



MAGAZINE

MARKETRIX

Marketing
fuera de la
Matrix

MARKETING & NEGOCIOS

BRANDING & REDES SOCIALES

COPYWRITING & VENTAS

CONTENIDO

Marketing del Futuro: 4 tendencias para el 2024	03
6 Tips para aumentar tu presencia digital y ganar autoridad	10
SEO Copywriting, la especialidad que puede traer ventas a tu web	21
¿Qué tienen en común los millonarios?	33
3 herramientas de Productividad	44
Motivación para la Acción	45

MARKETING DEL FUTURO: 4 TENDENCIAS PARA EL 2024



1) El 90% de las plataformas usarán Inteligencia Artificial

El 2023 ya es pasado, pero en este año nació el futuro de los siguientes 30 años, el “marketing impulsado por inteligencia artificial” es un ejemplo, con herramientas como ChatGPT liderando el camino.

En 2024, el juego cambiará aún más. Las empresas abrazan la IA a lo grande, ¡y nadie quiere quedarse atrás!

La IA será una aliada confiable en todo lo que nos rodea. Desde análisis de datos hasta publicidad dirigida, experiencias personalizadas y automatización de tareas aburridas, la IA hará todo.

Estamos hablando de un 100% de mejoras. ¡La IA está aquí para quedarse y transformar la experiencia del cliente para siempre!.

2) Los micro influencers ganarán terreno en las colaboraciones

Los micro influencers, aquellos con 5,000 a 15,000 seguidores, son una joya oculta de las redes sociales (que prometen mucho retorno de la inversión).

Según diversas fuentes, su alcance puede variar, pero su especialidad es el nicho. Con una audiencia más pequeña, estos influencers atraen a marcas por su compromiso y frecuente interacción, y las estadísticas demuestran que su autenticidad es un imán.

En un mundo donde el 70% de las personas confían en las recomendaciones de sus pares, los micro influencers son la voz auténtica que las marcas buscan.

El 2024 promete un aumento en las colaboraciones, ya que un 82% de las marcas informan que los micro influencers ofrecen un retorno de la inversión superior a la media. Los números no mienten, y el potencial de estos creadores es impresionante.



3) Fin de las Cookies y Renacimiento del Email Marketing

¡Atención al renacimiento del email marketing en 2024!

¿Pensaste que estaba en su lecho de muerte?

¡Nada más lejos de la realidad! El email seguirá siendo una herramienta poderosa para atraer y convencer a los consumidores, junto con los chats y las notificaciones móviles.

Se esperan 421.000 millones de correos electrónicos entre empresas y consumidores en 2024, ¡72.000 millones más que en 2023!

La magia radica en la capacidad de interactuar de manera directa y personal con los suscriptores. ¡Los datos de millones de empresas respaldan esta afirmación!

El email marketing renacerá y volverá con todas sus fuerzas, integrando la inteligencia artificial para convertir correos electrónicos en clientes y más ventas.

No te quedes atrás en la transformación del marketing digital para el 2024. ¡El correo electrónico será el nuevo protagonista en la era post-cookies!

4) Invertir en UGC será clave para ganarle a tu competencia

Se acerca el 2024 y el contenido generado por el usuario (UGC) será la estrella del marketing digital.

Según la Asociación Estadounidense de Agencias de Publicidad, el 96% de los consumidores no confían en los anuncios. Pero, ¡aquí viene lo interesante! Un estudio paralelo revela que el 93% de los especialistas en marketing están de acuerdo en que los consumidores confían en el contenido creado por personas reales.

Ejemplos de Contenido Generado por el Usuario (UGC):

- Videos de usuarios utilizando productos (unboxing video)
- Reseñas de productos o servicios en blogs
- Usuarios muestran lo que ganaron en concursos o desafíos
- Video testimonios cortos
- Opiniones o recomendaciones en redes sociales



Daniel Parra

Socio Fundador de [**Autores Unidos JSV**](#)

Escribo tu libro como **Ghost Writer** de forma anónima y discreta. ¿Te interesa? [**Clic AQUÍ**](#)

6 TIPS PARA AUMENTAR TU PRESENCIA DIGITAL Y GANAR AUTORIDAD



La presencia digital en 2023

Te estarás preguntando ¿Qué es tener presencia digital? ¿Cómo puedo potenciarla?

