

PASAPORTE PODCAST - Greydaliz Rivera

EPISODIO 51: Audio, visual o escrito, ¿cuál tipo de contenido deberías crear en tu negocio?

25 de julio de 2021

[Música]

Greydaliz:

[00:00:01] ¡Bienvenida! Yo soy **Greydaliz** y esto es **Pasaporte Podcast**, un espacio para ti, que estás enamorada del **podcasting** y quieres sacarle el máximo provecho a la creación de contenido de audio para el beneficio de tu negocio y estilo de vida. ¡Sí! Porque el trabajar desde casa, o cualquier parte del mundo, haciendo buen dinero, e impactando vidas, es posible gracias a un **podcast**. Así que prepárate, porque aquí, y ahora, voy a enseñarte cómo hacerlo. [*Sonido de olas del mar*]

[00:00:41] Alóooooo, rapidito, existen cuatro tipos de fortuna, jejeje, estaba viendo ahorita un post que decía eso. Uno es la libertad, déjame que lo tengo aquí, uno es la libertad financiera, o sea, tener dinero. El otro es la libertad social, o sea, el estatus. El otro es la libertad de tiempo, la libertad, freedom, esa me encanta. Y la otra es la libertad física, salud. Así que, no sé, evalúa rápido cómo tú estás tanto en el dinero, como en tu estatus, como en tu libertad, como en tu salud. Yo me siento que cada vez sigo logrando un mejor balance y, de hecho, acabo de hacer ejercicio hace un ratito, estoy feliz de que por fin algo que yo estaba deseando hace mucho tiempo era tener un personal trainer que viniera aquí a casa, y es bien cool porque literalmente me salgo de la cama, y hago ejercicio a las ocho. Y hoy estuvo súper rico la sesión y después me metí a bañar cuando se terminó, con un baño de agua fría, y me volví a meter a la cama con Mikaela un rato. Y mientras estaba haciendo eso para acostarnos un ratito más a descansar, yo estaba pensando que esa es una de las grandes bendiciones que yo tengo desde que levanté mi voz, decidí levantar mi voz y hacer las acciones inteligentes a favor de crear un negocio.

[00:01:58] Posiblemente en el próximo episodio voy a hablarte un poquito más sobre esto que, por cierto, el episodio de la semana que viene que se titula **Cómo puedes monetizar un podcast aunque seas una desconocida**, pues nada, se va a hacer la semana que viene que era originalmente el que yo iba a hacer hoy, pero me hicieron una pregunta súper interesante, y como que esa pregunta me pompeó bien brutal y yo dije *¡wow! es que ése es el tema ideal para un episodio de*

podcast. Y qué mejor manera que responder esa pregunta a través de este audio que estoy precisamente grabando ahora. Y que curiosamente está relacionado con lo que te dije la semana pasada, en el episodio de la semana anterior, de que grabar un **podcast semanal** para mí no es difícil. Y suceden situaciones como ésta, para éstas que piensan *¡ay dios mío!, pero ¿de qué voy hablar?* Mira sencillamente alguien me hizo una pregunta, alguien que es mi cliente ideal, y yo creo este contenido y lo empaqueto aquí perfectamente, yo sé que para ella va a ser de muuucha ayuda y le voy a traer mucha claridad. Y al mismo tiempo para mi negocio es súper inteligente, porque ya este activo de mi tiempo [Risa] y de mi esfuerzo está listo una vez. Y así que yo voy creando un audio catálogo, y cada vez que yo sé que una potencial cliente tiene una duda, o que hay algún tipo de episodio o contenido que yo tengo que le pueda aclarar la información, pues se la paso. Y no hay nada más brutal porque no es lo mismo contestarle ese mensaje en el comentario que ella hizo a través de **Instagram**, por ejemplo, que eso se pierde ahí. Ni tampoco sentarme a escribirlo [Risa], sino que de una forma que yo voy a transmitir mis emociones, mi alegría por la pregunta que ella me hizo, y la información adicional que uno siempre va aportando a través de un audio, es una belleza. Así que estoy a capela, sin guion, contestando esta pregunta que me sé la respuesta de memoria y me apasiona un montón. La pregunta que ella me hizo es la siguiente: **Greydaliz**, entonces, *¿cómo yo decido si hacer videos, si hacer audios o si sentarme a escribir?, ¿cómo yo tomo esa decisión?* Y la respuesta a esa pregunta es el contenido de este episodio que va a estar súper nítido, así que eso te voy a compartir en breve, pero antes...

