

Estrategia número 12.

Membresía “Nosotras, sí. Nosotros, sí.”

Lo que está pasando con Grant Cardone

18-01-2023

Todos los derechos reservados.

Esto significa que no puedes copiar ni pegar ni hacer pasar por tuyo este contenido.

Ni venderlo en otras webs, ni distribuirlo como parte de otro contenido tuyo o de terceros.

© Insights Digital Marketing Academy SLU 2023

Pendiente de ISBN

Lo que está haciendo Grant Cardone

Hoy nos vamos a inspirar en la estrategia que está usando Grant Cardone para vender su último proyecto. O, más bien, para **lanzarlo**. Estoy metida en mil listas, la mayoría de veces no leo los e-mails que recibo, por falta de interés y de tiempo. Es decir, muchos de los e-mails que recibo no me aportan nada y por eso ni los abro.

De todos modos, sí que me fijo en el asunto y, por supuesto, al recibir e-mails (aunque no los lea), algunas de las personas que me escriben se quedan grabadas a fuego en mi mente y aunque a veces yo no sepa ni qué ofrecen, si me aparecen en algún anuncio puedo decir "este me suena, está en mi correo".

Eh, el tema no va de esto...

El tema va de Grant Cardone. **Confieso haber usado a Grant Cardone** como interés en mis campañas de Facebook Ads. Sin saber exactamente quién era. Ahora pensarás que soy una ignorante del marketing y que no merezco llamarme consultora de marketing digital, pero siempre me ha dado una pereza enorme conocer a los **Grandes**. Menos a Tony Robbins, que el año pasado me pilló floja de moral y estuve escuchando unos podcasts que había publicado hacía mil años y viendo también el documental de Netflix.

Lo que está claro es que hay gente que **directamente mueve masas**. A estos les solemos llamar gurús. Son gurús de verdad, no como los autoproclamados gurús que por poner mucha pasta en publicidad creen que ya son una eminencia y un movimiento de masas. Resulta que Grant Cardone sí es un movimiento de masas. Un autor bestseller. Alguien famoso. Conocido. Parece que es también un señor que se dedica a temas inmobiliarios. Esto lo he sacado de su web, ya te digo que yo no lo conozco ni he leído nada suyo.

Al buscar en Google, "Grant Cardone", me aparece esto como respuesta a "¿Quién es Grant Cardone?":

Grant Cardone, director general de Cardone Capital, autor de The 10X Rule y fundador de la 10XGrowthCon cuenta su camino de las adicciones al éxito emprendedor. Esta es la historia real, cruda y sin cortes de cómo pasé de drogadicto a multimillonario. Los que me ven hoy en día nunca sabrían de dónde vengo

Típica historia de éxito. Viaje del héroe. Cómo alguien pasa de ser un drogadicto (= no vale para nada, estuvo a punto de morir, decepcionó a toda su familia, es muy

difícil salir de una adicción) a ser multimillonario (asociamos tener dinero con felicidad, éxito, haber conseguido algo en la vida, por lo que en este caso es ver cómo alguien que debería haber terminado muerto por sobredosis termina ganando mucho dinero, súper insólito).

Vamos, que todos podemos admirarle y usarlo como ejemplo e inspiración. Si él pudo, saliendo de la droga, yo también puedo, que no me drogo. Mis problemas no son nada comparados con los que él tuvo y mírale ahora... es millonario (por lo tanto, es feliz, tiene éxito y es mejor que yo).

** Ojo, a ver si notáis que estoy hablando irónicamente y me río un poco de todo este tema de los autores de masas, gurús, etc. **

Sigo.

El señor cuenta con 4.2M de seguidores en Instagram.

Vilma Nuñez dice que es su mentor (está muy de moda que las personas que ganan "Mucho dinero" digan que invierten parte de ese dinero en mentores que cuestan mucho dinero. Al más puro estilo piramidal, o al menos en eso pienso yo... pero he visto en más de una ocasión mensajes de personajes de estos que facturan mucho decir que pagan 100.000\$ en un mentor y luego te dicen "tú también deberías invertir en formación y mentores porque ahí es donde está el cambio de chip mental, si tú no inviertes, ¿cómo esperas que tus clientes inviertan en ti?". Bueno. Dicen que es algo mental, cuando eres capaz de pagar 10.000\$ entonces y solo entonces serás capaz de cobrar esas tarifas. Esto no sé si es exactamente así. Pero es su gran argumento del espejo (el argumento de los gurús).

Ahora me dirás que de qué va este tema. Espera, espera. Sigamos.

