

Guía de vía rápida: **Cómo ganar entre \$1,000 y \$6,000 en tus primeros 2 meses: 7 páginas para aprender (rápido y sencillo)**

Sabemos que aprender lleva tiempo. Implementar estrategias también. Si quieres empezar cuanto antes, este manual te servirá. En tres páginas te explicaremos lo que necesitas hacer. Si no lo haces, no funcionará.

Primero necesitas saber qué debe suceder para ganar entre \$1,000 y \$6,000 por mes. ¿Qué se necesita hacer?

Paso 1: Recomiende entre 10 y 20 empresarios o inversores inmobiliarios en 60 días. No se preocupe si no conoce a ninguno. Le mostraremos cómo localizarlos.

Paso 2: De entre 10 y 20 empresarios o inversores inmobiliarios, financiaremos entre 1 y 4 operaciones en un plazo de 60 días.

Guión	1 *	2*	3	4
Número de operaciones financiadas (préstamos comerciales)	1	2	3	4
Préstamo comercial (promedio del préstamo: 60.000 dólares)	\$60,000	\$120,000	\$180,000	\$240,000
Número de préstamos para propiedades de inversión financiados	0	0	1	1
Hipoteca promedio (propiedad de inversión) \$200,000	\$0	\$ 0	\$200.000	\$200.000
Total	\$60,000	\$120,000	\$380,000	\$440,000
Tasa de comisión del 1%	\$600	\$1,200		
Tasa de comisión del 2%			\$7,600	\$8,800

Notas: \$300,000 o más = 2% de comisión. *Observe que solo se concretó 1 operación y solo 2 operaciones en préstamos comerciales, y ninguna en préstamos para propiedades de inversión. Este es un resultado conservador. Aun así, si solo se concretan 2 operaciones comerciales, podría ganar \$1,200 en 30 o 60 días.

Si haces un buen trabajo de networking, con 3 préstamos comerciales financiados y 1 préstamo para inversión inmobiliaria podrías ganar \$7,600. Estos son ejemplos hipotéticos. El resultado final puede ser mayor o menor. Llevamos 10 años midiendo los resultados. De entre 10 y 20 clientes potenciales, entre el 20% y el 40% obtienen financiación.

Paso 3: Crear una lista, desarrollarla y cómo convertirla en dinero.

Esto es más fácil de lo que piensas. Hay varios pasos en el Paso 3.

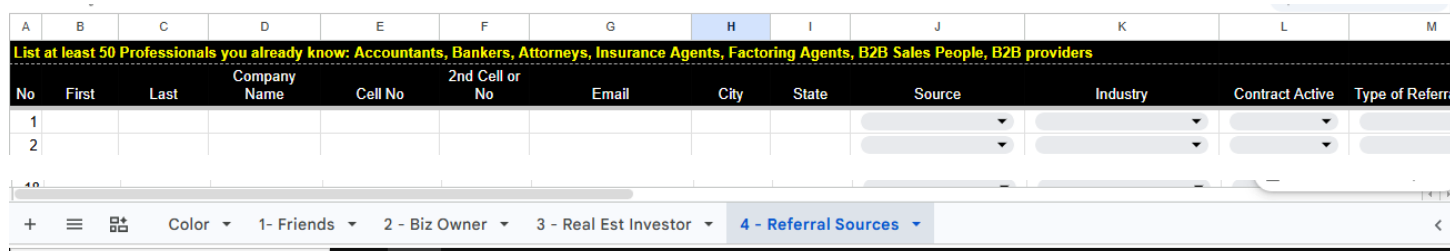
Número 1: Organización

Compartimos una hoja de cálculo de Google sencilla. También puedes hacerlo en Excel. Si quieres algo más sofisticado, puedes usar un CRM. Te sugerimos que lo mantengas simple. Trabajemos con una hoja de cálculo de Google o Excel. Si miras la hoja de cálculo que compartimos, al final encontrarás cuatro subcarpetas. [HAGA CLIC AQUÍ](#) para ver la hoja de cálculo de Google.