[Música]

[00:04:13] Ya tú sabes que todo el contenido de valor que tú recibes en este espacio, se complementa perfectamente con lo que yo comparto dentro de mi **Academia online para Podcasters, Lanza tu Podcast**. Un lugar que tiene todo lo que necesitas. Y si necesitas confirmar que **Lanza tu Podcast** y **Greydaliz Rivera** somos perfectos para ti, visita el enlace lanzatupodcast.com/webinar, y ahí vas a confirmar que estamos hechas la una para la otra, ¿ok? Así que te dejo el enlace y toda la información en las notas del programa. [Sonido de efectos especiales]

[00:04:50] Ok, ok, ok, ok, pregunta súper interesante que me han hecho, **Greydaliz**, *¿cómo entonces escojo si hago audios, si hago escritos, si hago videos? ¿Cómo decido?* Y es súper chévere esta pregunta, me emociona muchísimo. Y posiblemente puede que tú estés escuchando esta respuesta mientras estás en el carro, mientras estás haciendo ejercicios, mientras estás montado en un avión, y nada, la conexión entre tú y yo y la intimidad se sigue mejorando, y eso es algo que me gusta mucho del **formato podcasting**. Pero voy a tratar de no ser tan [Suspiro] aaahhh, o sea, de ser más objetiva y parcial ante esta

pregunta que me acaban de hacer, que la respuesta para mí es obvia. Pero la verdad es que la decisión tú la debes tomar basado en 2 puntos súper importantes. El primer punto está basado en ti. Qué te gusta, qué te encanta, con quién, con qué te sientes más cómoda, qué se te hace más fácil. ¿Por qué? porque está relacionado con tus dones y talentos, porque es algo que se te da súper sencillo. O sea, por un lado para ti puede ser súper fácil y divertido prender la cámara y hacer un video, y conectar y editar el vídeo, y poner las luces, y preparar el escenario, y pensar *¡wow!, mañana voy a crear esto, y lo voy a editar así, y lo voy a hacer así, y me voy a arreglar así, me voy a poner así para transmitir tal cosa.* ¿Te encanta eso? ¿Te divierte? Definitivamente lo tuyo es el video.

[00:06:22] Por otro lado, de repente tú puedes hablar hasta por los codos, y se te hace fácil como que expresarte y eres buena de repente [Sonido chasquido de dedos] cogiendo una idea y creando esa idea, a lo mejor un pensamiento, a lo mejor una historia, que me encantan las historia y es algo que voy a compartir en el episodio de la semana que viene, y puedes montar como que, así, como que en el mismo momento algo que decir sobre tal cosa. Y tus amigas siempre te dicen *es que tú dices estas cosas y yo las entiendo tan bien, y a mí me encanta, y tú eres tan...* explicas tan bien todo, o tienes un mensaje perfecto siempre para cada situación, mi amor, no sé, de repente para ti es el audio.

[00:07:01] O de repente, eres una persona que te encanta sentarte en un sitio alborotoso, o en un sitio tranquilo y despejado. Ver una hoja en blanco te apasiona, como que lo que vas a estar creando en esa hoja y te encanta escribir, y de repente te ves ahí volcando en un papel todos los pensamientos y todas las ideas, *¡ay como que chas!*, como decía **Hemingway**, *“escribe borracha y edita sobria”*. Y precisamente te encanta ese proceso de [Suspiro] ay, ponerte a editar y decir esta palabra la voy a cambiar, o aquí repetí esto, o si hago esta, si simplifico esto llevo mejor el mensaje, o aquí... O sea, si para ti eso es divertido, para ti lo tuyo es escribir.

