

GUÍA GRATUITA

Cómo pasé de 0€ a generar **1.000.000€** con un funnel

Por Kike Jurado





Recordatorio

Esta guía digital y su contenido es información exclusiva, propia y creada por mí.

Solo puedes usar esta información para el marketing de tu negocio. No puedes compartirla, venderla, ni hacerla pasar como tuya.

¡Gracias por entenderlo!



Contenido

Bienvenida	4
¿Por qué usar funnels?	7
Cómo encontrar un cliente desde cero	9
Cómo hacer una oferta irresistible	13
El funnel perfecto de 3 pasos	15
Tráfico: arranca tu Ferrari	18
El lanzamiento del millón de euros	21



Te doy la bienvenida



Soy **Kike**, también conocido como el chico de los funnels en España!! 🇪🇸

No se tu, pero yo seguí el camino tradicional: estudié en el colegio, me saqué un bachillerato de ciencias y estudié informática.

Para ganar dinero mientras estudiaba comencé a trabajar como entrenador de fútbol y socorrista. Pero sentía que intercambiaba tiempo por dinero y que yo servía para algo más.



Esperaba que al acabar de estudiar iba a trabajar de algo que me gustara, así que seguía estudiando con ganas.

El problema es que tras ir a hacer las prácticas de informática a una de las mayores consultorías que existen a nivel mundial, me dijeron que para ganar mis primeros 2.000€ al mes tenía que estar al menos 10 años trabajando en esa empresa, ya que pagaban por antigüedad.

“¿Antigüe que?” Así me quedé yo. Cuando vi que aún **tendría que estar intercambiando mi vida por dinero** y esperar una década para ganarme un sueldo medio, en una oficina, con un horario fijo... Sabía que no estaba hecho para eso.

Yo tenía muchas más ganas y ambición por encontrar algo que me diese dinero, libertad y que me apasionara. No era lo que había soñado.

Después de cometer muchos errores, encontré el **mundo de los funnels y el marketing digital**. Los funnels han cambiado mi vida por completo. Ahora estoy súper agradecido por poder trabajar desde cualquier parte del mundo, viajar y tener la libertad de mis propios horarios. Ganando mucho más dinero del que me imaginé como informático.

Mmmm... suena demasiado increíble para que sea verdad... ¿no?

Bueno, sigue leyendo esta guía hasta el final e irás entendiendo como yo lo he conseguido.

Eso sí, es súper importante que entiendas esto: los funnels no son una herramienta mágica para hacerte millonario de la noche a la mañana.



Requieren trabajo duro, determinación y la voluntad de querer aprender nuevas habilidades. Si buscas la varita mágica para hacerte millonario de la noche a la mañana esto no es para ti.



Entiendo que el título de esta guía suene muy sexy pero generar 1 millón de euros con un funnel me ha costado mucho trabajo. Mucho tiempo, mucha dedicación, esfuerzo y mucho dinero invertido en formaciones de élite en Estados Unidos.

Hace 5 años cuando comencé no había nadie en España que me enseñara sobre funnels por lo que tuve que apoyarme de mentores estadounidenses.

Con esto te quiero decir que lo que te voy a contar es en base a mi experiencia. Y puede que a ti no te funcione todo lo que me haya funcionado a ti. No pretendo que los funnels te cambien la vida como a mi, pero si que sean el vehículo a acercarte a la libertad que buscas.

Si estás dispuesto a esforzarte y dominar el arte y la ciencia del marketing online, todo mientras trabajas con un modelo de negocio desde tu casa con una conexión a internet... esto es para ti.

Lo mejor de esto es que lo puedes hacer:

- ✗ Sin mostrar tu cara en redes sociales
- ✗ Sin que inviertas tu propio dinero en publicidad
- ✗ Sin que tengas que tener un título universitario

Lo se. Se que hay muchas falsas promesas de “gurús” en internet. Intentando venderte su nuevo modelo de negocio con el que vas a hacer de 3.000€ a 10.000€ al mes en 7 días sin hacer nada. Pero desde luego que ese no es mi caso.

