás intentando solucionar? - ¿Cómo puedes ayudar a las personas que te siguen? - ¿Qué prometes dar cada día a tus seguidores?

	<p>Escribe oraciones cortas y usa emojis para hacerlo más vistoso.</p> <p>Además recuerda que desde ahora cada vez que te comuniques con tu cuenta, debes tener en mente que te comunicas con tu cliente ideal, así que usa la forma de comunicación que usarías con él.</p>
Últimas Fotos	Tus fotos deben transmitir tu objetivo de solucionar el problema que hemos identificado, hablaremos de esto en mayor detalle en el siguiente punto.

Crea un perfil atractivo en Instagram

4. Sube tus primeras 3 fotos o vídeos

Te adelanto la estrategia que vamos a utilizar.

Primero vamos a crear un perfil atractivo en Instagram y lo mantendremos estático (es decir no subiremos más publicaciones) hasta llegar a los 1000 seguidores.

Luego te enseñaré **MI ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO MASIVO** que me permite ganar más de 200 seguidores cada día.

Pero por ahora nos enfocaremos a cumplir uno de los requisitos para que esta estrategia funcione y esta es tener un perfil atractivo.

Ya hemos visto como tener un perfil atractivo en el anterior punto, lo único que nos hizo falta es hablar de nuestras primeras 3 fotos y vídeos.

En realidad esto es lo único que necesitamos para poder empezar a obtener muchos seguidores.

Hablemos de nuestras tres publicaciones:

PRESENTATE	<p>Foto o Vídeo en el que te presentes tú (no la empresa, tú)</p> <p>COPY a usar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tu frase favorita en comillas.
-------------------	---

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Tu nombre, edad, nacionalidad, lugar de residencia. 3. El problema que vas a resolver. 4. El por qué has decidido resolver ese problema. 5. Invitación a comentar o enviarte mensajes.
MUESTRA DE TU TRABAJO	<p>Foto o Vídeo en acción resolviendo el problema establecido.</p> <p>COPY a usar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cuenta la historia acerca de esa foto o vídeo. 2. ¿Por qué te gusta o amas resolver ese problema? 3. Invitación a comentar o enviarte mensajes.
TIP O CONSEJO QUE AYUDE A SOLUCIONAR EL PROBLEMA	<p>Foto o Vídeo dando un tip o consejo que ayude a resolver el problema establecido.</p> <p>COPY a usar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuál es el problema? 2. Da el consejo. 3. ¿Qué pasará después de que tomen el consejo? 4. Invitación a comentar o enviarte mensajes.

Obviamente los vídeos darán mejores resultados, pero si no te crees capaz de hacerlo todavía, las imágenes serán suficientes.

Si no sabes de diseño gráfico te recomiendo utilizar esta página que te permite crear imágenes de alta calidad fácilmente www.canva.com es online y gratuita.

Sube tus primeras 3 o 6 fotos

5. Pesca tus primeros 1000 seguidores

A continuación te voy a enseñar **MI ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO MASIVO**, por la cual la gente paga cientos de dólares para asistir a mis cursos y aprenderlo.

Hoy la recibirás GRATIS, pero quiero pedirte algo pequeño a cambio.

Por favor te pido que compartas tu TESTIMONIO acerca de la efectividad del método en tu Instagram y recuerda etiquetarme a mi @chrisxavo y al programa de INSTAMASTER @instamaster.es

¡TÚ TESTIMONIO nos ayudará mucho para poder seguir creciendo!

Bien, a continuación te doy los pasos a seguir.

MÉTODO PESCAR SEGUIDORES

- 1) Identifica CUENTAS REFERENTES con +5,000 seguidores en Instagram que hagan lo mismo tuyo (o al menos algo parecido) y que tenga seguidores que te interesarían que sean tus clientes.