[00:07:44] Y ésta es la primera parte de la respuesta, tiene que ser algo que te divierta. Muchas veces a la gente, por ejemplo, con relación al **podcast**, y me saca por el pecho, como que te preguntan, *ok, voy a tener un **podcast** y entonces ¿cuándo lo empiezo a monetizar?* Y casi siempre quienes hacen esa pregunta, nunca ha habido alguien que me haga esa pregunta que sea una persona que tiene un negocio, que sabe lo que se requiere hacer las cosas, que ese éxito de un día para otro no existe, sino que es algo que se consigue trabajando, que están pompeados por dar, y dar, y dar, sin pensar en qué van a recibir, pero simplemente quieren expresarse y crear por el placer de crear. Esa gente nunca, nunca, nunca, me hace esa pregunta. La gente que me hace esa pregunta, *ay, que con un **podcast** ¿cuándo voy a monetizar?* Son gente que normalmente, no sé, no quieren hacer las cosas de la

forma correcta y lo que están buscando es magia. Y son el tipo de personas que cualquier marketero estratégico le [Sonido de chasquido de dedos] puede decir cuatro boberías y se las van a creer y caen como unas pendejas, pues eso no es la forma correcta de ver las cosas.

[00:08:50] Y cuando tú haces algo que te apasiona por el mero hecho de hacerlo, tú no estás pensando en cuándo voy a monetizar, pero inevitablemente el dinero llega, ¿por qué? porque donde quiera que tú estás disfrutándote algo, captas, llamas la atención de personas que estén en la misma frecuencia, en la misma energía, en la misma vibración, en la misma necesidad de información que tú tienes. Llamas su atención y dondequiera que hay atención, hay energía, y donde quiera que hay energía, hay dinero entre otras cosas. Ese dinero es un resultado. Así que para mí es bien importante antes de pensar, haz cualquier cosa que tú pienses que hay. Ahora está de moda, como el **podcasting**, que ahora está como que tú sabes en auge, ¡no!, haz una cosa que te encante, ¿por qué? porque aunque parezca una locura y no esté de moda, tú te lo vas a vivir y te va a encantar tanto que vas a poder hacerlo sostenible en el tiempo, y eso es lo que te va a hacer exitosa. Así que eso es el requisito más importante, qué te gusta hacer a ti, qué se te hace más fácil porque está relacionado con tus dones y talentos. Y eso es fundamental entender este punto de la ecuación.

[00:10:05] Ahora, la segunda parte de la ecuación es la siguiente: ¿qué le gusta a tu cliente ideal? Porque como dice el mandamiento, *ama a tu cliente ideal como a ti misma*, lo dice, lo dice claro el mandamiento, pues tú sigue los mandamientos [Risa]. De verdad que, o sea, cuando tenemos un negocio, el cliente ideal es fundamental. Y cuando tenemos un negocio y un compromiso social, el cliente ideal es fundamental. Todo lo que hacemos, todas las decisiones que hacemos, las hacemos basadas en nuestro cliente ideal. Entonces, tienes que pensar, por ejemplo, tu cliente ideal tiene tiempo de sobra, le sobra el tiempo y no le molesta sentarse a ver videos, a ver películas, les encanta ver documentales, o sea, y eso no es nada malo, **Roger Ebert**, sí, ese era un crítico de cine bien famoso, su pasión era echarse a echar bolas viendo películas. Y de tantas películas que veía se convirtió en un crítico de cine súper famoso él fue el creador de **Thumbs Up**, los Thumbs Up, porque después ¿verdad?, él daba el Thumbs Up, pero después se unió con otro colega y era como que ambos se reseñaban una película y decidían si le daban un pulgar o si le daban los 2 pulgares. Y entonces, cuando le daban los 2 pulgares, eso era una súper película. Porque estaban estos 2 críticos de cine súper buenos catalogando las películas. Él lo que le gustaba era ver, consumir videos y echarse a ver videos, y por suerte, y muy inteligente, creó un negocio de eso. Así que, si a ti te encanta ver **Netflix** mi amor, no sé si vas a cogerlo como una universidad para aprender a ser actriz, o para ser directora, o para ser guionista, pero si estás viendo una película por amor al arte, es más, no creo que ni siquiera estés escuchando este

podcast, anyway. Pues si esa persona, si tu cliente ideal y tiene tiempo para echarse a ver videos y le encanta, y él como mejor entiende es con videos, vuélvete loca creando videos, porque esa persona es ideal para ti.