Te cuento, hoy en día la presencia digital equivale a tener popularidad y destacar en una multitud en los 90's.

Seguro habrás escuchado o leído: "**Si no estás en google no existes**" déjame decirte que en un mundo tan hiperconectado como el nuestro es verdad.

MARKETRIX MAGAZINE

En la era digital en la que vivimos en 2023, contar con una fuerte presencia digital es fundamental para el éxito de cualquier negocio o marca personal.

La competencia es feroz y cada vez son más empresas las que luchan por destacarse en un mercado saturado.

Entonces, **si tu objetivo es potenciar tu marca digitalmente**, debes saber que para convertirte en un líder en tu industria y ganar la confianza de tu público objetivo, es esencial que sigas algunas estrategias claves que te ayuden a aumentar la presencia digital y ganar autoridad en línea.

Muchas veces solemos pensar que construir una presencia en redes sociales es una pérdida de tiempo, o que simplemente nos toma más del que tenemos disponible, este es un error y te contaré cómo revertirlo.

¿Qué es el engagement?

Te voy a definir del modo más sencillo lo que es el engagement, ya te lo conté en mi artículo cómo mantener a tu clientela enamorada.

Te refresco la memoria, el engagement, no es más que el nivel de interacción que tiene la audiencia con tu marca.

Es decir, puede que en un principio te conozcan poco, pero la capacidad que tengas para atraer a la gente que te interesa, determinará el nivel y fortaleza del engagement o enganche que construyan juntos.

Recuerda la ecuación: Marca + estrategia +
Redes Sociales y medios digitales = + o -
Público

Hasta aquí todo bien, ¿Te estás preguntando qué hacer para lograrlo? aguarda, el día de hoy decidí contarte:

6 tips que te ayudarán a mejorar tu presencia digital

1. Construye una sólida estrategia de contenido

El contenido es el rey en el marketing digital, y una estrategia de contenido bien planificada es la base de una presencia digital sólida.

Tu objetivo principal es crear contenido relevante y valioso para tu audiencia; léelo varias veces.

Para ello, debes utilizar palabras clave relevantes de tu sector, te servirá para optimizar el SEO y asegurarte de que tu contenido se posicione en los motores de búsqueda.

Además, debes aprender a diversificar tus formatos de contenido, como blogs, videos, infografías, podcasts, etc. para mantener el interés de tu audiencia y aumentar la probabilidad de compartir tu contenido en diferentes plataformas.

2. Domina las redes sociales

Entiéndelo, las redes sociales son canales poderosos para aumentar la visibilidad y construir autoridad en línea.

MARKETRIX MAGAZINE

Es aquí donde debes crear perfiles en las plataformas relevantes para tu negocio y asegurarte de mantenerlos actualizados con contenido de calidad y relevante.

Obviamente, como las redes no se manejan solas, debes interactuar con tu audiencia de manera regular y responder a sus comentarios y preguntas.

Recuerda, utilizar hashtags relevantes y participar en conversaciones relevantes para aumentar tu visibilidad en las redes sociales, puedes activar encuestas, tips, caja de preguntas, lo que se te ocurra para mantener a la gente interactuando con tus sitios.

No olvides monitorear y analizar tus esfuerzos en redes sociales para determinar qué tácticas están funcionando mejor y ajustar tu estrategia en consecuencia.

3. Optimiza tu sitio web para el SEO

La optimización de tu sitio web para los motores de búsqueda es fundamental para aumentar tu presencia digital.

Realiza una investigación de palabras clave y utiliza aquellas que son relevantes para tu negocio en tu contenido, etiquetas meta y descripciones.

Asegúrate de que tu sitio web se cargue rápidamente, sea fácil de navegar y esté bien estructurado.

Considera la posibilidad de crear un blog en tu sitio web para generar contenido fresco y relevante regularmente.

