

Marielys Ávila, experta en marketing Digital, explica el concepto 'Vende humos'

Aprender cuesta esfuerzo pero también dinero, explica, entre otras cosas, la experta

La expresión 'vender humo' se aplica a cuando alguien ofrece algo a cambio de dinero y ese algo carece de valor. El marketing digital es un sector hoy día con muchísimo negocio de por medio y, como todo, hay gente que sí vende la nada y otra que sí vende conocimientos que después puede ser muy útiles. Tanto que servirán para puedan triunfar en sus negocios online.

Marielys Ávila es una de las mentoras o coach de marketing digital más conocida del sector. Con 25 años a sus espaldas dedicándose a esto y reciclándose constantemente, no es ajena a este concepto aunque ella prefiere verlo y explicarlo desde la parte positiva. "Hace unos meses una amiga me escribió para darme una gran noticia: habíamos sido nominadas entre las personas más 'vende humos' de España. He de reconocer que mi primera reacción fue sentirme mal e incómoda. Una mujer como yo, con un pasado tan duro y que de verdad siento que soy espiritual y ayudo a los demás que hago tantas cosas por ayudar muchas veces a cambio de nada, estaba en esa lista", cuenta rememorando la anécdota.

"Llevo más de 26 años emprendiendo y sé que la gente, cuando es mediocre nunca ha logrado nada, lo único que hace cuando ve a los demás triunfar es criticar y tratar de aplastar a aquéllos que triunfan", explica.

"Me puse a ver la lista y no me lo podía creer: estaban los mejores de España en impartir marketing digital de manera online. Y yo ni siquiera vivo en España(vivo en Holanda). Me puse a diseccionar la lista y todos los que había en ella eran profesionales que facturaban más de 1 millón de euros al año, ningún vago. Al contrario, en ella estaban los más grandes. Así que empecé a ver la lista de otro modo y, lejos de sentirme ofendida, comencé a sentirme orgullosa de pertenecer a ella. Cuando te critican es que lo estás haciendo bien. A las personas mediocres nadie las critica porque nadie se acuerda de ellas", reflexiona.

Lo que había comenzado como una ofensa, de repente empezó a ser un reto: "quería ganar esa lista, ser la primera. Un mentor online es como un profesor que tiene buenos y malos alumnos, personas que cumplen con las tareas encomendadas y los que no. Pongamos un ejemplo: ¿uno hace una carrera en la universidad y después un máster y tiene trabajo nada más terminar? Lo cierto es que eso no pasa casi nunca y no por ello llamamos a los profesores universitarios 'vende humos'. Los mentores online, como cualquier profesor, ofrecemos unas herramientas de conocimiento que el alumno debe aprender a usar y a aplicar y con esfuerzo, constancia y tiempo, puede lograr el éxito...o no", explica Ávila.

"Como muchas personas que se dedican a lo mismo que yo, tanto en este sector como en otro, lo que hacemos es vender nuestros conocimientos y sí, claro, los vendemos porque es nuestro trabajo y el

trabajo se cobra", razona. "Lo que hacemos es ofrecer, a través de cursos, experiencias personales que nos han funcionado y que sabemos, por experiencia, que es lo que suele ir bien. A eso algunos lo llaman 'vender humo'. Pues bien, soy una vende humo", ironiza.

¿Cómo funciona?

Vender el Know How es vender la sabiduría que cada uno tiene, algo que no es tangible, "estás enseñando lo que a ti te ha funcionado, estás mostrando conceptos, es decir 'estás vendiendo humo'", bromea. "Explicar en un curso lo que a ti te ha funcionado para facturar 50.000 en un mes, eso es vender humo", señala.

Hay una situación –agrega- "que he visto muchas veces: lo que a uno le funcionó, a otro, no. Cabe entonces hacerse la siguiente pregunta: ¿Si a uno no le funciona no le funcionó dice entonces que tú vendes humo? Y yo me hago la siguiente pregunta: ¿No sería más constructivo que esa persona se preguntase qué pudo haber pasado para que no le fuese bien?,"reflexiona. "Como todo estudiante, los hay excelentes, promedios y malos y eso mismo pasa cuando vendes tus servicios online", explica.

El valor del esfuerzo

Hoy día con las redes sociales "la vida de las personas puede parecer algo que no es pero no hay que perder la perspectiva y no dejarse engañar", advierte Marielys Ávila. "Si te encuentras con personas que venden cursos, que son mentores y que siempre están viviendo una vida de relax y eternas vacaciones, eso, o no es cierto o hay una explicación. Nadie gana dinero haciendo nada. Los resultados no se consiguen sin inversión de tiempo energía y dinero. El que se lo crea no tiene la mentalidad emprendedora", recuerda la experta en marketing digital.

"Crear un curso online con módulos, guías, clases grabadas, sin validarlo, sin tener quien te lo compre, esperando que millones de personas estarán en la fila para acceder a él es demasiado optimista y muy lejos de la realidad que se está viviendo actualmente en el marketing digital. Pero esto es lo que hace la mayoría, creen que con un curso de 47 euros van a aprender y saber todo para facturar millones", explica.

"Aprender cuesta esfuerzo pero también dinero", remarca.

Pasos para hacer lanzamientos online con éxito

-Un lanzamiento necesita de una inversión de miles de euros, "sobre todo si nadie te conoce y aun así no existe una garantía absoluta de que todo salga bien".

-Lleva tiempo. Como mínimo seis meses", advierte la experta. "Un buen lanzamiento requiere de un trabajo intensivo, grabaciones profesionales, fotos, copy, secuencias, diseño, revisiones y ediciones", explica.

- "Necesitas –aconseja- invertir en Facebook ads y ser consciente de que no todos los leads serán tu público objetivo, que necesitas a un especialista llamado trafficker que se le paga aparte de lo que quieras invertir en FB ads. No esperes que con 100€ de inversión vas a facturar 100k, todo va en proporción de lo que inviertas", sostiene.

- "La publicidad –agrega- como casi todos los trabajos, requiere de esfuerzo, nadie triunfa siendo un vago"

- "Es imprescindible crear una estrategia que será –explica- el oxígeno de tu empresa".

- "No existen las fórmulas secretas" –recuerda la experta.

En resumen:

- Trabajar la mente hacia la abundancia.

- Formarse continuamente.

- Invertir energía en uno mismo y en el negocio.

- Trabajar mucho. Ser vago no suele dar rédito.

- Darse tiempo, los negocios no triunfan de un día para otro.

Datos de contacto:

Agencia de comunicación MAD&COR
675943952

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Marketing](#) [Sociedad](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>