

Guion de Webinar

Tu nueva dimensión: Crea y crece tu negocio del invisible al visible sin esfuerzo.

Títulos del webinar:

- Las 3 claves para expandir tu negocio.
- Los 3 secretos para crecer tu negocio sin esfuerzo.
- Del invisible al visible: 3 claves para manifestar.

Idea General:

Propuesta de valor: aprende conmigo a expandir y crecer tu negocio de manera simple, sencilla, con gozo, dicha, consciencia y sin esfuerzo.

Objetivo:

Dirigir a las personas de retargeting de los talleres anteriores a la entrevista para la compra de la mentoría.

GUION DEL WEBINAR

Bienvenida (diapositiva 2):

- Saludar y dar la bienvenida a todos los participantes. Decirles que estás muy contenta de pasar este rato con ellos.
- Interactuar con ellos pidiéndoles que escriban en el chat desde dónde te están viendo.
- Introducir el título del webinar y una pequeña pincelada de lo que se va a tratar.

Sin distracciones - ¡préstame atención! (diapositiva 3):

- Pedir que su atención se enfoque en este webinar, que dediquen una hora y media a comprender los conceptos.
- Pedir que pongan el móvil en "modo avión" y que no entren en redes sociales. Pedir que se aseguren de que no los molestan.
- Comentar que lo que tienes para explicarles es mucho más interesante que las redes sociales.

Te prometo (diapositiva 4):

- Explicar la promesa del webinar: "descubrir qué es el invisible y cómo usarlo para que tu empresa sea consciente y expansiva".

Exclusividad (diapositiva 5):

- Antes de empezar, segmenta a la audiencia: "este webinar es para ti si: eres un empresario, tienes una empresa y estás cansado, frustrado y agotado de intentar con esfuerzo hacer crecer tus utilidades y expansión pero no se da".
- Preguntar: "¿Te has sentido así alguna vez? Pon en el chat un " 1 " si es el caso".

Regalo (diapositiva 6. Solo usar si finalmente se usa el regalo al final del webinar):

- Explicar que al final de la clase se entrega un regalo, pero solo para los que se quedan hasta el final y será un regalo exclusivo y que dará de forma limitada.

Pregunta interactiva 1 (diapositiva 7):

- Antes de entrar en materia, pedir a la audiencia que agarren un folio de papel y bolígrafo y que se pregunten algo: "¿Crees que la clave para pasar al siguiente nivel es el esfuerzo?"
- Dejar unos segundos para que piensen y escriban su respuesta.

Pregunta interactiva 2 (diapositiva 8):

- Decir que les quieres lanzar otra pregunta: ¿Cuántas veces has hecho un montón de acciones para incrementar tus ventas?
- Dejar unos segundos para que el público reflexione y para que escriba su respuesta.

Pregunta interactiva 3 (diapositiva 9):

- Lanzar la última pregunta: ¿Cuántas veces has querido llevar tu negocio al siguiente nivel para llegar a más personas pero te dio miedo invertir?
- Dejar unos segundos para que la audiencia escriba y piense.

Presentación "formal" de Diana Caro (diapositiva 10):

- Comentar, "como ya les explicaste en los talleres", "muy rápido" y "antes de empezar a entrar en materia", "quién eres para hablar de esto".
- Presentarte a nivel formal y empresarial con la diapositiva.

Presentación "informal" de Diana Caro (diapositiva 11):

- Para contrastar, explicar que también eres humana contando sobre tu familia o amigos y cómo llegaste del negocio que te hacía estar en depresión a tu negocio ahora.
- Cuenta tu historia y relación con el dinero (las 3 etapas que has tenido).

Prueba social "qué he hecho y para explicarte esto" (diapositiva 12):

- Explicar por encima que dispones de otros cursos y mentorías que has creado con tu conocimiento y que has ayudado a X personas con ellos.
- Y que llevas mucho tiempo (13 años) estudiando sobre manifestación y física cuántica para poderlo aplicar en los negocios.
- Que has aparecido en programas de TV y en importantes medios de comunicación como Mindalia o Caracol TV.