[00:12:11] Número 2, si tu cliente ideal le encanta sentarse con su tacita de café, y es más, es algo que hace todos los días, sentarse a leer un ensayo, un libro, algún reporte, algo importante. Le encanta el hecho de tocar el papel y leer, o sentarse frente a su computadora y leer, eso es algo que le encanta y lo hace tanto, y tanto, y tanto. Y también que ya foto lee, como que ya chichichichi, no tiene ni siquiera que pasar trabajo leyendo porque es algo que es un hábito y que él lo disfruta, mi amor lo tuyo es el blogging, lo tuyo es el escribir, escribir ensayos, lo tuyo es escribir libros, ¿por qué? porque es lo que tu cliente ideal le gusta. Si a tu cliente ideal le es súper importante su tiempo y le gusta como que escuchar y aprender, es como que *what?*, *yo tengo que ir a Bayamón, a Mayaguez, a Kissimmee, guiando y eso es una hora de aquí, cómo yo puedo permitirme eso. Por qué no han inventado una máquina que me haga volar en el tiempo y me haga llegar a ese sitio que yo no tengo tiempo que perder.* Si ése es tu cliente, va a estar tan feliz de que ya que tiene que dedicar una hora de llegar de X a Y, pues mira, qué tal si aprovecho y estoy aprendiendo, estoy educándome. Además, que no tengo tiempo, por la razón que sea, porque entre mi negocio, y entre mi familia, y las cosas que quiero hacer, mi tiempo es el rato que estoy haciendo ejercicios, el rato que estoy en el carro, el rato que estoy enganchado en un avión, el rato que estoy, qué sé yo, pajareando sin hacer nada y quiero aprender algo, mi amor lo tuyo es audio, porque a tu cliente ideal le interesa el audio.

[00:13:47] Así que hay que buscar una manera, una intersección entre lo que a ti te gusta y se te da bien, pero al mismo tiempo no olvidemos nuestro cliente ideal, cuáles son sus necesidades, cuáles son sus intereses, qué es lo que prefiere. Porque, incluso cuando tenemos un negocio, podríamos sacrificar un poquito hasta el primer punto. Decir, me encanta, por ejemplo, hacer video, pero mi cliente ideal le encanta sentarse a leer, pues mira, ¿sabes qué? voy a bajarle un poquito al video y voy a agregar un poquito más de este lado porque mi cliente ideal ahí es que está. Ahora, es bien posible que a tu cliente ideal le guste lo que te gusta a ti. Tu cliente ideal se parece más a ti de lo que tú piensas. Por eso para mí el ejercicio del cliente ideal, y me da una pena ver que muchas personas que tienen negocios ya funcionando, no conocen bien a su cliente ideal, es fundamental. Porque el cliente ideal, sobre todo, tienes que saber que se parece mucho a ti, en este momento o en algún momento de tu vida, pasado o futuro. Y lo que a ti te gusta, posiblemente, es lo que a esta persona también le va a gustar.

[00:14:49] Ahora, si quieres que te diga algo basado como que un poco de mi experiencia, también porque estamos hablando de negocio, no es

