

Víctor Heras
Prólogo de Anxo Pérez



500000

SEGUIDORES

EN 5 MESES



Cómo crecí en **redes sociales** sin ninguna experiencia

Aprende a crear contenido viral y
ganar dinero (mucho) con
tu marca online




alienta
EDITORIAL

500.000 seguidores en 5 meses

Cómo crecí en redes sociales sin ninguna
experiencia

VÍCTOR HERAS



© Víctor Heras, 2023

© del prólogo: Anxo Pérez, 2023

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2023

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

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Primera edición: marzo de 2023

Depósito legal: B. 2.117-2023

ISBN: 978-84-1344-219-8

Preimpresión: Realización Planeta

Impreso por Blackprint CPI

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

Introducción	15
--------------------	----

BLOQUE 1

Cómo funcionan las redes sociales

1. Crecer en redes sociales es muy sencillo	19
2. ¿Para qué quieres crecer en redes sociales?	22
3. Las redes sociales son como ser banquero.	25
4. Qué NO y qué SÍ	28
5. Crecer en redes sociales tiene mucho que ver con leer un libro	30
6. Cómo «caerle bien» al algoritmo	33
7. Un agricultor de rábanos y las redes sociales	37
8. No importa lo que dices	41
9. La Torre A. P. E.	43

BLOQUE 2

¿Para quién es tu mensaje?

10. A quién hablas	49
11. La fórmula del quién.	52
12. Problemas tangibles	56
13. Problemas intangibles	59
14. Todos creemos merecer algo	62
15. Enemigo común	64

16. Hacia dónde.....	67
17. Metas reales y emocionales	71
18. Deseo principal	75

BLOQUE 3

Cómo crear una propuesta única en redes sociales

19. La propuesta como centro de tu torre	81
20. ¿Por qué es importante?	82
21. Triángulo P-D-H.....	84
22. Las cuatro preguntas que debes hacerte	87
23. Posicionamiento único.....	90
24. Estudio de competencia y oportunidades	93
25. Transforma lo que tú quieres en lo que tu seguidor quiere.....	98
26. La PPM.....	102
27. Método 3-3 para crear una PPM (principios)	105
28. Método 3-3 para crear una PPM (fórmula)	107

BLOQUE 4

La fórmula de nueve pasos para crear vídeos virales

29. ¿Qué quieres conseguir?	113
30. Idea ganadora	117
31. ¿Cómo me convences?	121
32. Estructura ViralCopy	124
33. Frase gancho (qué es y para qué sirve).....	127
34. Frase gancho: tipos y ejemplos	130
35. Historia (qué es y para qué sirve)	133
36. Moraleja.....	137
37. La llamada a la acción (CTA).....	139
38. Error típico.....	141

BLOQUE 5

Análisis de nueve vídeos de mis clientes y te digo
por qué son virales

39. Reacción a un vídeo mío.	147
40. Reacción al vídeo de Anxo Pérez.	151
41. Reacción al vídeo de Bernard Kizer	154
42. Reacción al vídeo de Hugo Hernández	157
43. Reacción al vídeo de Mar Planas	160
44. Reacción al vídeo de Luis Peñate	163
45. Reacción al vídeo de Rosa Montaña.	166
46. Reacción al vídeo de Luis Tejedor	168
47. Reacción al vídeo de Jan Bastardas	171

BLOQUE 6

Hacks para crear vídeos virales

48. El efecto cotilla	175
49. Sesgo de negatividad.	178
50. Mentalidad partido a partido	180
51. Jaime, el opositor eterno	183
52. La patata.	186
53. Divide y vencerás.	189
54. <i>Timing</i> y tendencias	192
55. ¡Ríete, coño!	195
56. Desnúdate	197

BLOQUE 7

Cómo fidelizar a tu comunidad

57. Quién eres	203
58. Cómo crear fans.	205
59. Las cosas largas suelen gustar	208
60. Los <i>stories</i> de Instagram	211
61. Quieren intimar contigo	215
62. Regala tu trabajo.	218
63. Crear marca	222
64. No es por ti, es por un bien mayor	225
65. Enemigo común II	227