	Primeros 60 días	De 60 a 120 días
1. Amigos o conocidos:	50	100
2. Propietarios de negocios:	50	100
3. Inversor inmobiliario:	50	100
4. Fuentes de referencia:	50	100
Total:	200	400

Como ves, dice que quieres tener 50 en cada categoría. Ese es tu objetivo. No te preocupes si sientes que no conoces a nadie. Además, no vas a vender nada. No hay de qué preocuparse.

Ve al paso número 2 para que te mostremos cómo hacerlo. Haz clic en el enlace rojo para ver la hoja de cálculo de Google. [HAGA CLIC AQUÍ](#)



No	First	Last	Company Name	Cell No	2nd Cell or No	Email	City	State	Source	Industry	Contract Active	Type of Referral
1												
2												

Puedes ver la hoja de cálculo de Google que estamos compartiendo. Vamos a verla. Continuemos.

Número 2: Prepara tu lista.

Muchos de ustedes probablemente piensen: "No tengo amigos", "No conozco a dueños de negocios ni a inversionistas inmobiliarios", etc. Pero sí conocen a otras personas. Permítannos demostrárselo.

- Coge tu teléfono. Dentro tienes tus contactos. Cada contacto se ha suscrito para recibir comunicaciones tuyas. Te han dado los medios y el permiso para contactarlos.
- Busca todas las cuentas de correo electrónico que has utilizado a lo largo de los años. Extrae tus contactos y lista de direcciones de cada uno. ¡Bingo! Mira todos esos contactos.
- Ahora, ve a todos tus perfiles de redes sociales. Mira tus seguidores, suscriptores, amigos, conexiones, o como sea que los llamen los jóvenes hoy en día... ¡conseguiste más contactos! ¿Sabías que puedes descargar en Excel todos tus contactos de redes sociales?

En Facebook haz esto: Para descargar una lista de tus amigos de Facebook, incluyendo su información de contacto disponible, utiliza el [Descarga tu información](#) herramienta en Configuración. Seleccione "Amigos" y elija el formato JSON para una visualización sencilla o CSV para hojas de cálculo, luego espere a que se genere el archivo. Tenga en cuenta que Facebook solo exporta las direcciones de correo electrónico/números de teléfono que los amigos hayan configurado como visibles. En Instagram: Método 1: Usar extensiones de Chrome (mejor para correos electrónicos/teléfonos) Instale una herramienta como [Exportador IG - Chrome Web Store](#) Seguir Abre Instagram en tu navegador. Escribe el nombre de usuario, selecciona "Seguidores" o "Siguiendo" y haz clic en "Iniciar exportación". La herramienta extraerá los perfiles y creará un archivo CSV con los correos electrónicos y números de teléfono públicos, si están

disponibles. Puedes hacer lo mismo con LinkedIn y TikTok. **No te recomendamos descargar toda tu lista de redes sociales. Puedes hacerlo más adelante. Sigamos por el camino de la simplicidad.**

Suma todos tus contactos de todas las plataformas. En serio, calcula el número. Entre tu teléfono, correo electrónico, redes sociales y otras plataformas tendrás contactos más que suficientes para empezar. Para muchos de ustedes, estos serán sus primeros 100 a 2000 contactos. Sus contactos son lo que llamamos clientes potenciales, prospectos, clientes potenciales y fuentes de referencias potenciales. ¡Miren eso! La mayoría dijo: "No tengo ningún contacto". Y si les aterra tener que hablar con la gente, relájense. Les va a gustar lo que les mostraremos a continuación.

Haz esto primero: 1. Selecciona a tus 50 amigos o conocidos más cercanos. Pueden ser personas con las que trabajaste en el pasado, con las que fuiste a la escuela, etc. No tienen que ser tus mejores amigos. Un conocido está bien. Objetivo: tener 50 contactos.

