

PASAPORTE PODCAST - Greydaliz Rivera

EPISODIO 54: ¿Cometes estos 7 errores con tu podcast?

15 de agosto 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]

[00:00:43] ¡Eeeeyyyy! ¿Cómo tú estás? Espero que estés bien. Yo estoy bien contenta porque acabo de comprar los pasajes para mí y Mikaela, de lo que van a ser mis vacaciones para septiembre. Yo ya les he dicho a ustedes que yo viajo cuando la gente se pone a trabajar, la mayoría de la gente, y yo sé que esto es una bichería, pero me encanta ser parte del 1% de la gente que va como que en contra de la norma. Y al mismo tiempo, dentro de esa gente que va en contra de la norma, que ya para mí es gente admirable, hay un 1% que verdaderamente va en contra, contra, contra de la norma y así me encanta ser a mí. Así que ya tengo el pasaje para irme de vacaciones. Y planificando ya lo que van a ser mis próximas vacaciones, porque una de las metas que me propuse, y el nombre **Pasaporte Podcast** para mí es un recordatorio de esto que quiero hacer, es de cada 3 meses hacerme unas súper vacaciones de por lo menos 1 mes, y ya estoy en esos planes, pero ya en septiembre tengo mi vacaciones listas.

[00:01:48] Bueno, vamos a la chicha como dicen los españoles. En esta ocasión voy a presentarte siete, siete [Risa], yo digo que yo tengo como algo con el número 7 y, o sea, no es que lo planifico, pero el número 7 me persigue muchísimo, anyways. Tengo **7 errores** que he identificado **que cometen la mayoría de los podcasters**, posiblemente tú también estás cometiendo este error. Y estoy segura que este episodio va a ser muy útil, tanto si ya tienes un **podcast** como si aún no lo has lanzado, y quieres ahorrarte un montón de errores de esos que comete la gente por ahí, por 1 tubo y 7 llaves, así que de eso voy a hablarte hoy, pero por supuesto antes...

[Música]

[00:02:32] Debes saber que todo el contenido de valor que yo comparto contigo en este espacio, es traído a ti gracias a mi **Academia Online de Formación para Podcasters**, que quieren ser parte de ese 1% **Lanza tu Podcast**, donde te enseñé el paso a paso para lanzar un **podcast de éxito** desde el día uno y, que una vez lo lances, hagas las mejores prácticas que te consoliden como la mejor en tu sector. En esta ocasión tengo algo especial, porque voy a compartir contigo una guía que he creado, súper guía, de verdad que está bien completa, en donde voy a estar compartiendo contigo los 7 pasos, ¿ves que me sigue el número 7?, lo estoy diciendo, los **7 pasos para lanzar un podcast de éxito**, y añadido, sin que te cueste un ojo de la cara ni tu paz mental. Como parte de esta guía vas a aprender los 2 requisitos indispensables a tener en cuenta antes de **lanzar un podcast**, los equipos y programas básicos para crear un **podcast exitoso**, como el mío que se posicionó entre los **5 podcast más escuchado de Puerto Rico** [Risas], y el equipo que yo tenía, ¡Dios mío! deja que te cuente, el factor a considerar para decidir la frecuencia y duración de cada episodio, 5 cosas que necesitas preparar antes de oprimir ese botón de grabar, los pasos para someter tu podcast a iTunes y demás directorios, la mejor manera de monetizar tu podcast, existen varias maneras de monetizar, pero voy a compartir contigo lo que yo siento que es la mejor manera, y un bono, el hábito diario que te va a hacer una **mejor podcaster**, *¡ay mamácita!* **lanzatupodcast.com/guía**, te voy a dejar el enlace y toda la información en las notas del programa. [Sonido palmadas] ¡Búscala, búscala, búscala que se van como pan caliente! [Sonido de efectos especiales]

