

Dean Romero

CÓMO GANÉ MI PRIMER MILLÓN DE EUROS Y CÓMO PUEDES GANAR EL TUYO

Guía paso a paso
sobre cómo montar
un negocio digital
y vivir de él

PRÓLOGO DE
Isra Bravo



Cómo gané mi primer millón de euros y cómo puedes ganar el tuyo

Guía paso a paso de cómo montar
un negocio digital y vivir de él

DEAN ROMERO



© Dean Romero, 2023

© del prólogo: Isra Bravo

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2023

Alienta es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Primera edición: enero de 2023

Depósito legal: B. 22.096-2022

ISBN: 978-84-1344-211-2

Preimpresión: Realización Planeta

Impreso por Gohegraf

Impreso en España - Printed in Spain

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor.

La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías.

Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En Grupo Planeta agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor.

Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Prólogo	11
Introducción. De Matrix al mundo real	15
1. Las <i>soft skills</i> que necesitas para crear un negocio digital de éxito	21
1.1. Creencias	22
1.2. Liderazgo	27
1.3. Comunicación	28
1.4. <i>Growth mindset</i> (mentalidad de crecimiento)	30
1.5. Resiliencia.....	30
1.6. Ser dependiente.....	31
1.7. Escucha activa.....	32
1.8. Productividad «modo Dios».....	33
1.9. Persistencia extrema.....	34
2. Las <i>hard skills</i> que necesitas para crear un negocio digital de éxito	35
2.1. <i>Inbound marketing</i> : aprende a ligar nivel PRO	37
2.2. SEO. Consigue que Google te quiera (mucho)	40
2.3. SEM. Pisa el acelerador con publicidad de pago	47
2.4. <i>Copywriting</i> . Usa las palabras para persuadir	48
2.5. E-mail marketing. Pon en marcha la máquina de vender.....	50

2.6. Diseño web. Sencillez y efectividad	52
2.7. Programación. Utiliza el superpoder de crear	53
3. El sistema: esto es lo que te hará millonario (o te arruinará)	57
3.1. Hablemos de números.....	57
3.2. Los pilares de mi sistema.....	59
3.3. ¿Mi sistema debe ser mi pasión?	63
3.4. ¿Qué vendo?, ¿cómo lo vendo?	65
3.5. ¿Preparado para ser emprendedor? ¿De verdad?	67
4. La creación del sistema paso a paso	73
4.1. Arrancando motores: trabaja barato, véndete caro (paso 1)	74
4.2. Entrena una habilidad y sé mejor que los demás (paso 2).....	82
4.3. Crea una comunidad (paso 3)	96
4.4. Crea un producto de pago único para tu comunidad (paso 4)	152
4.5. Crea un producto de pago recurrente para tu comunidad (formación) (paso 5)	166
4.6. Crea un producto de pago recurrente para esa comunidad (software) (paso 6)	184
4.7. Haz un lanzamiento de alto ticket una vez al año (paso 7).....	203
Agradecimientos. Sin ti no lo habría logrado	229

Las 9 *soft skills* que necesitas para crear un negocio digital de éxito

No pienses que para llegar al millón te va a bastar con tener ambición, olfato de emprendedor y ser un crac del marketing digital. También vas a tener que superar momentos de bajón en los que vas a dudar hasta de cómo te llamas. O tendrás que crear un equipo y mantenerlo motivado y unido. Deberás resolver conflictos, comunicarte para que te entiendan, utilizar la persuasión para captar socios o clientes, escuchar ideas de otros y aceptarlas cuando sean mejores que las tuyas, aguantar el timón cuando algo no sale como esperabas...

A lo largo de los años he visto emprendedores con un potencial enorme que se quedaron por el camino porque no supieron gestionar aspectos que aparentemente no tenían que ver con el negocio. Qué casualidad, suele ser porque patinaron en las habilidades blandas.