BLOQUE 8

Cómo ganar (mucho) dinero con redes sociales

66. Introducción a la monetización en redes sociales	233
67. Expectativas: ¿cuánto puedes ganar con las redes sociales?	235
68. <i>Mindset</i>	240
69. Nivel de conciencia	243
70. Método COPRESTE: 1 de 5	247
71. Método COPRESTE: 2 de 5	249
72. Método COPRESTE: 3 de 5	251
73. Método COPRESTE: 4 de 5	255
74. Método COPRESTE: 5 de 5	258
75. Nueve formas de monetizar en redes sociales.	262

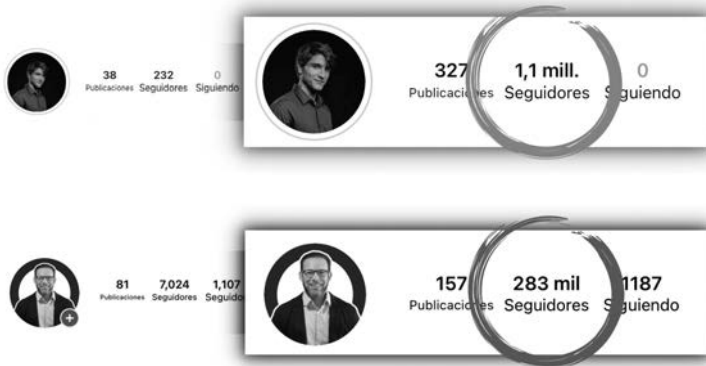
BLOQUE 9

Respondo a preguntas personales

76. Un tonto motivado	271
77. Empresarios e <i>influencers</i>	272
78. Papá y mamá	283
79. Seguidores	285
Agradecimientos	309

Crecer en redes sociales es muy sencillo

Con este libro aprenderás a ganar seguidores en redes sociales lo más rápido posible. Si aplicas todo lo que voy a explicarte en este libro, te prometo que no ganarás diez, cien o mil seguidores, sino que vas a ganar cientos de miles de ellos. De hecho, yo pasé de cero seguidores el 8 de septiembre de 2021 a 410.000 seguidores en Instagram y 422.000 en TikTok el 8 de enero de 2022. En 116 días, 4 meses.



Si lo sumas, en total fueron 832.000 seguidores en 116 días, un poco menos de 4 meses.

No invertí ni un solo euro en publicidad, no bailé, no hice el ridículo y, lo más importante, creé una comunidad de personas interesadas en mis servicios.

Gracias a este hito, mi empresa PostMe creció un 600 por ciento en sólo medio año y hoy somos la agencia de marca personal más grande de España. Y sí, ya lo sé, todo esto te importa una mierda, a mí también me pasaría. Tú lo que quieres saber es lo que vas a aprender en este libro.

Te voy a explicar paso a paso cómo lo hice. Cómo pasé de cero a 832.000 seguidores en cuatro meses y cómo consigo hacer cientos de miles de euros al año con mi propia comunidad. Pero antes de arrancar con el libro, quiero que sepas tres cosas sobre mí:

1. Utilizaré palabras «malsonantes» durante todo el libro, como ya he hecho hasta el momento. Es parte de mi persona y, claro, de mi marca personal.
2. Es probable que, la mayoría de cosas que leas aquí, no las hayas escuchado en ningún otro sitio. Esta metodología es completamente propia y, en ciertos momentos, puede ir en contra de lo que pienses actualmente. No te preocupes, tómatelo como un reto e intenta aprender. Si en algún momento te atascas o tienes alguna pregunta, me puedes escribir en mi Instagram, @victorherasemprendedor, y te echaré una mano.
3. Tal vez en otro momento de mi vida no hubiera hecho un libro contándolo TODO, porque literalmente ésta es la metodología de mi empresa, la que utilizamos con los clientes y la que nos ha hecho llegar a donde estamos. Pero hoy pienso todo lo contrario. Quiero compartirla contigo.

Últimamente estoy muy espiritual gracias a (o por culpa de) de mi amigo Anxo Pérez, y pienso que todo lo que das, el universo te lo devuelve. No te voy a vender la moto, éste no es un libro para hacerse rico, ni para desbloquear los «patrones del dinero», ni para «motivarte» a que emprendas. Entiendo que ya vienes con ese trabajo hecho. Éste es un libro práctico basado en mi experiencia, sin motivación barata ni frases bonitas pero vacías de contenido real.