[00:04:22] Bueno, bueno, bueno, hablando de, un poquito del 1%, ¿qué significa el 1%? Que hay cien personas, imagina cien personas paradas frente a ti, y solamente una persona, una sola persona, está haciendo las cosas de la forma correcta [Risa]. O está viviendo verdaderamente, tiene una coherencia entre lo que dice, hace, piensa, o verdaderamente está partiendo la liga en su negocio una sola persona. Entonces en un mundo en donde estamos constantemente viendo el fin [Risa] de todo el mundo, a ver qué está pasando, y a ver que yo creo, qué es lo que funciona, con razón hay tantos **podcasters** también que no son parte de este 1%. Por cada 10 **podcasters**, solamente 1 está haciendo las acciones correctas. Y te lo está diciendo alguien que tiene una mentalidad de millonaria desde que nació, y que ahora estoy alineándome con eso, pero no solamente por la parte del dinero. Después de haber escuchado lo que yo siento que son más de **20 mil episodios de podcast**, te puedo decir que hay un montón de **podcasters** comiéndose la mierda y haciendo acciones que no los llevan a crecer, y por lo tanto, a tener un impacto real y verdadero en sus clientes. Y estos son los que yo he identificado como los 7 errores más estúpidos de la historia de la humanidad que cometen muchos **podcast**, y los voy a compartir contigo para que identifiques si lo estás haciendo número 1. Y número 2 por si todavía no has lanzado tu

podcast en un excelente escenario, jumm, no los cometas jamás.
[Sonido de efectos especiales]

[00:05:53] Primer error a erradicar a fuego horrible [Sonido de palmada] que cometen muchas personas, es que no conocen a su cliente ideal. Y esto me parece tan estúpido, puedes creer que yo sé y conozco a cada rato tantas personas que tienen un negocio, un negocio que funciona, [Risa] un negocio que está corriendo, un negocio con una presencia en **Instagram** brutal, y no conocen a su cliente ideal. Y esto es tan tonto, es tan fundamental, porque si tú no conoces a tu cliente ideal, ninguno de los otros pasos que tú puedas hacer en tu negocio va a tener éxito. Entonces, algo que yo siempre digo, es que tú tienes que obsesionarte en convertirte en una científica que estudia constantemente a su cliente ideal, cómo piensa, qué no le gusta, a dónde va, qué compra, qué prefiere, qué le quita el sueño. Todo lo máximo que tú puedas conocer de esta persona porque, entonces tú vas a poder, primero que nada, hablarle. Segundo, crear ofertas que vayan alineados con ellos. Tercero, saber que es la persona que tú puedes servir, por lo tanto, que tú quieres tener cerca, o sea, muchos beneficios que tú tienes cuando tú conoces a tu cliente. Pero la gente empieza a correr sin saber que hay que caminar. Y conocer el cliente ideal es literalmente donde nace tu proyecto, esa es la fuente de todo lo que tú vas a hacer después, imagínate si tú no conoces esta información. Te invito a que te obsesiones ridículamente y te conviertas en una científica al momento de conocer, y estudiar, y analizar, y evaluar a tu cliente ideal, porque eso es motivo de éxito de las personas que son parte de ese 1%.
[Sonido de efectos especiales]

[00:07:37] Número 2, no tienen una oferta contundente, no tienen una oferta que satisfaga [Risas]. Imagínate, si no conocen a su cliente ideal, ¿cómo van a crear una oferta contundente?, que sea lo que esa persona necesita, lo que esa persona valora, lo que esa persona está dispuesta a pagar por recibir esa transformación. No tienen una oferta, y de repente, estás creando una oferta que no cumple las necesidades, sobre todo, de tu cliente ideal, ideal, ideal, ideal, que el cliente ideal, ideal, ideal, es el cliente que está listo para comprarte. Cuando digo cliente ideal, te lo digo pensando en el que está listo para comprarte porque tu cliente ideal, tiene una trayectoria pasada y futura, y tú la conoces bien. Pero ¿cuál es ese punto en el que está listo, dispuesto para comprarte? Pues, esa oferta que tú creas es para esa persona que está en ese punto. Y tú no tienes una oferta contundente para satisfacer esas necesidades, muy mal. [Sonido de efectos especiales]