4. Haz uso del marketing de influencers

El marketing de influencers puede ser una excelente manera de aumentar tu presencia digital y construir autoridad en el mercado.

Encuentra influencers en tu industria que tengan una audiencia similar a la tuya y establece colaboraciones estratégicas.

Puedes pedirles que promocionen tu marca, compartan tu contenido o participen en eventos relacionados con tu negocio.

El respaldo de un influencer confiable puede ayudarte a construir confianza en tu marca y aumentar tu visibilidad en línea.



5. Participa en conferencias y eventos relacionados con tu área de negocios

Tienes que moverte en tu área de influencia, y asistir y participar activamente en conferencias y eventos de tu sector, esta una excelente manera de aumentar tu presencia digital y ganar autoridad.

Sucede que estos eventos te brindan la oportunidad de establecer contacto con otros profesionales de tu nicho.

Lo anterior, te brinda la oportunidad de compartir tus conocimientos a través de presentaciones y aumentar tu visibilidad.

Además, puedes aprovechar estos eventos para obtener contenido valioso, como entrevistas con expertos y testimonios de clientes satisfechos, para compartir en línea y generar más autoridad en tu campo.

6. Realiza análisis de competencia y sigue las tendencias

Hemos llegado a la parte en la que debes analizar los resultados, hacerlo te ayuda a mantenerte al tanto de lo que hacen tus competidores y analiza su estrategia en línea.

Esto te dará una idea de lo que está funcionando en tu sector, del alcance de tu marca y también te permitirá ajustar tu propia estrategia en consecuencia.

Además, tienes que seguir las tendencias actuales en el campo del marketing digital y adaptarte a ellas.

Ya viste que mantenerte actualizado y ser proactivo en la implementación de las últimas tendencias te ayudará a destacarte y mantener una presencia digital sólida.

Espero haber sido clara en el paso a paso para aumentar tu presencia digital y ganar autoridad en tu rubro.

- Te invito a visitar mi página web www.soyjohana.com dónde encontrarás información de alto valor que te ayudará a potenciar tu emprendimiento.



Johana Perdomo

Mentora en
Procesos de
Implementación.

“Te acompaño en tu crecimiento como emprendedor brindándote toda mi experiencia”

MARKETRIX

SEO COPYWRITING, LA ESPECIALIDAD QUE PUEDE TRAER VENTAS A TU WEB



Desde hace tiempo se ha valorado el conocimiento para poder cerrar ventas y aumentar la facturación de cualquier negocio. Sin embargo, con la instalación de la era digital muchas cosas presenciales empezaron a ser virtuales. Y eso incluye las compras de todo tipo de producto o servicio.

Así fue que los negocios comenzaron a moverse en las aguas de la nueva ola digital y se evidenció la necesidad de centrar su presencia, estrategia y ventas en un lugar: Un sitio web propio.

Esto, les permitió seguir vigentes en las mentes cambiantes del consumidor y al mismo tiempo mantenerse cerca para seguir facturando de forma constante.

Pero, ¿qué pasa cuando solo tienes unas líneas para convencer a tu futuro cliente? Y lo peor, ¿Google ni siquiera te muestra como opción a tu cliente?

Es allí donde entra el SEO Copywriting, una fusión de 2 especialidades, que unidas pueden vencer los obstáculos de una web para que empiece a vender.

SEO

El famoso SEO = Search Engine Optimization (Optimización para motores de búsqueda) es una especialidad que se encarga de posicionar un sitio web entre los primeros lugares del buscador de Google.

El profesional SEO utiliza distintas técnicas para lograr decirle a Google que es la mejor opción para los usuarios, de esta forma consigue subir de posición y logra estar entre los primeros resultados que se le presentan a un usuario curioso, para darle clic y entrar a su web.

Si te estás preguntando **¿por qué es tan importante esto?** Te pido que recuerdes la última vez que fuiste hasta la página 100 de los resultados para buscar un tema en Google... si no lo recuerdas es porque seguramente no lo has hecho jamás, y así como tú, también lo hace la mayoría: Solo se enfocan en la primera página de resultados que les muestra Google y difícilmente pasan a las siguientes páginas.