2. Dueños de negocios: Investiga tus contactos, analiza tus contactos en redes sociales o por teléfono y averigua quiénes son dueños de negocios. Será más fácil localizar a los dueños de negocios que a los inversores inmobiliarios. Objetivo: tener 50 contactos.

3. Inversores inmobiliarios: Nuevamente, investiga tus contactos en redes sociales o por teléfono y averigua quiénes son propietarios de viviendas o inversores inmobiliarios. Esto puede ser un poco más difícil de encontrar. No te preocupes, en los próximos 60 días te mostraremos cómo localizar a 50 personas que quieran invertir en bienes raíces. Objetivo: tener 50 contactos.

4. Fuentes de referencia: Nuevamente, investigue sus contactos en redes sociales y contactos telefónicos y vea quién es contador, tenedor de libros, CPA, agente de seguros, agente de reparación de crédito, agente de procesamiento de pagos, representante de ventas B2B, por ejemplo: ventas de equipos médicos, ventas de equipos, ventas de distribuidores de alimentos, diseño web y cualquier persona que venda a empresas. B2B significa de empresa a empresa. También, busque agentes inmobiliarios. Los corredores hipotecarios son complicados. No ofrecemos hipotecas residenciales, solo nos enfocamos en hipotecas para propiedades de inversión con fines comerciales. Los corredores hipotecarios residenciales pueden no ofrecer financiamiento comercial. Objetivo: tener 50 contactos

Debes conseguir 200 contactos en 60 días para ganar 1.000, 5.000 o incluso 8.000 dólares en los próximos 60 días o menos.

Paso 4: Difusión y registro de información – resultados

Acciones básicas y objetivos sencillos

Después, haz lo siguiente semanalmente por las tardes, los fines de semana o en tu tiempo libre. "¿Y ahora qué?" → Deberías tener una lista de 200. Si no la tienes, empieza con lo que tengas. 200 dividido entre 20 días (sin contar sábados ni domingos) = 10. Puedes elegir los días que quieras.

Contacta con 10 personas, 5 días a la semana. = 50 por semana = 200 por mes.

"Para conseguir lo que quieres, tienes que merecerlo." - Charlie Munger

Ahora, contacta a 100 de ellos al día con tus mensajes personalizados. Llamarás, enviarás mensajes de texto, correos electrónicos, mensajes de texto, postales, etc.

1. Registra la información en la Hoja de cálculo de Google en la categoría correspondiente: Amigos, Dueño de negocio, Inversores inmobiliarios a medida que te pongas en contacto con estas personas para proporcionarles información.

2. Contacto semanal con 25 de esos contactos, lo que equivale a 100 al mes, 200 en dos meses (60 días). Si lo haces más rápido, dentro de tus primeros 30 días, mucho mejor.

¿Cómo puedo contactar con estas personas? Puedes usar el medio de comunicación con el que te sientas más cómodo o con el que tengas más probabilidades de éxito: correo electrónico, SMS, WhatsApp, mensaje directo o llamada directa. Ten en cuenta que si envías mensajes directos a desconocidos en redes sociales, lo más probable es que no los lean, ya que podrían terminar en la papelera. Los mensajes directos son más efectivos cuando ya eres amigo de la persona en redes sociales.

¿Qué les digo a estas personas? “¿Pero qué digo?” → Personaliza tu saludo. Utiliza algo que sepas sobre la persona de contacto como motivo principal para comunicarte con ella. Si no tienes mucha información personal, puedes consultar sus perfiles en redes sociales, etc., para obtener más información.

No seas raro. Cumple con tu deber social. Recuerda, no has pedido nada. Solo estás presente y aportando algo. Así que... relájate. Además, haz de dos a cuatro preguntas. Estas son solo algunas ideas. Para quienes disfrutan socializar y hacer contactos, esto será más fácil.