En su Instagram vemos esto:



Yo quizá es que soy una pesimista de la vida y debería hacérmelo mirar, pero este tipo de mensajes tan parecidos a **El secreto (vamos, que si deseas algo, lo consigues, solo por desearlo)** me cabrean máximo. Pero bueno, es lo que hay, de este palo vamos.

Coge a un puñado de incautos, diles que este señor tan bien vestido y multimillonario, famoso y adorado, fue un drogadicto y que ahora está aquí enseñándote su secreto para que tú también seas millonario.... y se lo creen. Y pagan. Entran. La esperanza vende mucho. La ilusión, también.

Sigo.

Total, que estaba yo con mis e-mails repasando lo que voy recibiendo -pero sin leerlo- y de repente veo que hay un **patrón muy raro**. Tengo varios e-mails hablando de Grant Cardone y son de diferentes remitentes. ¿Pero qué les ha entrado? Primero fue Vilma Nuñez, luego Peng Joon... Mira:

<input type="checkbox"/>	☆	➤	Peng Joon 2	Recibidos	heads up about tomorrow - ET tomorrow Grant Cardone will kick off Day 1 of his Unbreakable Challenge. So far, over 1 million ambitious busin...	3-38
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Russell Brunson 2	Recibidos	[24 Hours Left] Your Invitation To Unbreakable Challenge Is Expiring! - Last Chance To Get Into Grant Cardone's Unbreakable Challenge H...	23 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Vilma Nuñez	Recibidos	¿Qué opina Grant Cardone sobre el dinero? - vida a Grant Cardone? Él pasó de estar en la quiebra a convertirse en un magnate de bienes raic...	23 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Peng Joon 2	Recibidos	profit while others panic - of visiting Grant Cardone's office and let me tell you, the man is a recession-surviving-thriving machine. Image During	23 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Peng Joon 2	Recibidos	my AI predicts you'll love this - to join Grant Cardone and I in the upcoming Unbreakable Challenge to walk you through the game plan for 2...	22 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Peng Joon 2	Recibidos	sweetening the pot - my friend Grant Cardone is about to give a masterclass in building an unbreakable business. Now, I know some of y'all	21 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Vilma Nuñez	Recibidos	Estrategias para emprendedores durante la recesión, según GC - considero a Grant Cardone uno de los marketers más brillantes y uno de...	21 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Russell Brunson 2	Recibidos	Did You See What Grant Cardone Shared? - Your private invitation to the Unbreakable Challenge In case you missed my emails... earlier this ...	20 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Peng Joon 2	Recibidos	doom and gloom email - up, Grant Cardone is holding an event, The Unbreakable Business Challenge, to protect YOU against financial crises...	20 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Peng Joon 2	Recibidos	ethically profiting from miserable recessions? - Join Grant Cardone, the New York Times best-selling author and founder of the 10X Move...	19 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Convierte Más	Recibidos	Videopodcast: Dos formatos en uno - El propio Grant Cardone, quien en esta entrevista realizada por Vilma, te cuenta cómo pasó de estar e...	18 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Peng Joon 2	Recibidos	the truth about Grant Cardone - room with Grant Cardone and let me tell you, it was a trip. We were talking about his plans for 2023 and ho...	18 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Russell Brunson 2	Recibidos	What Would Grant Cardone Do With His Last \$100 - Learn The Secrets Of Grant Cardone & How He Builds His Empire In ANY market Imagin...	18 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Russell Brunson 2	Recibidos	Grant Cardone's Secret Exposed - Learn What Grant Cardone Would Do With His Last \$100 So, some people LOVE Grant Cardone, others... ...	17 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Vilma Nuñez	Recibidos	¿Qué opina Grant Cardone sobre el dinero? - Qué opina Grant Cardone sobre el dinero? Hace poco lo entrevisté en exclusiva para mi nuevo...	16 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Vilma Nuñez	Recibidos	Entrevisté a mi mentor - presento a Grant Cardone	12 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Convierte Más	Recibidos	📊 Descifremos el algoritmo de Reels - Así aumentas tus conversiones	11 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Vilma Nuñez	Recibidos	¿Te gustaría saber cómo lucen las oficinas de Grant Cardone? - Grant Cardone es un exitoso emprendedor en serie y también es conocid...	10 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Peng Joon 2	Recibidos	Raw Lessons from Grant Cardone's 10x Headquarters (VIDEO) - weekend at Grant Cardone's office where he showed me behind the scen...	10 ene
<input type="checkbox"/>	☆	➤	Vilma Nuñez	Recibidos	🎁 Nuestro regalo para ti - Maxwell y Grant y Elena Cardone. De hecho, **mi último día de trabajo de este año, lo invertí haciéndole una entr...	24/12/22

Yo al final cuando veo un patrón no puedo excitar sino ver qué está pasando. Vilma Nuñez, Peng Joon y Russell Brunson hablando constantemente de Grant Cardone en un periodo de... 2 semanas. Esto es un **prelanzamiento en toda la regla y lo que están haciendo es calentar el tema para luego lanzar lo que sea que vayan a lanzar**.