solamente yo voy a hacer esto, tú tienes que decidir yo voy a hacer esto porque me apasiona y en verdad si cobro bien o sino también, es más, esto es una organización sin fines de lucro, yo no quiero hacer de esto un negocio. Pues nada, si ese es tu caso súper cool, pero te voy a decir, por ejemplo, mi experiencia. Cuando yo tenía tiempo, tiempo, tiempo de más para ponerme a ver todos los videos posibles de **MTV**, o sea, en el año, los años 2000, 1998 – 2000, o sea, yo era ahí, podía estar todo el día viendo videos MTV a toda hora. Y también podía, qué se yo, ver mucho, más adelante cuando salieron las redes sociales podía estar allí uff en **Facebook** pajareando, y viendo y pajareando. ¿Cuánto dinero yo hacía en esa época de mi vida? Nada [Risa]. Si alguien me hubiese pagado u ofrecido un servicio, posiblemente tenía que ser un servicio bien económico porque yo no tenía mucho capital para pagar, así que pues, ya tú sabes. Más adelante también en mis veinte, yo llegué a un punto que me enamoré de la lectura. Y para que tengas una idea, al día yo leía cuatro periódicos mínimo diario. Me encantaba sentarme a leer el periódico y no te digo como que ay, lo pasé así y lo hojeé, no. Sentarme a leer, conocer quiénes eran los reporteros, ya empezaba a identificar como técnicas de los reporteros, leía las columnas, leía, bueno leía hasta quién se murió y todas esas cuestiones. Todo, me devoraba esos periódicos, tenía mucho tiempo y me encantaba leer, ¿cuánto podía pagar yo por servicio o por cualquier cosa? bien poco, porque era mi época universitaria y yo era estudiante full, así que fue lo que yo podía pagar con la beca, era lo que quizás hubiese podido pagar. Tiempo más adelante, en donde mi principal objetivo es ser más libre, ese es mi valor más importante, y al mismo tiempo, el tiempo que lo valoro muchísimo. Pues a mí me encanta, sobre todo, aprender sobre la marcha y conectar con personas, y esto es algo que voy a discutir más adelante, conocer personas en el **podcast** que me sirven para convertirme en cliente o para cuando ya soy cliente, reafirmar que esa es la mejor persona para yo estar haciendo negocios.

[00:17:10] Así que en estos momentos de mi vida el **podcast** es la mejor forma de conectar conmigo. ¿Cuánto dinero yo hago ahora? Tengo un negocio que genera seis cifras, caminando saludablemente hacia las siete cifras. Y para mí el tiempo es súper importante. Servicios, lo más premium posible, no me molesta pagar precios altos por los servicios de la más excelente calidad. Y ese es el punto en el que me encuentro ahora. Así que tú tienes que también saber cuánto dinero tú quieres hacer con tu negocio, y a quién le quieres hablar, y cuánta capacidad económica tienen tus clientes. Para que tengas una idea, en las redes sociales, mi experiencia, porque yo vendí productos económicos y vendí camisas incluso, está perfecto para las redes sociales, que tú tienes un e-commerce, vendes unas camisitas, tienes un producto o un servicio de cien dólares [Sonido de aplauso], chévere ahí es el sitio. Cuando ya tú empiezas a tener servicios más premium, que son normalmente ¿verdad?, de más calidad porque están

enfocados en los resultados, tienes que moverte a otra área porque no todo el mundo está dispuesto a pagar miles de dólares por servicios que valen la pena, pero pues no todo el mundo está en ese enfoque. Para que tengas una idea, la gente que escucha **podcast**, el 45% de las personas que escuchan **podcast** tienen un ingreso familiar de doscientos cincuenta mil dólares. Tienen dinero para poder pagar por servicios, incluso, de valor o de precio alto. Y esa es la gran diferencia inteligente en un negocio y, sobre todo, algo que yo siempre recomiendo cuando tú estás en un negocio y estás creciendo en un negocio, tú no te vas a poner a crear productos económicos, tú creas productos premium. Y sabes que la crema de la crema, personas más educadas, más afluyentes, más leales, más activas en las redes sociales, están escuchando contenido de audio. Pues escoge bien a quién tú le hablas.

[00:19:02] Que cuando tú llegues nivel **Oprah**, súper reconocida, que tienes un equipo de trabajo trabajando para ti, mi amor, tú sales en los **Billboard**, tú sales en el televisor, tú sales en los periódicos, en cuantas revistas, tú sales en todos lados, ¿ok? Cuando tú tengas ese súper equipo de trabajo, ya tú estés en esos niveles. Cuando tú estás empezando, o estás haciendo acciones en tu negocio para crecer y expandir, tú tienes que ser selectiva con dónde tú inviertes tu fuerza y tu dinero, porque recuerda, por un lado, tú tienes que crear contenido mi amor, mi amor, mi amor, si tú no estás creando contenido en el mundo online estás bien atrás. Y es súper importante esa creación de contenido para poder conectar, te lo digo porque yo invierto ya en publicidad y es como que mi proyecto se apalanca mucho en mi contenido gratuito, porque yo no tengo todo el dinero del mundo para poder invertir en publicidad en estos momentos de mi negocio. Así que tú tienes que hacer estrategias inteligentes, y conectar es, sobre todo, una forma bien nítida. Decidas lo que decidas, si es a través de video, o de audio, o escrito, de que la persona confirme que tú eres la persona ideal para resolver su problema, para quitarle el sufrimiento en X área. Y que tienes un estilo particular de hacer las cosas y que esa persona viéndote, leyéndote o escuchándote, va a confirmar que tú eres esa persona, y eso es algo tan bello que los clientes valoramos muchísimo. En mi **podcast personal** voy a, como te dije, estoy esperando subir todos los episodios de **Bicha Cool** para empezar a hablar sobre esta faceta de mi vida, como mujer como dueña de negocio, que es muy distinta a lo que fui hace cuatro años atrás. Pero definitivamente hacen falta más servicios de calidad.