Porque da igual lo buen programador que seas, lo bien que se te dé escribir o que sepas hacer las páginas web más bonitas del mundo. Sin las habilidades blandas necesarias jamás podrás crecer y crear un negocio digital de verdad. Las habilidades blandas son cualidades personales, habilidades de comunicación y destrezas sociales. Todas son imprescindibles para gestionar las mil y una situaciones que se

te van a poner por delante en tu camino hacia un negocio de éxito. Para mí, las más importantes son las que te cuento a continuación.

1.1. Creencias

No vemos las cosas como son, sino como somos nosotros.

JIDDU KRISHNAMURTI

Desaprender es tan importante como aprender. Y como quiero darte una guía para que puedas dar los mismos pasos que yo di hasta obtener un negocio digital rentable, voy a intentar que desaprendas ciertas cosas que tal vez (sólo tal vez) hoy en día das por válidas. O al menos que te las cuestiones. Con eso ya me vale de momento.

Por tanto, voy a comenzar hablándote de las creencias, dentro de este apartado de *soft skills*. No son habilidades blandas exactamente, pero es algo básico para que puedas organizar de forma adecuada tu cabeza antes de comenzar. Son creencias que me fui encontrando al meterme cada vez más en la profunda madriguera de los negocios por internet. Dejé atrás algunas de ellas. Asumí otras nuevas. Voy a hablarte de todas ellas.

Creencias sobre el dinero

Un idiota con dinero es un gran idiota al cuadrado. De la misma manera, una buena persona con dinero puede hacer el bien a una escala mucho mayor. El dinero no es malo, sólo es un amplificador que hace grande aquello que tú ya llevas dentro.

Dando por sentado que estás en el segundo grupo, te diré que tienes que interiorizar esta idea: tienes que conseguir todo el dinero que te sea posible. Debes desearlo como si te fuera la vida en ello porque el dinero es el camino para conseguir absolutamente cualquier cosa.

Y no me refiero sólo a tener un coche mejor. También puede ser la llave para pasar más tiempo con tu hijo, irte a dar la vuelta al mundo con tu pareja, cultivar las artes y dar salida a las inquietudes que llevas dentro o montar un macrorefugio para perros abandonados, por ejemplo.

El dinero no sólo te permite comprar cosas. El dinero te da poder. Poder para hacer la vida de las personas que quieres más sencilla y evitarles dolor (no siempre, pero sí muchas veces). Así que si quieres montar un negocio digital de éxito tu obsesión debe ser conseguir más dinero. De ese modo conseguirás crear riqueza. Podrás, por ejemplo, contratar a personas y generar empleo, llegar con tus productos que mejoran el mundo a más y más gente.

Pero también, cuando las fuerzas flaqueen (y flaquearán sobre todo en la fase 3, durante la creación del sistema), tu obsesión por seguir generando riqueza será una de las cosas que te mantendrán en pie y dispuesto a resistir las hostias que te llevarás como emprendedor. Para cambiar el mundo debes ganar mucho dinero.

«Vale, Dean, pero yo no aspiro a tanto. Cambiar el mundo me queda un poco grande.»

Es igual. Para cambiar tu vida o la de los tuyos también necesitas dinero, por tanto, necesito que para continuar abracés esta idea: quieres generar dinero, y cuanto más, mejor. Lo contrario sería ir en contra del principio básico de crecimiento de cualquier *start-up*. Y además sería —bajo mi punto de vista— antinatural, incongruente e incluso hipócrita.

Somos emprendedores, somos ambiciosos y pensamos en superlativo.

Creencias sobre los estudios

¿A ti también te decían eso de que para ser alguien tenías que ir a la universidad? Yo lo hice. Cumplí con lo que se suponía que tenía que hacer, pero ¿crees que pasar por todo eso me hizo «ser alguien»? Me hizo ser un pringado más. Un pringado en paro, como todos y cada uno de mis compañeros al terminar la carrera. Porque si quieres ganar dinero (en el sentido más rotundo y literal) probablemente uno de los peores sitios a los que puedes ir es a la universidad.

