

RETO 7 DÍAS

# Guía de uso para tu ADN

DUPLICA TUS INGRESOS COMO MARKETER

RECURSO · DÍA 3



# Duplica tus ingresos como marketer

## CÓMO LLENAR EL ADN DE TU ASISTENTE

Tienes libertad de usar Gems (Gemini) o **Claude**.

Si eliges Claude, esta es la extensión de VPN que te recomendamos:

[\[accede a la extension\]](#)

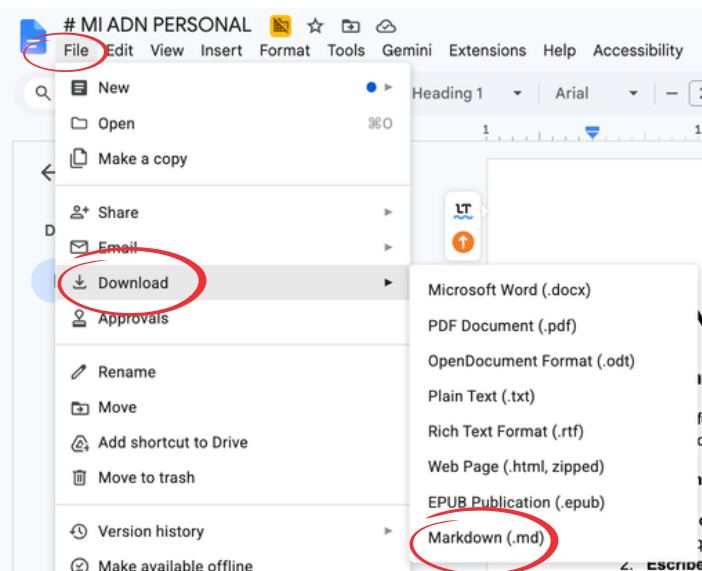
**Ahora vas a llenar el ADN de tu asistente. Es muy fácil:**

1. Entra a este [link](#)
2. Haz clic en "Make a copy" (Hacer una copia).
3. Tómate el tiempo de rellenar tu ADN paso a paso.
4. Descárgalo y selecciona la opción "Markdown (.md)". Ese es el archivo que vas a subir a tu proyecto.

### Copy document

Would you like to make a copy of # MI ADN PERSONAL?

Make a copy



# ***Duplica tus ingresos como marketer***

**SIGUE EL PASO A PASO DEL VIDEO DONDE EL COACH IBRAIM LO EXPLICA EN DETALLE.**

## **8 PREGUNTAS REVELADORAS PARA TU ASISTENTE**

Ya tienes tu ADN cargado. Ahora viene lo bueno.

Estas ocho preguntas están en un orden específico. No las sueltes todas de golpe: hazlas una por una, en esta secuencia, en la misma conversación. Las primeras te muestran dónde estás parado de verdad. Las últimas construyen el plan.

Y una advertencia antes de empezar: tu asistente va a ser tan honesto como tú lo hayas sido en el documento. Si llenaste el ADN en modo formulario, las respuestas van a ser bonitas y vacías. No es la IA. Es el material con el que la alimentaste.

### **BLOQUE 1 — Dónde estoy de verdad**

1. "Dime la brecha exacta entre donde estoy y donde quiero estar en 90 días. En una frase."

Empieza aquí. En una frase no cabe la excusa. Casi siempre la brecha es mucho más pequeña de lo que creías, o mucho más concreta.

2. "¿Qué estoy tratando como si fuera un problema de conocimiento cuando en realidad es un problema de decisión?"

Esta es la que más gente necesita y nadie se atreve a hacer. Muchas veces no te falta aprender: te falta mandar el mensaje, poner el precio, publicar.

3. "¿Qué me está costando esto que no estoy contando? Tiempo, dinero, oportunidades que ya dejé pasar."

Esperar también cuesta. Solo que la factura no te llega por correo.

4. "¿Cuánto dinero he dejado de ganar en los últimos 12 meses por no haber empezado? Cálculalo con mis números."

Aquí la cosa deja de ser abstracta. Pídele el número. Vas a querer discutirlo — esa es justamente la señal de que le pegó.

# ***Duplica tus ingresos como marketer***

## **BLOQUE 2 — Cómo se ve esto en la vida real**

5. "¿En qué orden se aprende esto de verdad? No el orden de los cursos — el orden en que se necesita al trabajar."

No es lo mismo. Los cursos enseñan por temas; el trabajo pide otra cosa primero. Esta pregunta te ahorra semanas estudiando lo que ibas a necesitar en el mes seis.

6. "Muéstrame cómo se ve esta habilidad en la práctica: qué hace realmente alguien que cobra por esto, un martes cualquiera."

Un martes cualquiera, no el día del gran resultado. Esto convierte la habilidad en algo que puedes imaginarte haciendo, y te muestra qué partes te faltan de verdad.

## **BLOQUE 3 — El plan que sí voy a sostener**

7. "Diseña la ruta que un profesional recomendaría, y al lado la que yo realmente voy a seguir. Después dime cómo acercarlas."

Las dos columnas, una al lado de la otra. Ver la distancia entre ambas es incómodo y es exactamente el punto: ahí está el plan real.

8. "Con todo lo que sabes de mí — mi tiempo real, mi freno, mis líneas rojas — ¿cuál es la forma más realista de llegar a mi meta? No la ideal. La que yo sí voy a poder sostener."

Cierra con esta. Un plan que asume una versión disciplinada de ti que nunca ha aparecido no es un plan: es una fantasía con fechas.

## **Cómo sacarles el máximo**

Repregunta cuando la respuesta suene bonita. Si te dice algo abstracto, devuélvele: "dame un ejemplo concreto de mi caso". Una vez basta. Pídele desacuerdo explícito. Tu asistente por defecto va a ser complaciente. Si le preguntas "¿está bien mi plan?", te va a decir que sí. Prueba mejor: "dame los tres motivos por los que este plan va a fracasar".

Y termina siempre igual: "¿Cuál es el siguiente paso concreto, hoy?" Una conversación reveladora que no termina en una acción es solo una conversación entretenida.