Presentar los 3 secretos (diapositiva 13):

- Presentar muy rápido: "los 3 secretos que te llevarán de estar frustrado y bloqueado con tu negocio a poder expandirlo sin esfuerzo, con gozo, dicha y conciencia".
 - a. Secreto 1: ver qué es el invisible y cómo se relaciona con el visible, la unidad con la empresa.
 - b. Secreto 2: Qué es lo que nos impide aterrizar nuestros deseos del invisible al visible.
 - c. Cómo activar la espiral de manifestación ascendiente para que tu negocio se expanda.

Disclaimer de venta (diapositiva 14):

- Explicar que ya conocen las pinceladas de los tres secretos que los van a llevar a expandir su negocio, pero que antes quieres dar a conocer que, como ya se ha dicho en los talleres anteriores, al final del webinar vas a vender tu producto empezando por darles acceso al cuestionario..

Secreto 1 (diapositiva 15):

- Presentar el saber aterrizar del invisible al visible como vehículo que quitará los dolores de la audiencia. Es decir, presentar la manifestación como vehículo.

Contenido del secreto 1 (diapositiva 16):

- Explicación del secreto 1:
 - a. Explicar ahora sí qué es el visible y qué es el invisible. (puedes usar la metáfora del vapor como energía que se extiende por el amor y del hielo como energía contraída por los programas de miedo).
 - b. Explicar la relación entre visible e invisible y por qué es tan importante comprenderlo (porque si no se comprende no hay unidad y no se puede actuar para bajar del invisible tus deseos al visible).
 - c. Explicar el tercer entramado de la empresa: es una idea creada en el invisible que tiene una misión y ha conectado con el campo de alguien listo para llevar a cabo esa misión. Sus campos se expanden juntos con el amor, gozo, dicha y conciencia.
 - d. Explicar que los campos / entramados se expanden cuando vibramos en una frecuencia alta, gracias a estar en sintonía con el amor, felicidad...
 - e. Poner el ejemplo de tu manifestación de 13.000 dólares a 50.000 en un día para ganar el viaje a Guayaquil.

Interacción (diapositiva 17):

- Pedir que el público se frote las manos y las separe para ver que las sienten conectadas por su energía y relacionar este hecho con la energía de la manifestación.

Caso de estudio 1 (diapositiva 18):

- Testimonio de Loreto sobre cómo manifestó poder estar en tu mentoring (usar entrevista en YouTube, explicar su testimonio pero solo hasta que entró en el programa o bien si se puede grabar un vídeo cortito).
- Explicar que consiguió Loreto tan solo manifestando tu programa (entrar en el mentoring sin poder pagarlo y que se diera después).

Antes VS Ahora 1 (diapositiva 19):

- Mostrar la transformación que ha habido en la mente de la audiencia: antes no sabían que era existían ni el invisible, ni el visible ni los campos y creían que todo se conseguía con esfuerzo. Ahora sí lo saben y han visto testimonios de ello.

Secreto 2 (diapositiva 20):

- Introducir la parte de explicación al secreto número dos de los campos energéticos y los programas de miedo.

Contenido del secreto 2 (diapositiva 21):

- Explicar el punto clave número 2: explicar que tienen en sus campos algo que es lo que frena para manifestar y aterrizar sus deseos de expansión y crecimiento de utilidades.
- Explicar que ese algo que los frena son programas de miedo anclados en su ADN. Introducir el concepto de la vibración baja producida por el miedo. Introducir el concepto de expansión con la vibra del amor, la alegría, el gozo y la dicha y compararlo con las empresas y su entramado.
- Relacionar todo lo anterior con que todo el mundo puede manifestar y aterrizar los deseos del invisible en el visible, con la certeza y sintonía de que existen estos conceptos. Remarcar que es algo que puede hacer todo el mundo que esté en la sintonía o frecuencia correcta y rematar esto con la vibración de la música como ejemplo.