Ten en cuenta que la barrera de entrada en el mundo de internet es muy baja. Cualquiera se puede aprovechar. Por eso es muy importante que escojas a quien vas a escuchar y de quien vas a recibir consejo.

Y te diré algo transparente y honesto.

¿Sabes lo que puede esperar ganar una persona del montón con los funnels? NADA

Si, exacto. Las personas “del montón” no deberían esperar a ganar nada ya que normalmente no están dispuestas a invertir. Ni su tiempo ni su dinero.

Por eso cuando la gente me dice "Kike, es que no he ganado dinero con los funnels". Se que me lo está diciendo una persona del montón. Ya que no ha estado dispuesta a invertir el tiempo, ni la dedicación necesaria.

El cambio ocurre cuando el dolor de quedarte en la situación en la que estás es mayor que el dolor de moverte hacia la situación en la que quieres estar.



Si no estás dispuesto a aceptar esa realidad, entonces ni los funnels ni esta guía son para ti.

Sin embargo...

- ✓ Si estás dispuesto a aceptar tanto lo bueno como lo malo de emprender online.
- ✓ Si quieres cambiar tu situación laboral actual.
- ✓ Si quieres trabajar de algo que te permita viajar y disfrutar de los tuyos.

Y si deseas aprender una habilidad que NADA ni NADIE te podrá quitar...

Entonces lee esta guía de cero hasta el final. Porque está creada para ti.

Y recuerda... estás a un solo funnel de conseguir tus objetivos :)





¿Por qué usar FUNNELS?

Cuando comencé a buscar la manera de generar ingresos por internet probé varios modelos de negocio: aprender de SEO, aprender trading, crear una tienda online, hacer un dropshipping...

Pero si me quitaran todo mañana y tuviese que empezar de cero, lo haría sin duda aprendiendo la habilidad de creación de funnels.

Los funnels te permiten vender cualquier producto o servicio.

Existen dos opciones de aplicar los funnels:

1. Para ti mismo (tu negocio o marca personal).

2. Para otros negocios que lo necesitan.

Piensa en una cosa. ¿Qué es lo que mueve el mundo y genera empleo?

> Los negocios

Pero... ¿Cómo consiguen generar ingresos los negocios?

> Con clientes

Y... ¿Cómo esos negocios consiguen clientes?





Nueve de cada diez startups no llegan a los tres años de vida

Aunque se crean nuevas empresas, nueve de cada diez fracasan antes de los tres años de vida. No plantear bien el negocio, o copiar otros modelos sin adaptarlo a la realidad son las principales razones de la falta de éxito. Startupxplore ha elaborado una lista de consejos para evitar que las startups fracasen.

Y esto es porque no logran la forma de captar clientes a los que ayudar y vender.

¿Sabes que es lo que hace un funnel? **Generar clientes**

Consiguen clientes para ese negocio que lo necesita.

Un funnel es el proceso de ventas para hacer pasar a gente que no te conoce de nada a gente que te compra

Es como clonar a tu mejor persona de ventas y hacer que venda a toda persona 24/7. Es tu mejor "empleado" multiplicado x20.

Si sabes hacer funnels, tienes un trabajo asegurado para toda la vida. Puedes ayudar a cualquier negocio a captar clientes y tú vas a cobrar por ello.

Y lo mejor es que tú no eres la persona que tiene que gestionar el negocio:

- ✗ No tienes que lidiar con atención al cliente
- ✗ No tienes que mostrar tu cara en redes
- ✗ No tienes que invertir tu propio dinero en publicidad

En mi caso yo empecé a aplicar los funnels con el negocio de mi padre; una escuela de coaching. Y no, no pienses que mi padre tenía un negocio millonario. De hecho **estuvo a punto de quebrar con una deuda de 20.000€**. Gracias a los funnels conseguimos sacarlo adelante y posicionarnos como líderes del mercado incluso batiendo un récord guiness.