No me malinterpretes, si quieres hacer otras tantas cosas sí que es necesario. Como, por ejemplo, ser médico, abogado y otras profesiones que necesitan un título. Pero una de las verdades más amargas que yo mismo descubrí tras terminar mi carrera de Ciencias Empresariales, por la URJC de Vicálvaro (Madrid), fue que la universidad me había convertido en uno más. Uno más entre los miles y miles de titulados que las universidades escupen todos los años.

Los estudios, por lo general, te encaminan hacia un empleo corriente, estable en el mejor de los casos, pero que nunca te hará rico. Al ser contratado, trabajas para que se haga rico otro, no tú. El sistema está diseñado así. Si es lo que buscas, bien. Es una alternativa lícita. El problema viene cuando traes otras expectativas de casa y pensabas que estudiando ganarías dinero.

En mi familia, de educación tradicional, me dijeron desde niño: «Hijo, debes estudiar para ser alguien». Yo crecí con esa creencia errónea, hasta el punto de invertir algunos de los mejores años de mi vida en terminar una carrera que odiaba, llena de asignaturas obsoletas o inútiles: contabilidad antigua, historia (teórica, eso sí) del marketing, integrales eulerianas, neperianas, compuestas, derivadas, fórmulas de estadísticas avanzadísimas que jamás utilizaría y un sinnúmero de sinsentidos. Cosas curiosas, pero inaplicables.

La carrera era tan poco práctica que, siendo de la rama de Económicas, yo salí de allí sin saber cómo se hace una factura o una declaración de la renta, o qué impuestos paga una empresa en España. Echando la vista atrás, pienso que era una carrera tan mal diseñada y tan poco adaptada a nuestro mundo que tuvieron que haberlo hecho tan mal a propósito, porque sólo así se puede explicar.

En mi paso por el sistema educativo no aprendí herramientas básicas que necesité después para la vida y que tuve que aprender a golpes. Me refiero a cosas como hablar en público, inteligencia emocional para saber superar un duelo o una ruptura, liderazgo, comer de forma correcta, la importancia del sueño y de combatir el estrés... Nada de eso existe de forma intrínseca en el sistema reglado actual. Puedes estudiarlo después por tu cuenta, de manera especializada, pero no forma parte de la base que te enseñan.

Además, ni siquiera puedo decir que realmente las aprendiera, porque el sistema educativo actual te obliga a memorizar para luego escupir lo memorizado en un papel. Es el antisistema ideal para aprender. Todo se basa en memorizar cosas que no te gustan (y que, por tanto, tu cerebro olvidará todavía más rápido si cabe) durante el tiempo suficiente para poder reproducirlas en un papel como un papagayo y luego olvidarlas, y a memorizar otras nuevas.

En realidad, el mercado premia lo que es diferente o lo que aporta un valor extra, pero ¿cómo ser diferente, único u original en un mundo sobresaturado de personas con la misma preparación y titulación que tú? Conseguí «ser alguien» cuando, años después, aprendí el modo de llegar a miles de personas a través del SEO y del marketing digital. Todos mis empleados «son alguien». Son personas hambrientas, inquietas, frikis y amantes de lo que hacen... No sé si tienen título, y poco me importa.

Los estudios, la universidad, todo eso que nos han dicho

que es lo correcto, puede estar bien, pero no es el camino hacia el dinero. Si quieres ganar dinero tienes que montar un negocio, y eso lo aprendes sobre el terreno cuando te lanzas, no en la universidad.

Creencias sobre ti mismo

«Soy capaz. Puedo hacerlo.»

Las creencias que tienes sobre ti mismo son las más importantes, porque si fallan son las primeras que pueden dejarte fuera de juego. Vuelve a leer el título de este libro: *Cómo gané mi primer millón de euros y cómo puedes tú ganar el tuyo*. Léelo hasta que no te suene a chino. Léelo hasta que estés convencido de que es para ti. Léelo hasta que ardas con ello.