- Relacionar lo anterior con que todo está disponible para todo el mundo, en todo momento si saben cómo llegar a ello.

Interacción punto 2 (diapositiva 22):

- Pide que escriban en el chat los miedos internos (rechazos, bloqueos, decepciones a terceros, no ser suficiente, síndrome del impostor...) que sienten respecto a la expansión de su empresa.

Caso de estudio 2 (diapositiva 23):

- Poner el caso de estudio de tu papá, que siguió expandiendo su empresa pese a no saber de finanzas.

Antes VS ahora 2 (diapositiva 24):

- Explicar que antes la audiencia no sabía nada del campo cuántico y de los posibles programas de miedo anclados en el ADN. Que creían que su miedo era simplemente el síndrome del impostor y que ahora entienden que todo está disponible para ellos en todo momento.

Secreto 3 (diapositiva 25):

- Cómo activar la espiral de manifestación ascendente para que el negocio se expanda.

Contenido del secreto 3 (diapositiva 26):

- Enumerar antes de entrar en el punto nº 3 los miedos del buyer: "no tengo tiempo, no sé si va a funcionar, no creo en el visible ni el invisible, se tarda mucho en crear empresas expansivas y conscientes".
- Desmontar todas estas objeciones con la espiral de manifestación ascendente y con el músculo manifestador, acompañados de la comunidad de personas que están al mismo nivel y que potencia aún más la espiral. Es decir, que en cuanto

entran en la manifestación, va a llegar un punto en el que lo hacen todo tan rápido que sus deseos se van a dar muy muy pronto.

- Y si entrenan su músculo manifestador cada día con meditaciones, visualizaciones y cuidando su vibra, la espiral de manifestación ascendente se vuelve mucho más rápida.
- Por último, explicar que el mundo ha cambiado. El tiempo no es el mismo que hace años, ahora en una hora haces muchas menos cosas que anteriormente. Los empresarios requieren entender esto y que hay una nueva forma de crear y de expandir la misión de sus empresas con las claves que se explica arriba. (Entender que existe el invisible y su conexión con la empresa. Entender cómo funciona la manifestación para que la expansión de su negocio sea desde la dicha, el gozo, la alegría y la consciencia en vez que des del esfuerzo).

Interacción 3 (diapositiva 27):

- Proponer la pregunta al público y dejar unos segundos para que respondan.

Caso de estudio punto 3 (diapositiva 28):

- Poner el caso de estudio de un testimonio que realizó el mentoring y quedó muy satisfecho.

Antes VS ahora punto 3 (diapositiva 29):

- Antes: no creían que expandir su empresa con gozo, dicha y conciencia fuera posible. Creían que necesitaban esfuerzo y sufrimiento.
- Ahora: saben que hay otro método, que es el método que a mí me ha funcionado y quiero compartirlo con ellos. Tengo todos los años que estudié de sabiduría amontonados en este curso.

Recapitulación de los secretos (diapositiva 30):

- Explicar que la audiencia vino al webinar a ver estos tres puntos:
 - a. Aprender sobre manifestación y la relación con los negocios..

- b. Los programas de miedo y el campo cuántico de infinitas posibilidades para mí y para mi empresa desde la dicha y el gozo.
- c. Qué es la espiral ascendente de manifestación y cómo me puede servir para hacer crecer mi negocio.

Respuesta a la recapitulación de los secretos (diapositiva 31):

- Dejar unos segundos para que respondan tu pregunta en el chat.
- Explicar que has contestado a:
 - a. La relación de la manifestación con los negocios
 - b. Qué son los programas de miedo y el campo cuántico de infinitas posibilidades para mí y para mi empresa desde el gozo y la dicha y sin esfuerzo.
 - c. Qué es la espiral ascendente de manifestación y cómo puedo expandir mi negocio sin esfuerzo.