[00:08:44] Tercer error que cometen la mayoría de los **podcasters**, esto es un error también súper estúpido, perdónenme, pero es la verdad. Lo que dices en tu **podcast** no se traduce, no se convierte en, por ejemplo, personas en tu calendario. Que han reservado un pedazo de tu tiempo para conocer más de tu oferta y saber si tú eres la persona

con quien quieren trabajar. Peor aún, no tienes un sistema y una manera de hacer que esas llamadas con tus clientes sean efectivas. [Sonido de chasquido con la boca] Muy mal, pero la parte ésta de estar hablando sin poder conectar con las necesidades de tu cliente ideal es un papelón, y esto es horrible, sobre todo, vuelvo y les digo, en los días de las redes sociales en las que caemos en la tonta creencia de que los likes van a pagar nuestras facturas, o van a hacer crecer nuestro negocio. Los likes no son nada, no significan nada, y la de gente que vive por un like, se llenan de felicidad y alegría, es como que eso no se traduce en nada. ¿Tú sabes a que me encanta a mí estar dándole refresh en este momento de mi vida y de negocio? A mi cuenta de **Strike**. ¡Ay! me encanta estar como que refrescando Strike y viendo cómo va entrando dinero a mi negocio durante el día. Pero refrescando **Instagram** para ver quien me dio like o me empezó a seguir ¡ja barbaridad! [Sonido colocar bolígrafo sobre escritorio] No eres del 1% si estás en esa situación, y mi recomendación es que afines, afines, afines tu mensaje para que este mensaje sobrepase ese ruido que muchas veces hay alrededor de tu cliente, incluyendo las redes sociales, de modo que resuene con ese cliente ideal listo para comprar. [Sonido de efectos especiales]

[00:10:33] Error número cuatro queridos **amigos podcasters**, no puede ser, no podemos seguir así. Delegadas muy pronto o muy temprano. Y déjame cómo te resumo esto, la de personas que yo escucho que es como que no, con tal de no enfrentar sus temores por quizás la tecnología, o por descubrir herramientas, o por hacer cosas que lo sacan de su zona de confort, lo cual para cualquier persona que tiene un negocio es una acción que tiene que hacer todo el tiempo, o sea, si tú tienes un negocio, salir de tu zona de confort es algo que tú tienes que habituarte a eso, es tu nueva, sobre confort es nunca estar en la zona de confort [Risas]. Y entonces, hay gente que de verdad que se tarda, o sea, quieren delegar las cosas tan rápido, ni siquiera se dan el tiempo para entender qué es lo que se requiere, cómo es que funciona. Yo siempre digo que, por ejemplo, algo que tiene **Lanza tu Podcast**, y como yo soy bien mujer de negocios, me gusta pensar que si en estos momentos yo decidiera **lanzar un podcast**, definitivamente yo buscaría quien me lo produjera. Pero también, definitivamente, yo me encargaría de conocer todo de principio a fin. Ustedes no tienen idea la de veces que yo he salido de situaciones que requieren un aquí y ahora, un accionar inmediato, y que por alguna razón se fue la luz, no hay conexión, estoy buscando una persona y no la consigo, yo puedo resolver eso porque yo lo conozco y es algo que en la medida que mi negocio crece, yo siempre quiero delegarlo todo. Pero lo conozco todo primero antes de delegarlo y, precisamente, por eso es que delego mejor. Así que muchos **podcasters**, o delegan muy pronto las tareas y responsabilidades de lo que es **producir un podcast**, o también error grandísimo, se tardan una eternidad en delegarlas o nunca las delegan. La de **podcasters exitosos** que yo conozco que tú dices *¿enserio que*

*todavía tú editas tu **podcast**?* En serio, en el nivel en el que se encuentra tu negocio, como que no entienden que el verdadero valor de su negocio y de lo que ellos hacen y para ellos es el tiempo, y siguen haciendo acciones que ya deberían estar delegando. Así que en resumen mi consejo es, tú como líder, un líder lidera en todos los aspectos. Conoce cómo se hacen las cosas, apréndelas, pero [Sonido chasquido de dedos varias veces] delégalas lo más pronto posible, no te quedes ahí pegado por favor. [Sonido de efectos especiales]