Esta mañana recibo un e-mail de Peng Joon donde me invita a un **reto** de Grant Cardone porque Grant Cardone ha sido capaz de prosperar en todas las crisis. Y ahora llegamos a una crisis muy chungu y muy potente (no paran de decirlo) y por lo tanto Grant Cardone nos va a salvar.

También puedes ver el vídeo de la [entrevista haciendo clic aquí.](#)

¿Quieres tú desarrollar esa mentalidad inquebrantable?

Apúntate ya mismo al reto gratis de 5 días en el que **Grant Cardone** te revelará el secreto para transformar la incertidumbre en oportunidades de crecimiento para ti y tu negocio.

[Me uno al reto](#)

(Esto es de Vilma Nuñez)

Buuuuut... it's closing in less than 24 hours!!!

So If you haven't yet...

[Go Here & Sign Up For The "Unbreakable" Challenge Now »](#)

Day #1 **Grant** is going to be teaching what makes a business breakable vs unbreakable...

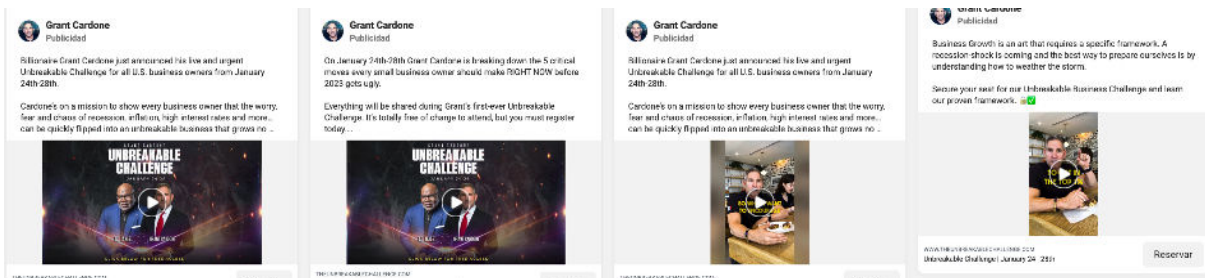
(Este de Russell Brunson)

» Peng Joon 2	Recibidos	heads up about tomorrow - ET tomorrow Grant Cardone will kick off Day 1 of his Unbreakable Chall
» Russell Brunson 2	Recibidos	[24 Hours Left] Your Invitation To Unbreakable Challenge Is Expiring! - Last Chance To Get Into
» Vilma Nuñez	Recibidos	¿Qué opina Grant Cardone sobre el dinero? - vida a Grant Cardone ? Él pasó de estar en la quiebra a
» Peng Joon 2	Recibidos	profit while others panic - of visiting Grant Cardone 's office and let me tell you, the man is a recessio

Ejemplo.

Bueno, como puedes ver, todos tienen como objetivo ser el **afiliado principal en la estrategia de Grant Cardone de conseguir cuántas más personas en su lanzamiento.**

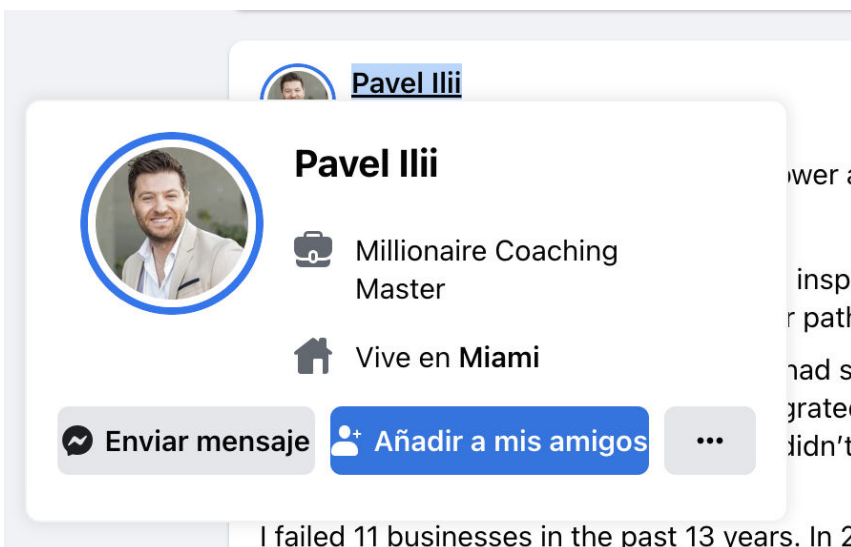
A su vez, Grant Cardone está haciendo campañas en Facebook e Instagram Ads (entre otras plataformas). Un ejemplo:



Está en modo captación de leads total.