Ejemplo:

- 1. ¡Vi que acabas de tener un bebé! ¡Felicidades! ¿Cómo está el bebé? ¿Cómo estás?**
- 2. Vi que estabas visitando el lugar (XYZ), ¿qué tal estuvo?**
- 3. ¡Cuánto tiempo sin hablar! ¿Cómo has estado? ¿Qué haces estos días?**
- 4. Tenemos amigos en común, pensé en ponerte en contacto contigo. ¿Cómo estás?**
- 5. Tenemos a (XYZ) como amigo en común. ¿Son buenos amigos?**

“¿Qué digo cuando me responden?” → Actúa como un ser humano. A la gente le encanta hablar de Ellos mismos. Así que déjalos. También les encanta recibir halagos, así que hazlo también. Y si la gente se siente bien al hablar contigo, te apreciarán y confiarán más en ti. Quieres que la gente te aprecie y confíe más en ti. Además, siempre es bueno encontrar lo positivo en cada persona. Hablando de práctica, esto requiere práctica. Y no pasa nada.

Ahora bien, lo que dirás a continuación depende de la persona con la que estés hablando. Tenemos una forma básica de... Determina si puedes encontrar personas interesadas en financiación empresarial o financiación de propiedades de inversión.

Categoría nº 1: Tus amigos:

- 1. ¿Conoces a algún empresario que quiera hacer crecer su negocio en los próximos 20 días? Estás buscando empresarios para referirlos.**
- 2. ¿Conoces a personas que invierten en bienes raíces o que desean convertirse en inversionistas inmobiliarios? Estás buscando inversionistas inmobiliarios como contactos para referir.**

Obviamente, te preguntarán por qué preguntas. Simplemente di: Trabajo con una empresa de financiación empresarial y de inversión inmobiliaria.

Categoría nº 2: Dueños de negocios (amigos o no amigos)

- 1. He notado que usted es dueño del negocio XYZ. ¿Cómo le va? ¿Qué es lo que más le gusta de su negocio? Por cierto, ¿está buscando expandirlo o generar nuevas fuentes de ingresos?**

Obviamente, te preguntarán por qué preguntas. Trabajo con una empresa de financiación empresarial. Ayudamos a empresas como la tuya a obtener líneas de crédito sin pago y otras soluciones de financiación. Si buscas generar nuevos ingresos, tenemos empresarios que invierten en bienes raíces y también proporcionamos capital para invertir en ellos.

Categoría nº 3: Inversores inmobiliarios (amigos o no amigos)

- 1. He notado que invierte en bienes raíces. ¿Qué tipo de propiedades compra? ¿Está buscando propiedades de inversión en este momento?**

Obviamente, te preguntarán por qué preguntas. Trabajo con una empresa especializada en la financiación de propiedades de inversión. Me gustaría ponerme a tu disposición.

Categoría n.º 4: Fuentes de referencia (amigos o no amigos): Las fuentes de referencia son: contadores, asesores financieros, contadores públicos certificados, abogados, diseñadores web, agentes de seguros, vendedores B2B y agentes inmobiliarios. Si tienes amigos en esta categoría, puedes usar este método.

1. Siempre pregúntales sobre su profesión o algo relacionado con ella.

Ejemplo: 1. ¿Sigues ofreciendo servicios de contabilidad, ejerciendo la abogacía, vendiendo seguros, etc.?

2. ¿Prestan servicios a propietarios de negocios o a inversores inmobiliarios?

2. ¿Conoces a algún empresario que quiera hacer crecer su negocio en los próximos 20 días? Estás buscando empresarios como contactos para recomendar.

3. ¿Conoces a personas que invierten en bienes raíces o que desean convertirse en inversionistas inmobiliarios? Estás buscando inversionistas inmobiliarios como contactos para referir.

Obviamente, te preguntarán por qué preguntas. Simplemente di: Trabajo con una empresa de financiación empresarial y de inversión inmobiliaria.