Por ejemplo, yo vendo cursos online de emprendimiento digital en español, entonces mis cuentas referentes elegidas serían Marco Razzeti y Marco Guerrero, pero por ejemplo a mí no me serviría Iman Gadzhi que aunque hace algo parecido a mí, su mercado es habla inglesa.

- 2) Ve hacia el perfil de esas CUENTAS REFERENTES y revisa sus SEGUIDORES, luego empieza a seguir a todos ellos (máximo 20 por minuto o sino te bloquean)
- 3) El porcentaje de personas que te volverán a seguir es 20% en promedio, es decir por que por los 20 que seguirás por minuto, 4 te volverán a seguir. Máximo deberías seguir 1000 personas por día, y es así que con 50 minutos por día podrás obtener 200 seguidores cada día.
- 4) Y si, es así de sencillo.

¿Por qué este es el mejor método para crecer?

Cómo te das cuenta este método tiene varios beneficios, los cuales los enlistaré a continuación:

- Los seguidores que obtienes son reales y orgánicos, las personas que te seguirán lo harán por decisión propia gracias a tu perfil atractivo. El seguirlos es como darles un toque para que te conozcan y les dé curiosidad de ver tu perfil, pero en sí el perfil es el que hace la magia y hará que las personas te decidan seguir pues ven valor en tu cuenta.
- Los seguidores que obtienes son útiles, ya que estás personas están siguiendo a cuentas que podrían considerarse “tu competencia”,

Christian X. Chávez (@chrisxavo) – Instamaster: Curso & E-Book (@instamaster.es)

EMPRENDEDOR DIGITAL DESDE CERO © 2019

entonces si les interesan ellos, eso los convierte en clientes potenciales.

Usa el método de “PESCAR SEGUIDORES” para llegar a tus primeras 1,000 seguidores

6. Publica historias y en vivos que ayuden a solucionar el problema

Mientras estás en tu etapa de crecimiento rumbo a tus primeros 1000 seguidores te mencioné que es recomendable dejar estático el perfil, pero las historias y los en vivo si los puedes usar.

De hecho este paso lo puedes hacer desde el momento que tienes 100 seguidores y para siempre, todos los días.

Las historias y los en vivo debes considerarlos que son tu medio de comunicación con tus seguidores, así que mientras más los utilices mejor. Lo importante es que sean de valor.

La mejor manera de hacer esto es publicar historias y en vivos con tips y consejos que ayuden a solucionar el problema que elegiste.

Esto te ayudará a subir el valor con el que te perciben las personas.

Tienes que estar conscientes que porque una persona te decidió seguir no significa que te vea con un alto valor, de hecho tu valor percibido podría ser de apenas un 20%, y para que alguien te decida comprar algo por lo menos deberás llegar al 80% de valor percibido.

Ahora la pregunta es cómo incrementas ese valor percibido, y la respuesta más obvia es aparecer todos los días y ayudarlo a solucionar su problema.

Y aquí viene el secreto para que este negocio pase de las 4 cifras a las 6 cifras: “Aparece todos los días, durante dos años”.

No un fin de semana, no un mes, todos los días durante dos años.

¡Así que manos a la obra!

Publica mínimo 3 HISTORIAS diarios y haz mínimo un EN VIVO diario

7. Publica para crecer, por lo menos 1 vez al día

Una vez llegues a los 1,000 seguidores, es momento de empezar a publicar para crecer aún más.

Es importante que sepas que además de crecer también debes enfocarte en tener un buen “engagement”, es decir que la gente interactúe contigo.

Si no tienes un buen “engagement” significa que tu contenido no es bueno, y será muy difícil lograr conectar con tus seguidores de esta manera.

La mejor manera de tener un buen “engagement” es publicar contenido de calidad mínimo 1 vez por día.

Para lograr esto debes enfocarte en establecer los tipos de contenidos que compartirás, pero siempre tu enfoque deberá ser buscar solucionar el problema establecido.