Durante toda la lectura, te recomiendo que vayas apuntando conceptos que te parezcan interesantes para que puedas consultarlos en otro momento. De verdad, hazlo, que es gratis.

He querido dividir el libro en nueve bloques ¿Y por qué nueve y no siete? Porque soy del 1999 y me hacía ilusión. Si esperabas alguna razón científica, siento decepcionarte, todo eso viene en los siguientes capítulos.

Nueve bloques.

Nueve áreas imprescindibles a la hora de crecer en redes sociales y ganar (mucho) dinero con ellas.

¿Para qué quieres crecer en redes sociales?

En redes sociales existen tres tipos de personas:

1. Los consumidores pasivos. Sólo las utilizan para ver contenido. Aunque no lo sepan, están pagando con lo más valioso que tienen: su atención y su tiempo. No ven otra oportunidad en redes sociales que no sea entretenerse y la mayoría son adictos a ellas. En los siguientes capítulos veremos cómo puedes lograr que tu contenido también lo sea.
2. Los *influencers*. Han visto la oportunidad de ganar dinero y fama con las redes sociales. Tienen miles y millones de seguidores, pero tienen varios problemas: siempre dependen de otras marcas para ganar dinero, realmente son empleados de las marcas que los contratan; nunca pueden dejar de subir contenido, porque si lo hacen, dejan de crear y de generar ingresos; nunca llegan a crear algo sólido que les genere ingresos, porque si el día de mañana pierden su perfil en redes sociales, pierden su capacidad de influenciar y ganar dinero.
3. Los emprendedores. Los que se aprovechan de las redes sociales para vender, conseguir clientes y crear un negocio sólido con el apoyo de estas plataformas.

En este libro no voy a enseñarte a ser *influencer*, y mucho menos a ser un consumidor pasivo de redes sociales, para eso no ne-

cesitas mi ayuda. En este libro vas a aprender a crear contenido viral y de valor que atraiga seguidores, clientes y que, con eso, puedas crear o escalar tu marca en redes sociales. Lo que yo logré en menos de un año.

Siempre me preguntan, sobre todo las personas de mi edad, ¿cuál es la mejor inversión que pueden hacer? ¿Ir a la universidad? ¿Invertir en Bitcoin? ¿Irse a trabajar a otro país? ¿Invertir en Bolsa? Y yo siempre respondo lo mismo: «La mejor inversión que he hecho en mi vida ha sido empezar mi marca personal, no hay nada que me haya dado tanto dinero en tan poco tiempo».

Literalmente, pasé de trabajar en una pizzería de mi ciudad a tener la agencia de marca personal más grande de España con más de treinta empleados, y trabajar desde donde me dé la gana en menos de tres años. Esto último parece muy cliché (y lo es), pero no sabéis lo bien que sienta seguir haciendo dinero desde Malta, Dubái o cualquier otro lugar del planeta o, simplemente, poder ir a ver a tus abuelos un lunes por la mañana.

¿Qué va a ocurrir cuando tengas una marca personal bien posicionada con 10.000, 100.000 o 1 millón de seguidores?

Pues lo que me pasó a mí fue lo siguiente, cuando estuve bien posicionado en redes sociales con mi marca personal, ocurrieron varias cosas:

1. Conseguí que personas interesadas en mis productos me vieran diariamente, totalmente gratis, sin tener que pagar por publicidad ni por un local físico. Y tengo una fuente casi infinita de tráfico sin tener que poner ni un euro.
2. Conseguí crear contactos y amistades con gente muy importante. Personas que, sin ese posicionamiento en redes sociales, nunca se habrían interesado en hablar conmigo. Directores de multinacionales, inversores, escritores, *influencers*, futbolistas... Tener acceso a toda esa base de contactos con veintidós años te cambia la vida por completo.
3. Empecé a conseguir clientes sin darme cuenta. Literalmente estás todos los días «hablando» con potenciales clientes sin tener que invertir tu tiempo real en hacerlo. He creado, y creo, relaciones de confianza con clientes simple-

mente haciendo vídeos, mandando emails o subiendo una foto. Hoy puedo subir un *stories* a mi Instagram y que lo vean 40.000 personas ese mismo día. Hacer eso físicamente me llevaría más de un año.

Hay una frase que siempre utilizo para resumirlo: «Tener una marca personal es jugar a la vida en modo fácil».