Disclaimer sobre la veracidad del contenido (diapositiva 32):

- Contenido de muchos años de estudio con alumnos exitosos desde hace poco que nació.

¿Puedo preguntarte algo? Y pregunta 1 (diapositiva 33):

- Explicar que vas a lanzar tres preguntas y que quieres que o bien las apunten en una hoja de papel o que las escriban en el chat y las compartan.
- ¿Estas agotado de hacer y hacer pero no ver resultados en el crecimiento de las utilidades de tu empresa?
- Dejar unos 10 segundos para que apunten y respondan.

Pregunta 2 (diapositiva 34):

- Pregunta dos: “¿Quisieras tener las claves para expandir tu negocio sin esfuerzo?”
- Dejar unos 10 segundos para que apunten y respondan.

Pregunta 3 (diapositiva 35):

- Pregunta tres: "¿Quieres dejar de tener cansancio y tener más tiempo para vivir?".
- Dejar unos 10 segundos para que apunten y respondan.

Petición de permiso (diapositiva 36):

- Explicar que tienen dos caminos: la opción 1, que es tu formación. Puedes dar respuestas a todas las preguntas que se han planteado, pero que lo vas a hacer con su permiso para explicarles el método más sencillo y ahorrarles años y años de práctica y estudio.
- La opción 2, que es su propio camino sin tu formación. Cosa que puede llevar años y años de práctica.

Regalo (diapositiva 37. Poner solo si finalmente se va a dar un regalo.):

- Antes de pasar a la presentación del método, se entrega el regalo prometido al inicio del webinar (solo en caso de que se disponga finalmente de ese regalo).
- Indicar enlace para descarga puesto en la presentación.

Presentación rápida de la oferta (diapositiva 38):

- Comentar que ya conocen el mentoring que soluciona todas esas preguntas y que permite que expandas tu empresa sin esfuerzo, con dicha, gozo, alegría y conciencia.
- Presentar leyendo el título de "Tu nueva dimensión: mentoring para crecer y expandir tu negocio sin esfuerzo"

Propuesta de valor (diapositiva 39):

- Explicar muy por encima que este es el método rápido y sencillo que ofreces para expandir sus empresas sin esfuerzo.
- Explicar que hay módulos con dos etapas en las que primero se trabaja el invisible y luego el visible. Que entregas contenido cada semana, que cada semana hay un encuentro virtual grupal (no individual) en el que pueden resolver sus preguntas y aprender del contenido que tu aportas, que hay meditaciones y bonos extra, comunidad para proyectar la espiral de manifestación ascendiente.

Stack (diapositiva 40):

- Explicar el contenido (no se explica todo el contenido, solo la idea general del mentoring).

Stack (diapositiva 41):

- Explicación de la comunidad grupal privada en Facebook donde pueden preguntar y responder lo que quieran y además que acelera la espiral de manifestación ascendiente.

Recopilatorio del contenido del stack (diapositiva 42):

- Se recopila el contenido visto hasta ahora brevemente con los títulos de la diapositiva.

Testimonios contenido (diapositiva 43):

- Presentar a un alumno (Marianela) que haya pasado por el mentoring en vídeo o con una foto y explicar su historia. (Ver vídeo testimonio 1 de la página de ventas).

Stack (diapositiva 44):

- ¡Espera, aún hay más!
- Explicación de las sesiones virtuales de preguntas y respuestas por Zoom.

Stack (diapositiva 45):

- Explicación de las meditaciones en comunidad.

Recopilación de todo el stack (diapositiva 46):

- Recopilación de todo el contenido (nombrarlos todos uno a uno).

Testimonios contenido (diapositiva 47):

- Quiero presentarte a una persona (Katherine) que ha pasado por este mentoring (ver vídeo testimonio 2 de la página de ventas).

Aún más contenido (diapositiva 48):

- Explicar que con lo que hay es mucho contenido que aporta inmenso valor, pero que aún vamos a dar regalos extra para complementar.