Ojo. No todo el mundo está preparado para ser emprendedor, pero todo aspirante a emprendedor de éxito debe tener esta creencia en su cabeza: «yo puedo hacerlo». Otra cosa es que luego valgas o no, ahí ya no entro porque no conozco a todas las personas que están leyendo este libro, pero lo que sí puedo hacer es hablarte de las creencias adecuadas. Y son éstas:

1. ***Cero complejo de inferioridad.*** Si otros lo han conseguido, ¿por qué no vas a lograrlo tú? No debes tener complejos.
2. ***Cero síndrome del impostor.*** No necesitas compartirte con los que más saben. En cuanto tú sabes algo, ya puedes enseñarlo a los demás, porque seguro que hay gente que sabe menos que tú de ese tema.
3. ***Cero desconfianza.*** Si tomas una decisión equivocada, no pasa nada, aprendes de ella. Cada error te hace mejor. Debes tener una confianza plena y absoluta en

ti mismo y en tu toma de decisiones. La autoestima siempre alta.

4. ***Proactividad a tope.*** No esperas a que sucedan las cosas para actuar («ser reactivo»), actúas antes de que sucedan precisamente para provocar que sucedan («ser proactivo»).
5. ***Tolerancia al riesgo, el estrés y la incertidumbre.*** Fundamental para que te conviertas en una persona resistente y puedas afrontar todos los bandazos que puede haber en el camino.

Si no tienes la cabeza amueblada con estos ingredientes, no podrás generar tu primer millón. Puede que pienses que no necesitas tanto (¡un millón!), y es cierto, se puede vivir bien de internet sin aspirar a montar un gran negocio digital. Hay muchos *freelance* que se ganan bien la vida por internet dando servicios, sin sufrir el estrés constante que supone convertirse en empresario.

Pero este libro está enfocado a ayudarte a que montes un negocio digital exitoso. Por tanto, hablemos de lo que necesitas llevar dentro para conseguirlo.

1.2. Liderazgo

Un gran líder no necesariamente es quien hace grandes cosas. Es la persona que logra que otros las hagan.

RONALD REAGAN

Una de las frases que he repetido a lo largo del tiempo al equipo de personas que trabajan en la empresa conmigo es: «Mi mayor habilidad no fue crear *Blogger3cero*, sino juntaros a vosotros». Si quieres crear un negocio digital grande

(salvo excepciones puntuales) vas a necesitar el talento de terceros para lograrlo. Eso pasa por tener un equipo de personas motivadas y capaces. Yo no podría haber construido el grupo de empresas dentro del SEO que he creado sin el talento de mi equipo, las personas que trabajan todos los días conmigo.

Saber captar talento es una cosa compleja. Saber retenerlo y mantenerlo motivado a lo largo del tiempo lo es todavía más. El trabajo del líder es encontrar a estas personas y retenerlas. Para ello, necesitarás *soft skills* para construir un negocio digital de éxito que facture miles, luego decenas de miles y después cientos de miles de euros. Pero ser un líder carismático no es algo que se aprenda rápido. En parte es algo con lo que se nace, pero hay algunas cosas que ayudan:

- ***Estar obsesionado con una idea:*** en mi caso, democratizar el SEO.
- ***Saber vender esa idea con pasión a los demás:*** haz que los demás crean que eres tú quien puede lograrlo.
- ***Ganarte la admiración de tu equipo:*** las personas de mi empresa en algún momento fueron seguidores, tanto míos como de mi proyecto *online*. En mi caso, haber conseguido grandes cosas en solitario me hizo ganarme la admiración de esas personas que, con el paso del tiempo, acabaron convirtiéndose en mi equipo.

1.3. Comunicación

El que sabe pensar pero no sabe expresar lo que piensa está en el mismo nivel que el que no sabe pensar.

No puedes pasar de emprendedor a empresario de éxito si no sabes comunicar bien. Comunicar, persuadir, vender una idea, transmitir conceptos... lo es todo a la hora de sumar gente a tu causa. Y si quieres crear un negocio digital que funcione, debes aprender a sumar a muchas personas a tu causa.