No te voy a contar aquí la historia completa, pero si quieres saberla en detalle te dejo una entrevista que me hicieron los chicos del podcast **Tengo Un Plan**.

Ahí cuento **mi historia** en detalle,

[ESCUCHAR EL PODCAST](#)



Todo lo que tienes que hacer es encontrar un buen cliente con el que aplicar los funnels.

Y seguramente dirás: *“Si Kike esto es muy bonito pero yo no tengo un padre con un negocio. ¿Cómo consigo ese cliente?”*

¡¡Te lo explico enseguida!!

¿Cómo conseguir un buen cliente desde cero?

No voy a intentar convencerte de que existen los clientes perfectos que te van a hacer ganar millones. Porque no es así. De hecho lo normal es que el cliente te de dolores de cabeza. Pero te voy a enseñar algunos trucos para poder evitar justo eso y que **escojas a un cliente con un buen potencial**. Con el que te sientas cómodo trabajando.

Para eso, antes de nada es importante que conozcas con **qué nicho te gustaría trabajar**.



¿Nicho? ¿De qué me hablas?

Sí, un nicho es la temática con la que más te sientas identificado o más te apasione.

En el marketing existen 3 nichos o mercados:

SALUD

DINERO

AMOR (o relaciones)

En base a ese nicho puedes ir profundizando.

Imagínate que te gusta el fitness o la nutrición. Podrías trabajar con un cliente que se dedique al nicho de la salud. Por ejemplo un entrenador fitness que ayuda a reducir de peso a sus clientes a través de sus ejercicios y su dieta.

O quizá te llame más la atención el aprendizaje y te guste el inglés. Podrías trabajar con una academia de inglés. Como por ejemplo una de mis alumnas, Sofi. Que le hizo generar +30.000€ a una academia de inglés con un funnel.



Caso de Sofi, mi alumna

Si quieres ver en detalle el caso de Sofi en mi canal de YouTube tengo un video donde te explico cómo lo hizo desde cero.

[VER CASO DE ÉXITO](#)

Sea el nicho que sea, puedes trabajar con cualquier negocio con el que te sientas más conectado.

Una vez tienes claro el cliente con el que te gustaría trabajar, toca ir a buscarlo.

Existen infinidad de formas de captar clientes (las cuales las muestro en mi [Escuela Funnel School](#)) pero en esta guía voy a compartir contigo 3 maneras de lograrlo.

3 formas de captar clientes

1 Creer para ver

Normalmente el dicho es al revés “ver para creer”. Sin embargo si quieres trabajar con ciertos clientes debes creértelo y manifestarlo (si, parece un poco mr wonderful pero hazme caso).

Cuando comienzas a entender cómo funciona un funnel empiezas a ver muchas oportunidades incluso cuando sales a la calle a dar un paseo. Y todo empieza por la mentalidad.

Seguro que has tenido cientos de oportunidades de encontrar clientes pero hasta ahora no te has dado cuenta.

Esto es como cuando te compras unas zapatillas y empiezas a ver esas mismas zapatillas a todo el mundo. El resto de gente ya llevaba esas zapatillas, pero tú no te habías dado cuenta hasta que te las has comprado.



2 Usa Google Maps

Es tan sencillo como abrir la aplicación Google maps y ver que negocios tienes cerca tuya.

Te vas a dar cuenta que estés donde estés siempre va a haber negocios a los que ayudar (ya sea una inmobiliaria, una academia de baile o un dentista).

Se trata de ver cómo podrías aplicar un funnel con ese negocio y hacerle una propuesta irresistible.



3 Mira tu entorno



Muchas veces buscamos fuera cuando tenemos que buscar dentro. Puede que nuestro mejor cliente sea una persona cercana.