Resumen: Aquí hay un detalle importante. No les estamos pidiendo que compren nada. Les estamos preguntando si conocen a alguien.

Paso 5: ¿Qué ocurre si me hacen preguntas detalladas?

Recuerda, eres un agente de referencia, no un asesor financiero, un gestor de préstamos, un agente de cierre ni un analista de crédito. Es así de simple. Si te hacen preguntas detalladas, sé honesto. Esto es lo que debes decir.

1. ¿Cuánto tiempo lleva usted en la empresa?

Tú: Acabo de empezar. La empresa con la que estoy lleva en el negocio desde 2013. Han financiado Con más de 100 millones de dólares, tienen calificaciones de 5 estrellas en Trustpilot. Trabajo con un sistema de soporte, especialista.

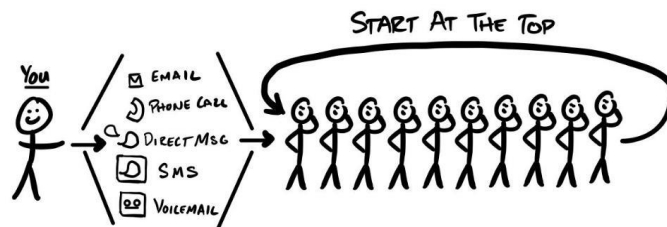
2. Te hacen una pregunta detallada.

Tú: Esa es una excelente pregunta. Lo que me gustaría hacer es ponerte en contacto con un asesor sénior de financiación. Mi asesor es mi mentor y puede responder preguntas detalladas.

Es muy sencillo. No esperamos que respondas preguntas detalladas. Con el tiempo, aprenderás y podrás responderlas. Podrás convertirte en asesor financiero en el futuro.

Paso 6: "¿Qué hago una vez que me he puesto en contacto con todos?"

principio



Después de contactar a todos los contactos en una plataforma, cambia a la plataforma donde tengas el segundo mayor número de contactos. Luego, contacta a esos contactos, ve a la plataforma donde tengas el tercer mayor número de contactos, y así sucesivamente. Cada mes: mantén el contacto con ellos una o dos veces al mes. A veces, en la primera conversación no pasa nada. Pero en la segunda o tercera conversación o contacto, sí que habrá novedades.

Paso 7: “Consejos e ideas. Otras formas de encontrar dueños de negocios e inversores inmobiliarios”

1. Cuando visitas un establecimiento comercial. Reúnete con el dueño del negocio y consigue su tarjeta de presentación e información de contacto. Si no tienes una tarjeta de presentación, no te preocupes; de hecho, eso puede ser una ventaja.

Simplemente puedes decir: "No tengo mis tarjetas de visita conmigo en este momento".

El objetivo es ser proactivo, no reactivo. La mayoría de las veces, cuando alguien entrega una tarjeta de presentación, esta termina en un cajón o en un tarjetero y se olvida. En cambio, concéntrate en recopilar su información, construir una relación y hacer un seguimiento constante.

Una vez que consigas su tarjeta de presentación, ponte en contacto con ellos y mantén la comunicación. Sé proactivo. Las relaciones y la comunicación constante son las que crean oportunidades.

2. Redes sociales: búsqueda de empresas. Hoy en día, casi todas las empresas están presentes en las redes sociales. Muchos empresarios publican su información de contacto directamente en sus páginas, e incluso un gran porcentaje incluye su número de WhatsApp.

Aprovecha esa ventaja. Ponte en contacto. Envía un mensaje. Preséntate profesionalmente e inicia la conversación.

La clave está en la comunicación constante y el establecimiento de relaciones. Las oportunidades surgen al mantenerse visible, dar seguimiento y mantener una comunicación abierta. Cuanto más proactivo seas, más conexiones y oportunidades crearás.