Esa es la importancia de estar entre los primeros resultados de búsquedas de Google.

Si hablamos de métodos para obtener una buena estrategia SEO, hay muchos detalles que deben cuidarse y no solo es usar keywords (palabras clave) al azar. Sino tener una estrategia clara y entretelar todos los detalles para conseguir estar en los primeros lugares.

Copywriting

Realmente no hay una palabra que englobe todo lo que es el Copywriting en español, muchos lo llaman “redactor publicitario”, “redactor creativo”, etc. Pero, más que todo se refiere a un tipo de escritura persuasiva.

Es por ello, que verás a muchos de estos especialistas trabajando en agencias de publicidad para grandes marcas. Y podrás observar sus creaciones mediante las campañas publicitarias, lanzamientos, carteles, propaganda y hasta anuncios de televisión.

Si te das cuenta, en todos ellos se utilizan las palabras para generar emociones e invitar al receptor a hacer una acción: comprar, inscribirse, recomendar, votar, elegir, etc.

Pero no solo eso, **un Copywriter puede** reflejar la marca personal de una persona o una empresa a través de sus textos y transmitirlos de manera perfecta.

Entonces, **¿qué pasa cuando usas esa habilidad para vender?** Es aquí que los Copywriters ingresaron al medio de las redacciones para sitios web, a través de los textos para las “landing pages”.

Cada landing page representa una página en un sitio web, para lo cual se desarrolla una estrategia de investigación profunda y se formulan textos que despierten el deseo de compra de los visitantes.

De esta forma, cada página tiene un propósito y se enlazan entre sí para realizar una acción: venta, suscripción, reserva de cita, etc.

Por ello un Copywriter:

- Hace una investigación profunda de público objetivo.
- Redacta textos persuasivos que despierten emociones y generen el interés en la compra.
- Plasman el estilo y personalidad de la marca de forma coherente en todo el texto.
- Estructuran el texto y contenido para llevar a los usuarios a la venta.

SEO Copywriting

Antes se tenían que buscar profesionales de ambas especialidades por separado para poder obtener sus beneficios en un web.

Hoy en día algunos profesionales se han especializado en ambas para convertirse en SEO Copywriters, brindando los beneficios de ambos mundos en una única redacción web estratégica.

De esta forma se asegura que el sitio web esté bien posicionado en Google y al mismo tiempo que los visitantes se conviertan en clientes a través de la venta. Por ello, se dice que el SEO Copywriting es “el arte de escribir para los buscadores y las personas”.

Dentro de las competencias SEO se destacan:

- Búsqueda de keywords long-tail para el nicho.
- Investigación de mercado y competencia directa.
- Organización interna en el texto (etiquetas H1, H2, H3).
- Estructura de enlaces internos y externos dentro de la web.
- Optimización de contenido multimedia (imágenes, videos, etc.)
- Revisión de buena experiencia de usuario (velocidad de web, contenido relevante, etc.)

Dentro de las competencias del Copywriting se destacan:

- Investigación de público objetivo (problemas, dudas, temores, etc.)
- Creación de textos persuasivos y orientados a la venta.
- Reflejo de marca personal o empresarial.
- Estructura estratégica de contenido web.
- Elaboración de CTA = Call to action.

De esta manera, ambas especialidades se complementan para dar un resultado final explosivo; ya que se diferenciará de la competencia, posicionándose entre los mejores del buscador en tu sector y convenciendo a los visitantes de ser la opción ganadora.

Sin embargo, aunque ambas tengan funciones distintas, existe una similitud que las une y complementa entre sí: El contenido.

El contenido dentro del SEO Copywriting

El contenido resulta ser lo más valioso dentro del sitio web, porque es lo que logra posicionar y al mismo tiempo convencer a los usuarios a comprar.

Y me refiero al contenido no solo por el uso de palabras bonitas y agradables, sino por la carga de detalles que impulsan estas acciones al final.

Si repasamos los puntos descritos en la parte de **SEO**, veremos que tenemos el uso de keywords long-tail, que son distintas a las keywords short-tail normales o genéricas.