Ya sea un familiar, un amigo o un conocido. Ayuda a ese amigo que quiere sacar adelante su marca personal o negocio. Incluso si tú tienes una marca personal, tú puedes ser tu propio cliente.

En mi caso mi primer cliente (después de mi padre) fue una amiga mía que se dedicaba al fitness.

TIP EXTRA

Asiste a eventos de marketing

Esta es la mejor forma de captar clientes. Si asistes a eventos de emprendimiento y comienzas a hablar con los asistentes (dueños y dueñas de negocio) puedes ofrecerles aplicarles un funnel para aumentar sus clientes y sus ventas



Como bien te digo, en nuestra escuela Funnel School mostramos más formas de captación de clientes y más en profundidad. Una vez tienes a tu cliente... ¡Toca vender! Y aquí es donde suele fallar la mayoría de la gente.

Sigue leyendo, te cuento en seguida **cómo puedes vender de la mejor manera.**

¿Cómo crear una Oferta Irresistible?

El mayor error de un negocio es **vender PRODUCTOS**.

La gente **NO** compra productos.

La gente compra OFERTAS que les llevan a FUTUROS.

Y es importante que sepas cómo crear una OFERTA IRRESISTIBLE que lleve a alguien a su futuro deseado. Cuando un ser humano compra una oferta es porque quiere conseguir algo. Quiere un FUTURO.

Pongamos el ejemplo de la academia de inglés.

¿Por qué la mayoría de academias de inglés no consiguen vender? Porque no venden el futuro, venden su producto.

Es decir, venden "**Aprender inglés**".



Pero si lo piensas, ¿por qué alguien quiere aprender inglés?

Habrà gente que simplemente disfrute aprendiendo inglés, pero no es lo que quieren. Lo que quiere una persona es aprender inglés para sacarse el título. Y que gracias a ese título pueda conseguir el trabajo que quiere.

Por lo que el futuro **es conseguir el trabajo que quiere**. No aprender inglés.



Pregúntate **cuál es el futuro que quiere tu cliente.**

Una vez tenemos el futuro de nuestro cliente claro ahora toca formar una oferta irresistible.

Esta oferta la crearemos siguiendo **5 simples pasos:**

1 Contenido

En este caso es la chicha. Por ejemplo en el caso de la academia de inglés son los módulos y las lecciones con las que el alumno va a aprender.

2 Precio

Cuando alguien compra una oferta, compra lo que vale, no lo que cuesta. Si, son cosas diferentes. Compra el valor del futuro. Por lo que es importante que el cliente tenga un gran valor percibido (y que valga mucho más de lo que cueste el precio final).

3 Bonus

Los bonus son productos que se añaden a tu oferta y que solucionan ciertos problemas. Por ejemplo, si quiero aprender inglés me sirve verme unas lecciones. Pero si tengo dudas, ¿cómo y con quién las puedo resolver?

El hecho de incluir un soporte es un bonus que resuelve el problema al alumno. Se trata de encontrar qué problemas puede tener nuestro cliente y entregarle ese bonus para solucionarlos.

4 Urgencia

Se trata de añadir el factor FOMO (fear of missing out - miedo de perderse algo) a nivel temporal. Es decir, limitar la decisión de compra en tiempo.

Esto se entiende de una forma más sencilla cuando vas a comprar al Corte Inglés en tiempos de Black Friday. Todas las tiendas tienen una oferta, pero hasta que acabe el Black Friday (tiene un inicio y un fin en tiempos).

5 Escasez

Se trata también de añadir el factor FOMO, en este caso, a nivel de plazas. Limitar la decisión de compra en plazas. Por ejemplo, alguien está dispuesto a pagar más cuando algo es escaso (*ley de oferta y demanda*).