Hay personas que tienen esta habilidad de serie y se comunican con los demás con mucha facilidad. Son capaces de convencer a la gente, crear equipos y ganar seguidores de manera totalmente natural. Otras, en cambio, no son nada comunicativas. Si consideras que es tu caso, debes entrenar fuertemente tus habilidades de comunicación o no podrás alcanzar el éxito. No, por lo menos, a un nivel superlativo, que es de lo que yo te hablo en este libro.

Yo invierto una gran parte del día comunicándome con terceros, es uno de los trabajos del CEO:

- Me comunico con el equipo y doy instrucciones o valido temas.
- Me comunico con mi socio y negocio determinadas decisiones.
- Me comunico con posibles candidatos a profesores dentro de mis formaciones.
- Me comunico con alumnos de mis cursos.
- Me comunico con otras empresas con las que puedo hacer colaboraciones.
- Me comunico con un largo etcétera de personas.

Y eso todos los días. Sin faltar uno. En cada una de esas comunicaciones debo ser persuasivo, concreto y eficaz. Porque es parte de mi trabajo.

Debes entrenar esta *soft skill* o irte a celebrarlo bebiendo una buena cerveza con limón, si tienes la suerte de ser una persona que ya trae de base estas habilidades de comunicación.

1.4. *Growth mindset* (mentalidad de crecimiento)

Una persona debe fijar sus objetivos cuanto antes y dedicar toda su energía y talento a ellos.

WALT DISNEY

Debes ser voraz, tener siempre hambre de más. Tu cabeza siempre debe estar dando vueltas en torno a cómo seguir creciendo. Piénsalo todo en términos de crecimiento. Esa mentalidad es la forma más directa de ser seguido, admirado y respetado por otras personas.

Busca la sinergia para tu proyecto en todo aquello que haces. Es decir, cada cosa que hagas debe ir encaminada a hacer crecer tu proyecto web de una forma o de otra. Piensa en crecer. Obsesiónate con crecer. Aprende a encontrar los caminos para crecer profesionalmente. No desespere si no encuentras esos caminos a la primera. Equivocarse es parte necesaria de la ecuación.

1.5. Resiliencia

En mitad del invierno, aprendí que había en mí un verano invencible.

ALBERT CAMUS

¿Y qué pasará cuando aparezcan obstáculos en el camino? Porque, créeme, aparecerán. Y algunos te parecerán insalvables, muros tan altos que pensarás que no los vas a poder superar. Es lo que ocurre en el proceso de construcción de un negocio de éxito. Que sigas adelante (o no) depende de tu resiliencia, o de tu capacidad para sobreponerte a las dificultades y no quedarte enredado en los problemas que vayan surgiendo.

Debes ser resistente mentalmente. Es una cualidad necesaria tanto si estás empezando como emprendedor en solitario como si ya cuentas con un equipo. Ten en cuenta que cuando las cosas vengan mal dadas todos mirarán al CEO. La resiliencia es fundamental para embarcarte en la loca aventura de construir un negocio digital exitoso.

1.6. Ser dependiente

Son muchas las manos y los corazones que contribuyen al éxito de una persona.

WALT DISNEY

Yo sólo soy bueno en un abanico muy pequeño de cosas. Y en éstas soy muy muy bueno. En todo lo demás soy torpe. Mi esfuerzo no está enfocado a ser mejor ahí donde soy torpe, sino a encontrar a personas con más talento que yo para que se ocupen de las tareas que yo no sé hacer bien.

Quizá te sorprenda lo que te acabo de decir, porque estamos en una sociedad en la que se valora extremadamente ser hábil, apto y útil para hacer cualquier cosa (lo que llaman «ser apañado»), pero a mí ser un inútil me ha permitido jugar con ventaja. Crecí pensando que ser dependiente de otros era algo malo, pero cuando me hice mayor y monté mis empresas, me di cuenta de que depender de alguien más competente que yo trae un mejor resultado que hacer todas las cosas solo.