Pero además de esto también hay otras técnicas de crecimientos, que te permitirán multiplicar el impacto de tus publicaciones x10.

Estas TÉCNICAS DE CRECIMIENTO las comparto en el curso de Instamaster, revísalo [DANDO CLIC AQUÍ](#).

Realiza por lo menos 1 publicación por día

8. Ofrece consultoría y coaching online

La mejor manera para percartarte si estás haciendo un buen trabajo con tu cuenta de Instagram es conseguir que tus seguidores estén dispuestos a pagarte por ofrecerles consultoría o coaching para que le ayudes a resolver su problema 1 a 1.

Este es el indicador realmente importante. Los me gustas, los comentarios y el número de seguidores poco importa si no tienes el valor suficiente ante la gente para que estén dispuestos a pagarte su dinero por tu ayuda.

Además ganar dinero por consultoría y coaching es una de las mejores maneras de empezar a ganar dinero, pues puedes hacerlo inmediatamente sin ningún problema desde tu casa.

En este punto lo único que te debe preocupar es cómo recibir el pago y cómo ofrecer la clase, para lo cual las dos mejores opciones y que son totalmente gratuitas son Paypal y Skype.

Ahora te preguntará, ¿cuál es el precio que deberías cobrar?

Por alguna razón el precio promedio de la consultoría online es \$50 dólares por hora, así que te recomiendo usar ese valor.

¿Cómo lo hago?

Puedes notificar a tus seguidores de que ofrecer consultoría de tres maneras:

- 1) En tus historias.
- 2) Colocándolo en la biografía.
- 3) Mencionándolo al final de cada publicación.

Oferta tu consultoría o coaching online

9. Vende los productos de otros y gana comisiones

Otra manera de ganar dinero sin tener producto o invertir es vendiendo los productos de otros.

Esto se denomina Marketing de Afiliados y existe un mundo de opciones.

Puedes vender cursos, libros, membresías, ropa, softwares y mucho más.

De todo lo que se te ocurra hay opción.

El secreto aquí es elegir un producto que tu sepas va a ayudar a tu audiencia, revisas que programas de afiliado hay para ese producto, te inscribes en el programa (esto es gratis) y luego empiezas a recomendar el producto.

El programa de afiliados te da un link especial, y siempre y cuando las personas compren mediante ese link tu recibes tu comisión.

Estas comisiones pueden llegar a ser muy buenas yendo del 25% a incluso el 50% así que es una manera muy buena de ganar dinero tan sólo por recomendar productos.

Pero claro, para poder conseguir esto, deberás tener una audiencia llena de fanáticos, quienes estén dispuestos a comprar lo que recomiendes.

Elige un producto que te interese vender y busca opciones de programa de afiliado en Google

10. Envía 50 mensajes diarios con un "regalo"

Las ventas por Internet pueden ser muy complicadas.

Si quieres crear ventas por Internet automáticas entonces tendrás que invertir tiempo y dinero en herramientas digitales como túneles de ventas, anuncios pagados, mensajes automatizados, páginas de arribo, etc.

Pero por ahora tú no tienes que enfocarte en eso.

Cuando un negocio es pequeño, debe enfocarse en ser lo más humano posible, y es precisamente eso lo que te permitirá obtener clientes, pues es algo que los negocios grandes no pueden hacer.

Entonces una de las mejores estrategias y retos en Instagram es enviar 50 mensajes privados por día a tus seguidores.

El objetivo del mensaje no es vender directamente, sino más bien hacerlo indirectamente.

Lo que debes hacer es enviar un mensaje saludando, explicando tu objetivo y el problema que quieres resolver y ofreciéndole un regalo el cual le ayudará a resolver el problema.

Este regalo puede ser un PDF o el link a un vídeo privado que lo tengas en Youtube.

El objetivo es que en este regalo incluyas todo el valor que tengas, para que la persona al terminarlo de consumir quiera más y esté convencido que eres una persona que sabe al respecto y que lo puedes ayudar, es así como has conseguido un potencial cliente para lo que sea que estés vendiendo.