Por eso cuando se lanza un coche exclusivo con únicamente 800 unidades a nivel mundial, su precio sube e incluso se revaloriza con el tiempo. O cuando hubo un sold out en el estadio de Londres donde se jugó la Champions, la gente estaba dispuesta a pagar 4.000€ por una entrada que originalmente costaban entre 70 - 600€.

Para que una oferta sea irresistible debe tener esos 5 componentes.

Se trata de seguir los pasos y darle al coco 😏

Sigue la receta y tendrás tu oferta irresistible lista.

El funnel perfecto de 3 pasos

Imaginemos: ya tenemos nuestro cliente, también tenemos nuestra oferta irresistible para ayudarlo. ¿Y ahora qué?

Se trata de la **ESTRATEGIA**.

Ahora toca pensar en la estrategia para hacer pasar a un prospecto (persona que nos vaya a comprar) que no nos conoce, a que nos compre nuestra oferta irresistible.

¿Cómo lo podemos lograr? 😕

Pues... ¿sabes qué? no necesitas una página web súper bonita y optimizada para ganar dinero vendiendo tus ofertas.

LO ÚNICO QUE NECESITAS ES UN FUNNEL DE VENTAS SENCILLO.



Para bajarlo más a tierra es importante que sepas que existe una gran infinidad de tipos de funnels para vender productos y ofertas.

En este caso te voy a poner el ejemplo más común que utilizo tanto yo como mis alumnos con sus clientes.

Estoy seguro de que alguna vez que has entrado en las redes sociales **te has encontrado a alguien que te quiere invitar a su masterclass gratuita**. ¿Nunca te has preguntado el porqué?

Y no, no es porque haya mucha gente simpática que te quiera invitar gratis. Es porque están haciendo un funnel que funciona. Te explico con un ejemplo claro:

Siguiendo con el ejemplo de la academia de inglés, **imaginemos que queremos vender un curso de la academia**.

Usaremos este FUNNEL de 3 SIMPLES PASOS:



Primera página

El objetivo de esta primera página es **captar el contacto del cliente potencial**. En este caso anunciaremos una clase gratuita donde el dueño de la academia de inglés hará una presentación detallada aportando valor y ofreciendo su curso.

Por lo que en esta página **pediremos al cliente potencial su nombre, su correo electrónico y su teléfono**. Así puedes comenzar a crear tu base de datos de personas interesadas.



Segunda Página

El objetivo de esta segunda página es llevar a las personas que se han registrado hacia un grupo de WhatsApp para tener una comunicación más directa y fluida con ellos.

Así será más fácil que se enteren de cuándo va a suceder esa presentación en directo que impartirá el dueño de la academia.

Tercera Página

El objetivo de esta tercera página es impartir la clase o presentación en directo para todos los interesados que se han apuntado en la primera página.

En este caso se puede externalizar en plataformas como Zoom o Youtube. En la propia presentación es cuando se ofrece el curso de la academia de inglés a través de la oferta irresistible y por ende... ¡VENDEMOS!



Este funnel se llama Webinar Funnel (o funnel de masterclass gratuita).

Y funciona de maravilla siempre y cuando sigas el paso a paso adecuado.

En Funnel School mostramos una gran variedad de tipos de funnels para vender distintas ofertas.



Si quieres ver cómo mi alumna Sofi hizo el Webinar Funnel de una academia de inglés con el que facturaron +30.000€ en 10 días, pulsa el botón de abajo

[VER CASO DE ÉXITO](#)

Tráfico: arranca tu Ferrari.

El hecho de tener un funnel en funcionamiento es increíble. Es la herramienta perfecta para generar ventas de cualquier tipo de negocio. Ya sea para tu negocio / marca personal o para otros negocios a los que quieras ayudar.

Pero solo y solo si está **EN FUNCIONAMIENTO**.

Te explico:

A mi me pasa que cuando veo un funnel lo aprecio tanto como un coche (sí, me gustan los coches). Cuando ves un Ferrari por la calle te paras a mirarlo y lo aprecias.