Esto resulta muy importante por 2 razones fundamentales:

- Son menos competidas y por lo tanto posicionan mejor.
- Son más específicas (llegas más rápido a tu público).

Por ello, es importante elegir esas keyword long-tail muy bien, porque de eso depende en qué sector se posicione nuestra web y el tráfico (público) que atraeremos.

En la parte del **Copywriting** se brilla con el contenido, en este caso se utilizarán esas keyword long-tail para la redacción del texto o copy para cada landing page.

Sin embargo, no se debe abusar de estas keywords, ya que Google puede penalizar si ve una exageración de keywords repetitivas en el contenido y en lugar de premiar puede perjudicar tu web. Por eso, la importancia de su inclusión natural y orgánica.

Además, la fluidez y delicadeza con la que lleve al visitante por todo el sitio web es la clave para convencerlo de comprar sin venderle directamente. Lo cual hace que el visitante se sienta confiado y seguro en la compra.

Incluso la forma en que se transmite un estilo y comunicación propia de la marca, hace que el mismo lector se conecte con ella a través de emociones, llegando a animarse voluntariamente a tomar acción.

Y si a eso le añadimos soluciones a todas sus dudas u objeciones, no tendrá nada más para convencerse de que el producto o servicio ofrecido es la opción ideal para su situación en específico, traduciéndose en la venta.

Conclusión

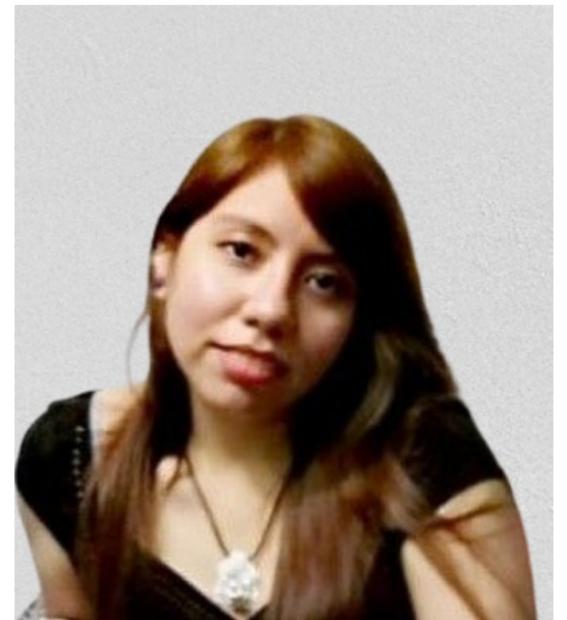
Como puedes ver, **el SEO Copywriting** es una especialidad completa que puede dar un giro radical a una web hacia la dirección correcta.

Poder tomar las decisiones correctas en ambas disciplinas es la clave para conseguir los resultados deseados y atraer las ventas que necesitas.

Si bien ambas se enfocan en objetivos diferentes, las 2 concuerdan en que el contenido es la estrella de una web y la que puede hacer la diferencia para que empiece a facturar.

Recuerda que si tienes un sitio web, al final es una inversión de la que puedes sacar provecho para tu negocio o dejarla descuidada en el fondo del baúl de Google. La decisión la tomas tú.

¡Hasta la próxima!



Wendy Sanchez

Soy **SEO Copywriter y Diseñadora web**, especializada en la redacción de textos para sitios web enfocados a la venta.

Encuétrame en [LIKEDIN clic Aquí](#)

Puedes [contratar mis servicios CLIC aquí](#)

¿QUÉ TIENEN EN COMÚN LOS MILLONARIOS?



Redacción:
Luis Medina



“Existe un común denominador que caracteriza a las personas que logran generar grandes sumas de dinero. Independientemente del rubro o industria a la que se dediquen hay una característica que los une”.

Todos saben vender.

Porque necesitan vender sus ideas, productos, servicios, empresas. Ellos venden a clientes, socios o inversionistas.

Desde hace un tiempo que me puse a estudiar a empresarios y vendedores millonarios, de distintas industrias y aunque su discurso no es sobre ventas, en algún momento mencionaron que la clave para potenciar sus habilidades es saber vender.