[00:20:45] Y para yo también poder confirmar que tú eres una persona haciendo las cosas de calidad, tú tienes que crear un contenido [Risa] de calidad y hacer ciertas acciones, y concentrarte en trabajar con esos clientes maravillosos. Así que espero haber contestado tu pregunta y, sobre todo, y esto lo digo súper en serio, quiero que tratar de que lo veas con completa, o sea, siendo yo imparcial aunque no se puede,

pero olvídate de que yo te estoy diciendo que para mí ese vehículo es el **podcasting**. Haz lo que a ti te encante tanto y lo que le encante tanto, tanto, tanto, a tu cliente ideal. Ésa es la respuesta cuando estás indecisa en qué, cual tipo de comunicación o vehículo vas a escoger para comunicarte principalmente con tus clientes. Y cuando escojas el medio que tú prefieras, busca a una persona que esté quince pasos más adelante que tú, y no le pierdas ni pie ni pisada. Si quieres avanzar y evitar malos ratos, incomodidades y todas esas cuestiones, es la forma inteligente, no solamente del vehículo que vayas a escoger para comunicarte y tu **estrategia de inbound marketing**, para todo lo que tú vayas a hacer en la vida aunque sea una paella. Vas a hacer paella, búscate a alguien que haya hecho por lo menos treinta paellas, mínimo. Sigue mi consejo, y de verdad que ya vas a ver que te voy a ahorrar mucho tiempo, dinero y malos ratos. Así que si en tu caso decides que el **podcast** es el vehículo ideal para poder comunicarte con tus clientes y potenciales clientes, por supuesto que sabes...

[Música]

[00:22:23] Que disfrutaste de este episodio gracias a **Lanza tu Podcast, mi academia online para Podcasters**. Donde tienes todo lo que necesitas y más. Para que tengas una idea, voy a compartir contigo el mensaje que le envié hace unos minutos, a las 9:00 am, hoy miércoles que estoy grabando este episodio, a las estudiantes de **Lanza tu Podcast**. ¿Por qué? A pesar de que esto es una **academia online**, yo juro que es una membresía [Risas]. Chequéate este mensaje. Déjame buscarlo por aquí, rapidito, que lo tengo listo para leértelo ahora rápido. Mira, aquí lo tengo, dice: *“En **Lanza tu Podcast** andamos a lo Rodeo Drive, o sea, te traemos **lo último en el mundo del podcasting en español**, lo que significa que frecuentemente rejuvenecemos contenido existente y ampliamos la oferta de cursos disponibles. Estas son las actualizaciones recientes: En el módulo 4, sobre la publicación, encontrarás **cómo someter tu podcast a los directorios más importantes**. Hemos actualizado los tutoriales adaptados a los nuevos cambios de los principales directorios, **Spotify, Stitcher, Google Podcast** y **Apple Podcast**. Por otro lado, la **consolidación de tu podcast** es un hecho, siempre y cuando tomes acciones que van más allá de meramente grabar y publicar. ¿Por qué te lo digo? Es que tienes que conocer cuáles son las acciones para afincar tu **podcast** en el tiempo. Así que en el módulo 7, sobre consolidación, encontrarás un tutorial nuevito dedicado a las **estadísticas de tu podcast**. Para que tomes decisiones informadas e inteligentes que te permitan monetizar y mantenerte en la mente de tus oyentes. Y esto sigue, Bonos, si amas Apple tanto como yo, tengo una sorpresa para ti, ¿recuerdas que en el módulo 3, creación, te recomiendo grabar y editar tus audios de podcast con mi programa favorito de grabación?, pues en el área de bonos del portal de estudio hemos añadido una hermosa colaboración de **Mary Esther**, estudiante y encargada de soporte en*

Lanza tu Podcast, en poco más de 38 minutos, te enseña cómo grabar y editar en **GarageBand**, que es el programa que viene con la Mac, brutal.