[00:12:55] Error número 5, no conoces tus números. Muéstrame la data, muéstrame la evidencia, y este punto me encanta porque sabes que yo no soy una persona de estudiar los números, es algo que he aprendido a hacer y me he visto obligada a hacer en mi negocio. Pero cada vez tengo más personas dentro de mi equipo de trabajo que se encargan de mostrarme los números constantemente, porque yo sé que son importantes y hay personas que están, **podcasters**, que tienen una mentalidad tan pendeja que, por ejemplo, *¡Hay tantas descargas!*, las descargas es como los likes [Sonido de palmada], eso no te dice nada. Hay tantos números importantes incluyendo, ¿conoces cual es el **ROI**, cuál es el **return of investment de tu podcast**? ¿No? Papelón. Y es que eso es algo, es una realidad, muchas personas no conocen los números de su programa, cuán eficiente, o cuán [Risa] al garete [Sonido de palmada] estás haciendo lo que estás haciendo, la inversión que estás haciendo de tiempo, dinero con tu **podcast**, súper, súper, súper importante. [Sonido de efectos especiales]

[00:13:58] Error número seis, que cometen la mayoría de los **podcasters**, el 99% de los **podcasters**, es que están todo el tiempo con una falta de convicción de qué es lo próximo que toca. *Ya hice esto, qué es lo próximo*, no saben, no tienen ningún tipo de dirección, y el problema es que van por ahí viendo lo que ellos entienden, o lo que ellos creen o lo que parece que ven de ese 99% que está a lo loco, lo que ellos creen que es el próximo paso y no tienen un plan, no tienen una estrategia, no tienen dirección, no saben qué es lo próximo que tienen que hacer y se quedan haciendo lo mismo, o se estancan, o empiezan a hacer cosas sin saber para dónde van, grave error. Y el error número 7 que quiero compartir contigo de los errores que yo he notado que cometen la mayor parte de los **podcasters**, es que andan por ahí sin un mentor. En la línea de lo que te estaba diciendo en el punto anterior, pues como tú, si no sabes cuál es el próximo paso, te pones a mirar gente que [Risa] que a lo mejor están aparentando que saben, pero no saben hacer las cosas verdaderamente. Y si tú estás por ahí sin una persona que tenga una hoja de ruta integral, probada, para poder escalar lo que es un negocio online, pues imagínate tú. Y algo que yo he aprendido mucho en esta línea, y todo después que tú llegas a cierto punto en tu proyecto, te das cuenta que todo esto es mentalidad, todo lo que tú haces o no haces es por tu mentalidad. Y una mentalidad que tienen muchas personas del 99% es que

constantemente se están preguntando ¡ay! cómo, cómo, cómo, cómo, mira deja el cómo, empieza a preguntarte quién te va a acercar a eso, quién te va a dar la respuesta, quién te va a dar una mano, quién ya lo hizo, empieza a hacerte preguntas verdaderamente inteligentes. Encuentra a alguien que esté donde tú quieres estar y sigue su historial, síguele los pasos. Para lo que tiene que ver con el punto número 6 que te comenté, que tú no estés ahí preguntándote ¿cuál es el próximo paso? Esa persona te va mostrando cuál es ese próximo paso y acéptalo. Tienes que aceptar que hacer las cosas por primera vez es duro. Tú cometes un montón de errores que te cuestan tiempo, dinero y energía. A su vez, esto desata y vuelve locas tus emociones que te empiezan a hacer actuar de forma incorrecta la mayor parte del tiempo. Y tanto están tus emociones jugando contigo a lo loco que es lo que hace que te quites, que te quites antes de que las cosas empiecen a funcionar. O sea, antes de que puedas jubilar a tu marido, te lo digo, mi cliente ideal y es bien loco, porque nosotros somos, bueno yo soy una mujer que yo hice una casa, yo no tuve que esperar a ni un préstamo, pero tampoco por un hombre. Yo hice una casa, y me encanta que muchas de las mujeres que yo tengo en mi vida quieren jubilar a sus maridos. Ellas quieren que sus negocios sean exitosos porque quieren traerse a sus maridos para que las ayuden, o para que trabajen en el proyecto, simplemente para que no se fastidien tanto la vida.