Esto me llamó la atención y decidí estudiar sus negocios. Hoy te comparto lo que he descubierto hasta ahora y comencé a aplicar en mi vida. Son consejos prácticos que te ayudarán a orientar tus esfuerzos.

Si eres emprendedor, si trabajas como autónomo, si estás comenzando de nuevo después de x intentos, si no te ha ido todo lo bien que quisieras en tu vida profesional y económica, si has quebrado negocios, perdido dinero y no sabes por qué a otros les va bien y a ti no.

Si te sientes identificado o identificada con alguna situación que te mencioné, entonces sigue leyendo estos consejos prácticos de vida/venta y quizás podrían ser la pieza faltante que estás buscando.

Tal vez te preguntes en este momento, **¿quién es Luis Medina para darme consejos?**

- Sólo alguien que ha pasado por todo lo que te mencioné.
- He quebrado casi una docena de negocios en mis 8 años emprendiendo.
- He levantado capital privado con inversionistas por más de \$150.000 USD.
- Creé un negocio de cero y lo llevé a tener presencia en 6 ciudades y lo quebré.
- Me encantan las ventas y el marketing y este año 2023 estoy reinventándome.
- Estoy buscando el camino para convertirme en un vendedor millonario.

No te ofrezco consejos desde una meta conseguida, sólo te daré información que estoy descubriendo y aplicando para poder salir de deudas (a causa de mi último negocio quebrado) y lo que me está ayudando actualmente a generar dinero consistentemente vendiendo cada vez con mayor facilidad sin tener aún un negocio consolidado.

El salvavidas.

Le debo todo a las ventas. Porque siempre fui inquieto y soñador, con grandes ideas revolucionarias pero al momento de iniciar esos negocios fracasé una y otra vez.

Tiendas online (dos veces), marketplace (dos veces), un negocio de pantallas led publicitarias, otro de máquinas vending, agencia de marketing.

Incluso en algún momento logré hitos importantes, como vender \$50.000 USD a dos desconocidos en un día.

Después \$35.000 USD más a otro desconocido que se convirtió en mi socio de un negocio rentable que me generó ingresos por \$1.200 USD/mes sin que yo tuviera capital inicial para esa inversión.

Vendía mis ideas y negocios aún cuando pensaba que no tenía talento para vender.

El año 2020 decidí tomar una mentoría con un gran vendedor, una persona que ha vendido \$50MM USD en su carrera profesional. Aprendí muchísimo y seguí aplicando en mis emprendimientos.

Después de años de intentos, estudiar y analizar la vida de quienes han logrado sus metas económicas he descubierto lo siguiente:

1.- Ama vender

Vender es la habilidad más rentable que puedes aprender. Te abrirá puertas.

Si sabes vender, podrás generar dinero.

Vender es entregar soluciones a otras personas a cambio de dinero. No es algo malo, vender no te hace ser una mala persona ni un estafador.

Los vendedores son solucionadores de problemas. Así de simple.

Cuando entendí esto comencé a enfocarme en las ventas y he aprendido técnicas y principios para vender con mayor facilidad, sin ser el más barato del mercado y cobrando sin miedo.

Por ejemplo esta semana acabo de vender \$3.000 USD, cuando hace 6 meses apenas estaba llegando a \$1.000 USD al mes después de quebrar mi último negocio.

Algunos conocimientos que estoy aplicando en mis ventas los comparto en una guía práctica que se llama **TÉCNICAS DE PERSUASIÓN EN LOS PRECIOS PARA AUMENTAR TU TICKET DE VENTA** (es una guía práctica para modificar la percepción del precio y conseguir vender al mejor precio posible sin ser percibido caro).

Y todo comienza por amar las ventas.

2.- Crea sistemas de venta

Un sistema de venta te permite generar prospectos de forma consistente, predecible y escalable. Luego te permite vender y entregar el servicio al cliente.

Hay sistemas de ventas para productos físicos y digitales. Algunos tienen sistemas de logística, comunicación, almacenaje, producción, soporte técnicos, etc.