Seguramente para hacer un lanzamiento de esos de cientos de miles de dólares, por no decir millones de dólares.

Cuando te apuntas al evento, te encuentras con varias instrucciones. Es curioso porque he entrado al grupo de Facebook y lo primero que he visto es **otra historia del héroe. Un chico que dormía en su coche y trabajaba para Uber y Lyft** para poder ahorrar dinero y así poder volver a emprender. Lo consiguió. Ahora es millonario. Cuando investigo su nombre y miro su perfil en Facebook, solo encuentro esto:



Es coach, como Grant Cardone, y se dedica a ayudar a otros a convertirse en millonarios. Esto es otra estructura "piramidal" (aunque light y permitida, el alumno se convierte en maestro que a su vez enseña a más alumnos que se convierten en maestros y la cosa nunca termina).

Lo que tienen estos maestros, gurús, dílo como quieras, de bueno es que saben de verdad cómo conseguir VISIBILIDAD sin pagar nada de nada, al menos a priori, y cómo llegar así a muchísima gente dispuesta a pagar por lo que venden.

Esto es lo que quiero que aprendas en el tema de esta semana.

Parece que esto solo lo puedan hacer los grandes, los que ya saben que les dirán que sí. A ver, te explico...

Vilma Nuñez, Russell Brunson y Peng Joon (seguro que hay muchos más), ¿qué tienen en común?

1. Quieren facturar mucho y viven para facturar mucho
2. Tienen a una lista muy grande de personas que quieren facturar mucho

Ideal, ¿no?

¿Qué les da Grant Cardone a cambio de que **envíen un e-mail, varios e-mails, a su lista, pidiendo que se unan al reto de Grant Cardone y se conviertan en sus leads?**

Un % de comisión sobre las ventas que esos leads han generado.

Vamos, lo más chulo del mundo para **monetizar una lista.**

Vendes cosas que no son tuyas (te ahorras el marrón de la post-venta y todo eso) y solo te quedas un % de comisión por esas ventas.

En realidad es muy guay por ambas partes.

En este caso, tanto para Grant Cardone como para Vilma, Peng o Russell.

Todos ganan dinero sin casi mover ni un dedo. Grant Cardone sin invertir tanto en publicidad y el resto sin tener que hacer ningún lanzamiento propio.

Oye... si esta es la manera que tienen estos grandes gurús de **facturar mucho y conseguir miles y miles de leads**, ¿por qué no lo aplicas tú?

Volvamos a preguntarnos qué tienen en común.

Todos tienen listas y personas como audiencia que están interesadas en el marketing digital, el mundo del emprendimiento y, sobre todo, están interesadas en ganar mucho dinero.

Si encuentras a una marca, una empresa o un infoproducer que en su lista tenga a personas que tengan los mismos intereses que las de tu lista, ¡puedes proponer este tipo de intercambios/negocios!

De diferentes formas:

1. Puedes dar un % de comisión sobre las ventas.
2. Puedes dar un % de dinero por cada lead que te traigan.
3. Puedes hacer un trueque, yo informo a mi lista, tú informas a la mía.
4. Una mezcla de varias maneras en función del tamaño de la lista. No es lo mismo alguien con una lista de 100.000 personas que alguien con una lista de 20.000.

Lo que vas a decir en el e-mail puedes hacerlo también de diferentes maneras:

1. Puedes recomendar que entren en la lista de la otra persona (sin ninguna otra presión)
2. Puedes decir que para tus suscriptores esa otra persona **está ofreciendo un lead magnet especial** (que en otra ocasión se cobraría) y que para descargarlo deben entrar en su lista
3. Puedes invitar a tu lista a que entren en un reto, webinar, directo, etc. de la otra persona (como ahora están haciendo con Grant Cardone)
4. Puedes hacer todo un lanzamiento enfocado a vender **lo de la otra persona** de forma íntegra
5. Puedes ofrecer un % de descuento a tu lista si compran con tu cupón descuento (esto hay que pactarlo)
6. Podéis hacer un pack de artículos, servicios o cursos y vender conjuntamente esos packs. Por ejemplo, un curso mío y de otra persona por 99€ (descuento de 100€ si los compras por separado). Lo mismo con tiendas on-line, etc.