Sin embargo, de nada sirve ese Ferrari si no le echas gasolina.

Al igual que un **funnel de nada sirve si no le alimentas con tráfico**.

Por eso debes arrancar tu ferrari y comenzar a poner en funcionamiento tu funnel.

Pero para eso debes entender qué gasolina debes echarle al coche; así que lo primero de todo es importante entender cómo vamos a alimentar a nuestro embudo de ventas.



A esto se le llama TRÁFICO. Y no, no tiene nada que ver con cosas ilegales ni con aglomeraciones en carretera.

El tráfico en el mundo del marketing digital se le llama a las personas que están arriba del todo del funnel; son personas a las que queremos dirigirnos para que pasen por nuestro funnel. Puede que aún no nos conozcan, o si. Pero lo importante es que entiendas que es lo que alimenta al funnel y lo pone en funcionamiento.

Debes entender que existen 3 tipos de tráfico:



El tráfico que **SÍ** controlas

Para que lo entiendas como un ser humano normal y corriente a esto se le llama publicidad en redes sociales (anuncios en Instagram, Facebook, Tiktok o Youtube)

Este tipo de publicidad la podemos controlar porque le podemos indicar a la red social a qué tipo de personas nos queremos dirigir. Por ejemplo; imaginemos que queremos captar a un perfil que sea **hombre** de entre **30 y 40 años** y que esté interesado en la **temática "Inglés"**.

Y que además viva en Madrid. Todo esto se lo podemos indicar a la plataforma publicitaria para que impacte nuestro anuncio hacia ese segmento.



El tráfico que **NO** controlas

En este caso se refiere al tráfico orgánico. No pagas por él pero no lo terminas de controlar.

Por ejemplo; si subes un video a tu canal de youtube no tienes el control al 100% del segmento al que vas a impactar. Principalmente lo decide el algoritmo de la red social. Esto también ocurre cuando subes un reel o un tiktok de forma pública.

Puede que impactes en una persona de Madrid o de cualquier parte del mundo, de cualquier edad y con cualquier interés. No tienes el control del impacto al 100%. Por eso es tráfico orgánico.

Ahora vamos con el tercer tipo de tráfico y MÁS IMPORTANTE.

PRESTA MUCHA ATENCIÓN PORQUE ESTOY A PUNTO DE DARTE LA CLAVE PARA QUE TU FUNNEL FUNCIONE A LARGO PLAZO Y CONSEGUIR UN NEGOCIO RENTABLE.

El tráfico que TE PERTENECE

Este tipo de tráfico es el más importante. De hecho, tanto el tráfico que controlas como el que no, deben dirigirse hacia este tercer tipo. En este caso es **el tráfico que es TUYO**.

Y ahora te preguntarás *“pero Kike... ¿Cómo que mío? Si yo no soy una red social”*.

Pues si, puede que no seas una red social pero puedes tener una base de datos donde almacenar a todos tus clientes potenciales. Esos precisamente son las personas a las que les has pedido su contacto en un formulario o página de registro. Y es el más importante porque así tu negocio o marca NO depende de un tipo de tráfico u otro.

Puede que en algún momento te **bloqueen tu cuenta publicitaria de publicidad en Facebook**. O puede que te baneen tu cuenta de instagram. O incluso puede que de repente **Instagram se caiga** durante unos días. **Si dependes de eso TE QUEDAS SIN NEGOCIO** ⚠️. Y eso no mola nada...

Por eso almacenar a tus clientes en una base de datos es lo mejor que puedes hacer. Así podrás continuar enviándoles correos o mensajes para seguir promocionando tus ofertas. 😊

Tu base de datos es como una mina de oro en el mundo digital. En serio, es uno de los activos más valiosos que puedes crear.

Esta es la verdad: cuantos más correos electrónicos tengas, más dinero vas a ganar. Es tan simple como eso.