Bono 1 (diapositiva 49):

- Explicación del bono 1: Libera los miedos que te impiden manifestar.

Recopilatorio final del contenido total (diapositiva 50):

- Se hace una pequeña recopilación de todo el contenido incluyendo los bonos.

Acceso a formulario / entrevista (diapositiva 51):

- Se explica que aquí en el enlace tienen el acceso al formulario y posteriormente una persona se encargará de contactarlos para una entrevista telefónica.

Justificación del mentoring (diapositiva 52):

- Explicar que no hay formación en universidades para esto.
- Explicar que tú tardaste 13 años en estudiar temas de manifestación y relacionarlo con negocios.
- Explicar que si quieren avanzar ahora y no perder el tiempo, esta es su oportunidad, que no estará disponible siempre.

2 opciones de camino (diapositiva 53):

- Explicar que el público tiene dos opciones: o bien avanzar solos y recopilar información durante años o bien decidirse ahora y reservar su entrevista para poder acelerar su transformación y la de su negocio.
- Remarcar enlace para la entrevista.

Garantía (diapositiva 54):

- Para que estés más seguro, te comento que incluso tenemos una garantía de 8 días con la que puedes ver el mentoring desde dentro y si no te gusta, te sales. Y si te gusta, te quedas y avanzamos en tu proceso evolutivo consciente.
- Aquí tienes la seguridad de poder devolver el programa si no resuena contigo, no como los programas que te obligan a comprar sin poder devolver.

Bonus acción rápida (diapositiva 55):

- Explicar que por si todo esto no fuera suficiente, además quieres proponer un bono de acción rápida para aquellos que compren la noche del webinar. Explica que no estará disponible para los que se registren más tarde.

- Será un manual de manifestación del día y de la noche.

Escasez (diapositiva 56):

- Explicar que esta oferta no durará para siempre. El bono no estará activo siempre. De hecho, solo lo recibirán los que compren esta noche, la noche del webinar.

Recordatorio de acceder a la entrevista (diapositiva 57):

- Recordar que pueden empezar ya accediendo al cuestionario y a la entrevista, luego los guíais para que puedan comprar y quedarse dentro del mentoring.

Soporte y ayuda (diapositiva 58):

- Explicar en caso de necesitarlo, las formas de contactar con soporte técnico en caso de que haya cualquier duda.
- Explica también que ahora vas a resolver dudas principales.

FAQ (diapositiva 59):

- Explica que vas a responder a las preguntas más habituales ahora durante 5 - 10 minutos.:
- ¿Cómo puedo pagar si no tengo tarjeta de crédito?
- ¿Me Funcionará?
- No tengo dinero para invertir.

FAQ 1 (diapositiva 60):

- Leer la FAQ 1 y responder: Puedes enviar un correo a contenido@dianacaro.net para enviarte los datos.

FAQ 2 (diapositiva 61):

- Leer la FAQ 2 y responder: Los resultados se dan según tu entrega y pasión por aplicar cada uno de los pasos y metodologías que te comparto. Recuerda sin acción NO hay manifestación.

FAQ 3 (diapositiva 62):

- Leer la FAQ 4 y responder: Si tienes un negocio en Red y no estás generando ingresos y utilidades; hay una alarma en tu proceso de creación de tu **negocio**. Y es importante tomar las riendas de tu vida y comenzar a invertir tiempo y dinero en tu interior.
Ya sabes lo que a hoy tienes con lo que vienes haciendo. Es momento de crear desde un nuevo lugar el Invisible.

Diapositiva "resumen" (diapositiva 63):

- Diapositiva final en la que volver a un resumen de la mentoría y señalar el bono de acción rápida.
- Volver a recordar el acceso a la entrevista.

Diapositiva final de gracias (diapositiva 64):

- Despidete, da las gracias a los asistentes y di a dónde se pueden dirigir los que tengan dudas.