Preocúpate de optimizar tu sistema de venta enfocado en tu cliente.

“No vendas como tú quieres vender. **Vende como tu cliente quiere comprar”**

Adapta tu producto y sistema de ventas a tu cliente para hacerlo cada vez más eficiente.

Los vendedores millonarios tienen sistemas de ventas que pueden replicar y escalar creando equipos de vendedores. Esto hace que multipliquen sus resultados y se apalanquen de otras personas quienes también se ven beneficiados con las comisiones de venta.

3.- Acción masiva

Comienza con acción masiva imperfecta.

No esperes que se alineen los planetas ni los astros para comenzar a hacer algo.

No esperes ese día perfecto o las condiciones ideales del mercado.

Sólo comienza y mejora en el camino.

De esta forma podrás corregir, optimizar y escalar tu producto y sistema de ventas lo más rápido posible.

Acción masiva significa hacer todo lo que tengas a tu alcance, todos los esfuerzos suman.

No se trata de SEO vs ADS, ni campaña radial vs marketing digital, prospección telefónica vs linkedin. Tienes que hacerte conocido al mayor número de personas en el menor tiempo, y eso significa utilizar todas las herramientas disponibles a tu mano.

Si estás comenzando lo más barato y rápido es la prospección telefónica. Levantas el telefono y llamas a 50 personas en un día, sacas 1 cita y ya generaste una oportunidad de venta.

Mientras tanto invierte algunos dólares en anuncios y haz que te conozca más gente. Potencia tu marca personal en las redes sociales y sal a la calle a tocar puertas. Agota todos los medios posibles y alguna puerta se abrirá.

Recomendación final:

Los clientes sobran, sólo deben encontrarte.

Aprende a aumentar el valor percibido de lo que ofreces y crea ofertas irresistibles. Para cuando des el precio de tu producto, simplemente será más fácil vender.

En este momento mi objetivo es hacerme más conocido, hablar con más personas para impactar positivamente en sus vidas.



Si quieres aprender algunas técnicas de venta que te ayudarán a anclar tus precios para cobrar bien (sin competir por precios bajos), vender con menos estrés y hacer ofertas casi imposibles de rechazar, entonces te daré un regalo.

- Mi guía práctica
TÉCNICAS DE
PERSUASIÓN EN LOS
PRECIOS PARA
AUMENTAR TU TICKET DE
VENTA.
- Para acceder a esta Guía
Práctica sólo pídemela a
mi Whatsapp y [te la doy.](#)
[Gratis Clic Aquí.](#)



Luis Medina Barría

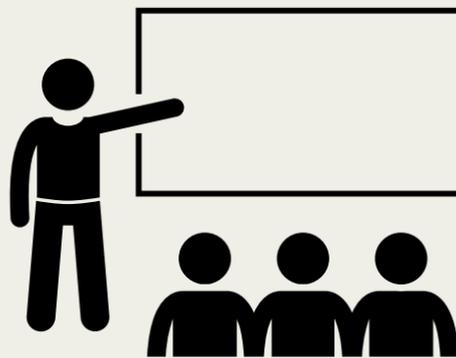
Principal Chief
Executive Officer

Director de cuentas
- [SalesGrow Chile.](#)

3 herramientas de PRODUCTIVIDAD



Fireflies.ai se destaca por ofrecer capacidades avanzadas de reconocimiento de voz y procesamiento de lenguaje. La función de esta IA es grabar y transcribir conversaciones.



Remail.ai es una extensión de Chrome para Gmail que utiliza inteligencia artificial para redactar respuestas de correo electrónico de alta calidad en segundos.

Tome.app puede convertir documentos en presentaciones de diapositivas en cuestión de segundos, con opciones para mejorar los diseños, añadiendo contenido en directo o incluso narraciones en vídeo de tus diapositivas.

MOTIVACIÓN PARA LA ACCION

- "Cuando todo parezca ir en tu contra, recuerda que el avión despegó contra el viento".

Henry Ford



**MARKETING
FUERA DE LA
MATRIX**