Déjame darte una regla básica que aprendí de uno de mis mentores de estados unidos: por cada contacto que tengas en tu base de datos, puedes esperar ganar alrededor de 1€ al mes.

Entonces, imagina esto: si tienes 5.000 contactos de clientes potenciales, en el caso de que hagas las cosas bien siguiendo las bases de marketing podrás generar alrededor de 5.000€ al mes solo vendiéndoles tus ofertas a tus contactos.

Ta-channn!

¿Has visto cómo todas las piezas del puzzle encajan ahora?

Una vez entiendes el tráfico es mucho más sencillo poner en funcionamiento el funnel para así poder arrancar tu ferrari.

El lanzamiento del millón de euros

En este punto entiendo cómo te sientes. **Aprender algo nuevo puede ser abrumador** y más si es tanta información como la que acabas de recibir, ¿a que sí?

Aprender de funnels y especializarme en ello me ha cambiado la vida por completo. Cuando comienzas a **crear en ti mismo y en tus habilidades** ocurren cosas increíbles.

Te voy a poner un ejemplo real:

En mi caso hice **mi primer lanzamiento de más de un millón de euros** de forma muy especial. Si te sabes mi historia sabrás el porqué.



Aquí puedes ver la imagen de mi padre y yo recibiendo el premio por haber generado **+1M con un funnel**.

Lo mejor no es esto. Sino que hemos encontrado el sistema para repetirlo cada vez que nos lo planteemos. Un año después lo volvimos a lograr con el mismo funnel.



Este año de nuevo lo hemos vuelto a lograr, recibiremos el premio en unos meses.

A día de hoy he **hecho generar +17 millones de euros a mis clientes**, saliendo en prensa y creando mi propia escuela de embudos de venta.

LARAZÓN 25

Economía

Kike Jurado, el gurú del marketing que ha hecho facturar 17 millones a sus clientes

Kike Jurado, el nuevo socio de una de las más reconocidas emprendedoras del panorama español, Yaiza Canosa, ha creado una metodología estratégica y de ventas basada en el 'embudo de ventas'



▲ Kike Jurado Archivo

Emprendedores



'Embudo de ventas', la exitosa metodología usada por este marketer de 23 años

Kike Jurado ha hecho facturar 17M€ a sus clientes con una estrategia de ventas rompedora. Es creador de 'Funnel School' y uno de los 'marketers' más cotizados.

05/06/2024 REDACCIÓN EMPRENDEDORES | MARKETING & VENTAS

Y quiero decirte algo: yo estuve donde tú estás actualmente.

Viendo cómo otros ganaban este mismo premio y cómo ganaban dinero online. Y yo pensaba "ojalá yo algún día logre eso". Por eso te entiendo. Cuando empecé no tenía experiencia, habilidades ni conocimientos sobre marketing, redes sociales o negocios.

¿Pero sabes qué? Que el hecho de tomar acción y ayudar a mi padre me hizo aprender una profesión con la que jamás me va a faltar trabajo.

Y no solo a mi, sino a cientos de personas que lo están aplicando a través de la única escuela de embudos de venta en España; Funnel School.



Muchas gracias por haber dedicado tu tiempo en leer mi guía 😊

Espero que te haya dado las bases y la orientación que estabas buscando para ganar dinero online. Si necesitas ayuda extra en tu camino, tengo justo lo que necesitas.

FUNNEL SCHOOL!!! 🥰🥰

Sin embargo no puedo prometerte que vayas a poder acceder. Y no porque yo no quiero, sino porque la escuela va por ediciones y actualmente tenemos todas las ediciones y clases comenzadas por lo que no puedes acceder a medias.

Si quieres entrar en la próxima edición de Funnel School para convertirte en experto/a en Funnels entonces te dejo un botón justo aquí abajo para apuntarte a la lista de espera.

[ACCEDE A LA LISTA DE ESPERA](#)