[00:16:55] Así que ésa es una de esas acciones que cuando te quitas no la vas a tener, no vas a poder apuntar a tu niña en ese colegio, en esa universidad que tanto quieres, no vas a poder tener más tiempo para ti para hacer lo que te gusta o te dé la gana. Así que te ves obligada a volver a la charca, y en mi caso, a volver a la barriada del cerro de **Naranjito** a buscarme un marido y sentarme allí a coger cupones, cosa espantosa, horror. Pero es lo que muchas veces pasa, que muchos negocios, incluso antes de empezar a despegar, se caen porque no saben qué es lo que están haciendo, y sus emociones los traicionan, se drenan, se cansan, se quitan, tristeza. La solución a esto es dejar de preguntarte cómo, mejor pregúntate quién, identifica esa persona que está donde tú quieres estar, aprende de sus experiencias, sus conocimientos, sus errores, ahórrate esos errores y el dolor de ese proceso, y llega a la meta más rápido. Es fácil, hay 2 opciones, o vas lento cometiendo errores, te sale más caro y más doloroso, o vas acompañada, más rápido, menos errores, más económico y más divertido. Porque no hay una cosa también maravillosa de los negocios, son súper chéveres para hacer negocios y crecer, para hacer dinero y crecer, pero al mismo tiempo te diviertes tanto en el proceso cuando empiezas a trabajar y a conocer personas que tienen una mentalidad bien parecida a la tuya. Que no están hablando de gente ni de eventos, que están hablando de idea, de crecer, de expandir. Y cuando identificas, sobre todo, a ese 1%, uff, súper más divertido.

[00:18:26] Quiero compartir contigo en esta línea, una experiencia y una reflexión que estoy haciendo para compartir próximamente a través de mi **podcast personal**, pero te lo digo porque estoy en un punto en mi negocio tan cool, en el sentido de que ya yo entiendo bien cómo funcionan las cosas, y creo que pasé por una experiencia y una etapa en mi vida en la que estaba buscando mucha guía de ese 99% de personas que parece que tienen éxito, o de personas que parece que tienen una energía como la energía que yo quiero traer a mi vida, de personas que parecen lo que tú, posiblemente, has sentido tantas veces en **Instagram**, todo el mundo está en las papas, todo el mundo tiene una vida perfecta, todo el mundo es tan cool y tan divertido. Y tú te dejas llevar por eso, y poco a poco empiezas a darte cuenta de lo que te estoy diciendo de ese 1%. Ese 1% es el que yo aspiro convertirme, porque todavía no he llegado ahí, pero ya tengo la visión y la mentalidad de poco a poco llegar a ser parte de ese privilegiado 1%. Y que al mismo tiempo, es la gente que quiero yo ir creando, formando, atrayendo. Que posiblemente este mensaje está resonando contigo, y es que ser parte ese 1% para ti es algo que es una aspiración y es una meta. Y yo te lo digo, que no he llegado, he llegado a muchos niveles en mi vida, pero todavía me falta llegar en ciertas áreas para ser parte de ese 1%, pero te puedo decir, dándote un ejemplo de la industria de restaurantes, porque es algo que hice por mucho tiempo y que me gusta, el mundo de los restaurantes.