Así que me enfoco únicamente en aquello en lo que soy un crac y delego de forma obsesiva todo lo demás. Es lo que tú tienes que hacer si quieres crear un negocio de éxito y hacerlo crecer. Debes ser excepcionalmente bueno en aquello que haces, pero para eso necesitas tiempo y foco. Sólo puedes lograr tiempo y foco si no te dedicas a nada más. Puede

que eso te haga un inútil en la mayor parte de las cosas cotidianas de la vida, pero te acelera en conseguir tu objetivo: la excelencia en un campo muy determinado.

Yo lo delego todo: la comida que como, la limpieza de la casa, las entradas que compro para ir al cine, la gestión de mi correo, la burocracia... Todo. Todo lo que no me acerque a mi objetivo es delegable y el mercado está preparado para absorber esas funciones. En realidad, no es más que intercambiar tiempo por dinero. Quizá, si estás empezando como emprendedor, no lo puedas aplicar aún. Yo te cuento lo que a mí me ha funcionado. Yo sólo hago aquello que nadie puede hacer igual o mejor que yo.

1.7. Escucha activa

No esperes a que te toque el turno de hablar: escucha de veras y serás diferente.

CHARLES CHAPLIN

No dejes que tu éxito te impida escuchar opiniones de terceros. Algo habitual en emprendedores cuyas decisiones pasadas les han llevado a buenos resultados futuros, es que se vuelven arrogantes y dejan de escuchar. La escucha activa es una de las habilidades más escasas entre los aspirantes a emprendedores.

He visto a muchos emprendedores que se volvieron arrogantes y dejaron de escuchar, especialmente aquellos cuyas decisiones pasadas los llevaron a buenos resultados. Y, más grave aún, lo he visto en personas que ni siquiera consiguieron el éxito, y aun así no escuchan porque creen que su verdad es la verdad absoluta.

Yo cuestiono todo el rato mis decisiones, las someto al

feedback de personas a las que admiro y respeto, y luego las valido. Esto no quiere decir que no crea en ellas, es más, tengo fe ciega en mis decisiones y eso me permite avanzar con paso sólido, pero no soy sordo ni impermeable a mi entorno.

1.8. Productividad «modo Dios»

No hay nada que no puedas hacer si tienes los hábitos correctos.

CHARLES DUHIGG

Ésta es una habilidad controvertida. No todos los emprendedores de éxito que han creado negocios en internet la han desarrollado, pero como este libro va de contarte las cosas que a mí me han servido, quiero incluirla como una de las *soft skills* que te recomiendo desarrollar.

Antes, ya desde niño, yo tendía al caos más absoluto. Si hubiese seguido así no habría podido crecer, así que desarrollé esta habilidad y la mejoré con el tiempo. Ahora, mi rutina diaria está controlada por un *time blocking* (lo que en el cole llamábamos horario) que delimita las tareas que hago y el tiempo exacto que dedico a cada una de esas tareas a lo largo de la semana.

Incluso he probado a trabajar con un *time blocking* mensual: sé exactamente qué estaré haciendo el miércoles de la segunda semana del próximo mes a las 18.30. No dejo nada al azar. No improviso. ¿Te parece exagerado? Bueno, te dije que era una habilidad controvertida. Pero mi tiempo es escaso y valioso. Organizarme con eficacia me permite hacer más cosas en menos tiempo.

Creo que un emprendedor de éxito debe saber improvisar y pivotar si la realidad se lo impone, pero no debe renunciar al control si puede elegirlo.

1.9. Persistencia extrema

Yo escribí durante más de tres años en mi blog gratis, todas las semanas, hasta que construí una audiencia fiel que compró mis productos una y otra vez. Hay caminos más directos, no tienes por qué hacerlo exactamente como lo hice yo, pero esto me sirve para ilustrar lo que quiero decir: enamórate del proceso y persiste. Debes construir algo que te guste tanto que seas capaz de iterarlo una y otra vez. Así se gana en el largo plazo.

Estas habilidades blandas, o *soft skills*, son fundamentales para crear un negocio digital rentable y creciente. O, al menos, tener opciones.

Pero aún te faltan herramientas importantes... ¿Hablamos de las *hard skills* que necesitas?