Como puedes ver, hay muchas posibilidades. Lo importante es **asociarse con alguien (empresa, emprendedor, lo que sea) que tenga una lista con gente que pueda estar interesada en lo que tú vendes**. Por otro lado, tiene que **haber una llamada a la acción potente**. Si solo es "únete a la lista de tal", no habrá motivación

suficiente para hacerlo y la cosa se va a perder. Pero si ofreces algo especial, les invitamos a un directo o lo que sea, entonces sí va a funcionar.

A nivel técnico, esto suele **llevarse con UTMs**. Si hago click en alguno de los e-mails recibidos, veo que me lleva a esta URL:

https://unbreakable2023.com/unbreakable-pj?source=promo7&inf_contact_key=0a8c058f60cbd2fed4edb6b5e58cc0a8801195387ba98c7f473ffe7a3ca49389

Fíjate en lo que hay después del ?source= y también que hay una URL adrede para Peng Joon "unbreakable-pj" (pj = peng joon).

Es justamente la ID del afiliado que está promocionando el reto. En este caso, esta ID es de Peng Joon. La de Vilma Nuñez queda así:

https://unbreakable2023.com/registration-a?utm_term=102b2b7256933472610a75cc80ab62

De todos modos, lo que nos interesa aquí no son estas cosas más de estrategia de súper lanzamiento de millones de dólares. Lo que quiero que veas es que cuando vas a hacer un lanzamiento de algo nuevo o incluso un relanzamiento de algo que ya tengas, **puedes buscar diferentes colaboraciones con empresas que tengan a personas afines a tu lista en sus listas para hacer la cosa aún más grande.**

Si quieres monitorizarlo para poder dar luego % en comisiones, sí que te recomiendo que utilices algún programa específico de afiliados.

Si, en cambio, solo haces un intercambio y luego esa otra persona también te recomendará en su lista, entonces solo registra a las personas que hayan entrado con UTMs para poder verlo en Google Analytics (al menos para saber el éxito de la campaña).

Que no te dé miedo buscar a colaboradores para ampliar tu alcance y visibilidad. Es algo que parece que solo los grandes puedan hacer, pero entre pequeños podemos hacerlo perfectamente.

Cómo hacer este tipo de colaboraciones

Antes de proponer este tipo de colaboraciones, debes tener muy claro qué es lo que vas a ofrecer, qué es lo que buscas y el tiempo en el que la promo o el lanzamiento van a estar activos.

- Tipo de colaboración con la otra persona/empresa.
- ¿Por qué es positiva para la persona/empresa a la cual se lo propones?
- ¿Qué persigues? ¿Cuál es tu objetivo? ¿Esto lo haces en un **lanzamiento** o en los meses previos para aumentar tu lista?
- ¿Cómo vas a tratar, qué tipo de mensajes vas a enviar a las personas que te lleguen nuevas a través de tus colaboradores?
- En función de si esto es para un lanzamiento específico o para conseguir leads de caras a un futuro lanzamiento, ¿cuántos e-mails/días va a durar todo esto? ¿cuántos e-mails puede enviar la persona? ¿qué debería destacar? Debes tener muy claro por qué a su lista le puede gustar saber de ti, cuál es el beneficio que saca de ello
- Si va a haber comisiones (pagos), define también cómo y cuándo serán y cómo se monitorizará qué debe cobrar la persona en cuestión
- Piensa que puedes colaborar con más de una persona, no tienes por qué ceñirte a una sola
- Estaría bien añadir una etiqueta específica al lead con el nombre de la persona/empresa que te la ha recomendado para poder hacer un seguimiento a largo plazo del LTV (lifetime value) de ese cliente potencial

Sobre todo, no pienses que esto NO es para ti o para tu empresa. Este tipo de colaboraciones son muy típicas entre infoproductores-gurús que facturan millones, pero la verdad es que todo tipo de empresas pueden beneficiarse de ellas. Tanto si es tienda on-line, como si vendes servicios como si eres infoproductor. De todos modos, piensa que es muy importante **lo que ocurre después de que esa persona entre en tu lista**. Es decir, **qué le vas a decir, qué e-mails le vas a enviar y cómo vas a conseguir que esa persona se quede en tu lista y empiece a saber de ti como para comprarte**.