[00:24:50] Pero esto no termina aquí, encontrarás también un curso nuevo dentro del módulo 6 dedicado a **monetizar a través de auspiciadores**. Este curso fue creado exclusivamente para la **Academia de Lanza tu Podcast**, por parte de nuestra alumna **Perla Sofía**. Ella compartirá con lujo de detalles sus más de 15 años de experiencia creando su negocio, principalmente, gracias a los patrocinios, créeme está excelente. Es tu oportunidad de oro para aprender qué hacer, qué evitar y cómo acercarte a potenciales patrocinadores. Y, además, incluye un glosario de términos para que te familiarices con la jerga de los auspiciadores y un Kenplay personalizable, literalmente para que copies y pegues tu información cuántas veces te dé la gana y tengas tu primer media kit. ¡Ay, Dios mío, Señor! ¿Por qué **Lanza tu Podcast** no existía cuando yo empecé en el **podcasting**? me cago en nada. Y sigo, y lo mejor, viene acompañado de una sesión en vivo a todo color para que despejes todas tus dudas. Que cuándo, cuándo, cuándo, cuándo es, pues anota, Perla se conectará en nuestra sesión de mentoría el viernes 30 de julio a las 4 pm, por lo tanto, para nutrirte de su sabiduría, mi consejo es estúdiate el curso y llega ese día con tus preguntas ready. En fin, un banquete podcastero como sólo **Lanza tu Podcast** entrega a su comunidad. Antes de despedirme te dejo mi consejo de mentora, incluye en tu calendario nuestra sesión de mentoría de cada viernes, y mantente atenta siempre al portal de estudio. Te aseguro posicionamiento en tu nicho y crecimiento para tu negocio gracias al **podcasting**. Cuéntame este viernes qué te parecen mis noticias, un abrazo, **Greydaliz**".

[00:26:46] ¡Ay mamacita, mamacita! Pues ese fue el newsletter que les envié a mis estudiantes recientemente con los cambios que hemos estado incluyendo en **Lanza tu Podcast**, porque yo me creo literal que es una membresía, hay mucho para ti. Y si quieres confirmar que **Lanza tu Podcast** y tener un podcast, y el vehículo del **podcasting** es el correcto para ti, más allá del video o más allá de sentarte a escribir, por ejemplo, participa de mi seminario en vivo donde podré compartir contigo información brutal sobre **podcasting**, y aclarar tus dudas en vivo porque hay una sesión de preguntas en tiempo real. Curiosamente y súper interesante este webinar es gratis. Regístrate en **lanzakupodcast.com/webinar**, enlace y toda la información en las notas del programa. [Sonido de efectos especiales]

[00:27:31] Bueno, bueno, bueno, bueno, **estrategia de inbound marketing** listo, contenido sobre qué escoger, qué vehículo escoger, está listo. Y lo mejor, agradezco mucho a estas chicas, espero estar contestando su pregunta, pero al mismo tiempo este material me va a servir *for ever and ever*, para cualquier persona que tenga una duda

similar y que mi contenido le confirma que no tiene nada que buscar sino que ya me encontró. Así que te invito a que compartas esta información con cualquier persona que tú pienses que le puede ser útil. Sabes que a través de las redes sociales vamos a mantenernos en comunicación, en lo que nos volvemos a conectar el próximo domingo que el contenido, como te dije, va a ser el siguiente: **Cómo monetizar tu podcast aunque seas una desconocida total**. Así que pendiente. Te doy las gracias por darle oído a otro episodio de **Pasaporte Podcast, podcaster o futura podcaster**, nos vemos la próxima **¡Mu Mu Mu Mu Muuuach!**

[Música]