3. Grupos en redes sociales. También puedes unirte a grupos y comunidades especializadas donde empresarios e inversores ya se relacionan y comunican. Esto podría incluir grupos de propietarios de restaurantes, grupos de inversión inmobiliaria, grupos de contratistas, comunidades de transportistas y otras redes específicas del sector.

Estos grupos te dan acceso directo a personas que podrían necesitar financiación ahora o en el futuro. El objetivo es crear relaciones, aportar valor y posicionarte como un recurso valioso.

Cuantas más personas conectes y con las que mantengas el contacto, más oportunidades crearás con el tiempo. El networking y la comunicación constantes pueden abrirte puertas que la publicidad por sí sola jamás logrará.

4. Mercado de Facebook: En Marketplace, encontrarás dueños de negocios que venden todo tipo de artículos, equipos, inventario y vehículos. También puedes encontrar propiedades en venta publicadas por propietarios e inmobiliarias.

Todas estas son oportunidades potenciales para conectar con personas que podrían necesitar financiación para sus negocios o inversiones. Alguien que vende equipos podría estar expandiendo o reestructurando su negocio. Un propietario o inversor inmobiliario podría estar buscando capital para renovaciones, adquisiciones o para mejorar su flujo de caja.

La clave está en iniciar conversaciones, construir relaciones y mantener la constancia en tus esfuerzos de comunicación. No todas las conversaciones se traducirán en una oportunidad inmediata, pero la creación constante de redes genera resultados a largo plazo.

5. Interacciones sociales cotidianas. Ve a lugares donde la gente se reúne de forma natural: bares, eventos de networking, iglesias, eventos deportivos, actividades comunitarias y reuniones sociales. Comunícate, crea relaciones y amplía tu red de contactos.

Las oportunidades están por todas partes cuando conoces gente nueva con regularidad y les das a conocer a los demás lo que haces. Muchos dueños de negocios, inversionistas y emprendedores ya forman parte de tu entorno cotidiano.

El objetivo no es presionar a la gente ni "venderles" nada. Se trata de crear conexiones genuinas, mantenerse visible y posicionarse como alguien que puede brindar soluciones cuando surjan oportunidades.

Algunos pensarán: «Esto suena a venta». Pero no lo es. No se trata de cerrar tratos ni de presentar ofertas de préstamos. La venta se concreta después de que el propietario o inversionista recibe la aprobación del préstamo y uno de nuestros especialistas presenta la oferta, incluyendo los términos, la tasa de interés y el monto del préstamo.

Para algunas personas, comunicarse con los demás es algo natural. Para otras, puede ser algo completamente nuevo. Pero piensen en esto por un segundo:

El abogado número 1 se graduó de la mejor facultad de derecho, abrió un bufete de abogados y nunca se lo contó a nadie.

El abogado número 2 se graduó de la peor facultad de derecho, pero sale y les cuenta a 300 personas sobre el nuevo bufete de abogados.

¿Quién crees que ganará más dinero?

Paso 7: “Consejos e ideas. Otras formas de encontrar dueños de negocios y

El fin. Este es un manual sencillo de 7 páginas y un sistema de 7 pasos. Nada complicado. La clave es la simplicidad y la constancia.

Dedica al menos 1 o 2 horas diarias a comunicarte y establecer contactos con otras personas. Intenta conectar con al menos 10 personas al día, de 3 a 5 días a la semana.

Piensa en el potencial de crecimiento. Esto podría generar \$500, \$1,000, \$3,000 o más de ingresos adicionales al mes.

Imagina lo que podrías lograr con 1000 dólares adicionales al mes:

- Cubre el pago de tu coche
- Paga una parte de tu hipoteca o alquiler.
- Reducir el estrés financiero
- Te brindamos ingresos adicionales para que disfrutes de la vida y crees más libertad.

La oportunidad está ahí, pero requiere esfuerzo constante, comunicación y acción.

Comience de inmediato.