Este regalo también lo recomiendo colocarlo en el link de la biografía.

1) Crea el regalo, 2) Manda 50 mensajes diarios a tus seguidores

11. Identifica el problema más común y crea un producto para resolverlo

Si has llegado a este punto entonces ya deberás estar ganando dinero con consultoría y marketing de afiliados. Es entonces cuando tienes la opción de dar el siguiente gran paso: crear tu propio producto.

Tu propio producto te permitirá escalar tus ventas, lo cual no es posible con la consultoría pues tu tiempo es limitado y solo hay un número límite de consultorías que puedas dar cada día, mientras que el número de productos que puedes vender son ilimitados, además que no deberás vender tu tiempo para hacerlo.

Esta es la verdadera piedra filosofal de la libertad financiera, ganar dinero sin vender tu tiempo.

El producto debe ser creado en una fase avanzada de tu emprendimiento, pues el crear un producto tarda mucho tiempo, por lo que una mala decisión puede resultar una gran pérdida.

La manera correcta de crear un producto es primero conocer tu audiencia e identificar el mayor problema y el más común que tienen. Luego puedes anunciar que crearás un producto para resolver ese problema y vender el producto antes de crearlo. Si hay muchas personas que te han decidido comprar “la preventa” entonces claramente tienes un producto con mucho potencial de éxito.

En ese momento debes ponerte a trabajar, crearlo y luego sacarlo a la venta.

Identifica el problema más importante y común en tu audiencia y haz una PREVENTA del producto

12. Vende tu producto a todo el mundo con Facebook ADS

Ahora que has lanzado tu producto a la venta con tus seguidores y haz tenido éxito en ello es momento de vender el producto a todo el mundo.

Esto lo puedes hacer mediante anuncios pagados de Facebook e Instagram, los cuales son una verdadera maravilla.

Los anuncios pagados de Facebook te permiten llegar a aproximadamente 500 personas invirtiendo \$1 dólar.

Pero estas personas no son cualquiera, sino que tú podrás segmentar tu público según edad, sexo, ubicación e incluso intereses.

Con anuncios pagados de Instagram y Facebook puedes vender mucho, pero para ello debes aprender a usarlos y volverte un experto en ello. Esto lo puede lograr gracias a mi curso online de “Cómo Vender por Instagram y Facebook en 2019”, el cual te invito a que lo revises [DANDO CLIC AQUÍ](#).

Aprende a usar Facebook ADS para vender tus productos y servicio con el mundo

UNA REFLEXIÓN

“Quiero despedirme dándote un consejo, siempre me gusta despedirme así.

Vivimos en un mundo muy diferente para el cual nuestros padres y profesores nos educaron.

Estamos en una época en la cual tener una sola fuente de ingresos no es suficiente.

Así que no te confíes de tu trabajo, no te confíes de tu empresa, no te confíes de tu negocio, siempre procura tener 2 o más fuentes de ingresos.

Eso te permitirá tener una vida más tranquila y placentera.

Es por esta razón que enseño acerca de emprendimientos digitales, porque son los más fáciles de empezar y una excelente opción para ganar más dinero y ganar más libertad.

Entonces te aconsejo que inicies tu emprendimiento digital, si el que te conté en este libro no te gustó, hay varias opciones más, y precisamente tenemos cursos, mentorías y entrenamientos online que te ayudan a hacerlo invirtiendo menos del 5% del costo de una carrera universitaria o maestría que al final de cuentas, ni siquiera te enseña a cómo generar dinero, sino más bien te enseña a generar dinero para otros.

Quiero que despiertes, y empieces a actuar. No te conformes, tu futuro yo y familia te lo agradecerán”.

- **Christian X. Chávez**
(Sígueme en Instagram: [@chrisxavo](https://www.instagram.com/chrisxavo))