[00:19:56] Yo cuando vivía en el **Viejo San Juan**, yo trabajaba como mesera en el Viejo San Juan y también vivía en Viejo San Juan como por 6 o 7 años, fue una delicia, una época bien cool en mi vida. Pero notaba cómo había muchos restaurantes y casi ninguno tenía éxito. Para que tengas una idea, el primer restaurante que yo empecé a trabajar, este restaurante duró 1 mes desde su apertura. Antes de empezar a hacer cambios como empezar a echarle agua a la sopa, tú sabes, una serie de cambios que empezaron a hacer y, después de ahí duró 8 meses abierto. Y yo veía esto tanto, tanto, estos restaurantes nuevos con este chandelier bello, y estas luces, y esta decoración, y estos cuadros, y allá las host bien bellas con una minifalda, y que parecía así como de la **revista Vogue**, y veías allí el dueño con una actitud de magnate con un tabaco y la copita de vino, así como que a la con un flow y no, no duraban. En cambio, hay restaurantes, había restaurantes que son el 1%. De cada 100 restaurantes solamente 1 que llevaba años, años funcionando, haciendo las cosas y las acciones, evolucionando también, porque había muchos que se quedaron estancados y, aunque duraran muchos años, después no siguieron avanzando, que es algo que le pasa a muchos negocios incluyendo. Ser parte del 1% es un privilegio, si no haces las acciones que se requieren también puedes salir de ahí de muchas maneras. Y ver muchos restaurantes, algunos restaurantes, pocos restaurantes, verdaderamente que sobrevivían todas las crisis, que sobrevivían María, el huracán María. Chequéate cuántos restaurantes en el Viejo

San Juan existen después de María. Chequéate cuántos restaurantes existen después de la pandemia y verás. Ver algunos, ese 1% que sigue ahí. Si yo volviera, o si yo quisiera tener un restaurante en el Viejo San Juan, yo identifico a ese 1% y me le pego como la paja [Risa]. Busco la manera de ser útil, busco la manera de colaborar, por supuesto, que pago dinero si ellos tienen un servicio de mentoría, un servicio de acompañamiento, los pago porque es la manera de asegurarte que estás haciendo las cosas correctas, por personas que verdaderamente están haciéndolo bien, que es parte de ese 1% y no los que parecen tipo Instagram que están haciendo las cosas de forma correcta. Ten mucho cuidado, mucho cuidado de quien te fías, en quién crees, porque muchas veces también creemos en personas que parecen que tienen un negocio exitoso y tienen más deudas, y tienen una energía, y no tienen tiempo y... O sea, es bien loco, pero te lo puedo decir ahora, y es algo que me ha ayudado mucho a tener más paciencia con mi negocio, de también saber que yo trabajo en ser, para poder atraer a las personas correctas a mi vida, y si eso requiere más paciencia de mi parte, prefiero hacerlo porque quiero atraer esas personas que están filtrándose, filtrándose, ese 10%, 15% que se está filtrando para convertirse en ese 1%. Y si tú eres de esas personas que resuenan con lo que te acabo de compartir, y sientes que yo soy una buena persona para ti, y que quieres evitarte estos errores que cometen la mayoría de los **podcasters** que no tienen los resultados que nos merecemos todos...

[Música]

[00:23:19] Sabes que este contenido fue traído a ti gracias a mi **Academia de Formación para Podcasters, 100% online, Lanza tu Podcast**, y que hoy **tengo para ti una guía especial** que tiene todo lo que requieres para saber, qué se requiere para tener un **podcast exitoso**. Te lo digo que está cargada de valor de principio a fin como me gusta hacer a mí las cosas, **lanzakupodcast.com/guía** te dejo el enlace y la información en las notas del programa. Y esta guía es para ti gratis y con mucho amor. [Sonido de efectos especiales]

[00:23:52] Bueno, bueno, bueno, será entonces hasta el próximo domingo. Sabes que todos los enlaces y la información de lo que compartí en este episodio, y en pasados episodios, lo encuentras en **pasaportepodcast.com** Por favor, comparte este episodio con gente que aspira ser o que son de ese 1%. A través de las redes sociales me encuentras como **@Greydaliz**, aunque por supuesto mi mejor manera de comunicarme siempre es a través de este **podcast** y a través de mi **newsletter** que te voy a dejar el enlace en las notas del programa, **greydaliz.com/newsletter**, pero te la voy a dejar también en las notas del programa. Te doy las gracias por darle oído a otro episodio de **Pasaporte Podcast, podcaster o futura podcaster**, nos vemos el próximo domingo **¡Muuuach!**

[Música]