

Manual de formación

# Socio GANar-dor

*¿Cómo sacarle todo el jugo a  
tu momento*

*“socio GANa-dor”?*



La presentación ampliada es tu escaparate. No es un trámite, es tu momento estrella.

En esos 10 minutos tienes la oportunidad de que todos los socios entiendan perfectamente tu negocio, te recuerden y sepan cómo recomendarte.

El problema es que, si no se prepara bien, suele pasar una de dos cosas:

- la persona habla demasiado y la gente desconecta.
- se queda en generalidades y nadie sabe cómo ayudarle.

Hoy os voy a dar una receta clara para que vuestra presentación ampliada sea **memorable, concreta y genere resultados reales**.

Recordad: no se trata de impresionar, se trata de que te recomienden con claridad.

## Contenido

Cómo preparo mi presentación.....	3
Paso 1: El gancho inicial .....	3
Paso 2: Explica tu negocio.....	4
Paso 3: Qué necesitas del grupo.....	5
Paso 4: Diferénciate .....	6
Paso 5: Cierre con energía .....	7
Reglas de oro .....	8

## Cómo preparo mi presentación

### Paso 1: El gancho inicial

Los primeros 30 segundos son clave: si arrancas plano, la gente desconecta; si arrancas con fuerza, te escuchan todo el rato.

#### **Ejemplo malo 1:**

'Hola, soy Juan, tengo una asesoría y voy a contaros lo que hago.'

→ Resultado: bostezo colectivo.

#### **Ejemplo malo 2:**

'Bueno, no sé muy bien qué contaros, pero ahí vamos...'

→ Resultado: pierdes autoridad desde el segundo 1.

#### **Ejemplo bueno 1:**

'¿Sabíais que 8 de cada 10 pymes en España cierran antes de cumplir 5 años? Hoy os voy a enseñar cómo ayudo a que las mías no estén en esa estadística.'

#### **Ejemplo bueno 2:**

'Quiero empezar con una historia real: un cliente que estaba al borde de la quiebra y en 6 meses consiguió duplicar sus beneficios. Os voy a contar cómo lo hicimos.'

**Clave:** empieza con un dato, una pregunta o una mini-historia. Eso engancha.

**El gancho inicial**

Los primeros 30 segundos son clave

si arrancas plano, la gente desconecta  
si arrancas con fuerza, te escuchan todo el rato

**Ejemplo** ❌  
'Hola, soy Juan, tengo una asesoría y voy a contaros lo que hago.'  
→ Resultado: bostezo colectivo.

**Ejemplo** ❌  
'Bueno, no sé muy bien qué contaros, pero ahí vamos...'  
→ Resultado: pierdes autoridad desde el segundo

**Ejemplo** ✅  
'¿Sabíais que 8 de cada 10 pymes en España cierran antes de cumplir 5 años? Hoy os voy a enseñar cómo ayudo a que las mías no estén en esa estadística.'

**Ejemplo** ✅  
'Quiero empezar con una historia real: un cliente que estaba al borde de la quiebra y en 6 meses consiguió duplicar sus beneficios. Os voy a contar cómo lo hicimos.'

Empieza con un dato, una pregunta o una mini-historia  
**ESO ENGANCHA**

## Paso 2: Explica tu negocio

Una vez captada la atención, toca explicar tu negocio de forma clara y sencilla.

Estructura recomendada:

- **Quién eres y a quién ayudas.**

Ejemplo bueno:

'Soy Marta, consultora de marketing digital, y ayudo a comercios locales a vender más usando internet de manera simple y rentable.'

- **Qué problema resuelves.**

Ejemplo malo:

'Ofrezco servicios de marketing 360º.' → Demasiado genérico.

Ejemplo bueno:

'Muchos comercios invierten en redes sociales y no ven resultados. Yo les ayudo a conseguir clientes reales en menos de 90 días.'

- **Cómo lo haces.**

Ejemplo bueno:

'Trabajo con un sistema de tres pasos: diagnóstico, estrategia y ejecución. Así evitamos perder dinero en acciones que no funcionan.'

- **Caso de éxito real.**

Ejemplo bueno:

'Una tienda de ropa en Cádiz pasó de vender 20 prendas online al mes a 200 en 4 meses con mi estrategia.'

**Clave:** explica como si hablaras a un adolescente de 15 años. Si se entiende fácil, se recuerda.



### **Paso 3: Qué necesitas del grupo**

Aquí falla mucha gente: hablan de ellos, pero no dicen cómo pueden ayudarles.

- **Ejemplo malo:**  
'Bueno, cualquier cliente me vale.'  
→ Nadie piensa en nadie concreto.
- **Ejemplo bueno:**  
'Hoy me interesa conocer restaurantes en Cádiz que tengan más de 10 empleados y quieran mejorar su gestión interna.'
- **Ejemplo bueno 2:**  
'Busco empresas familiares que estén pasando a segunda generación y necesiten ordenar sus cuentas.'

**Clave:** cuanto más específico, más fácil que un socio piense: 'Conozco justo a alguien así.'



## **Paso 4: Diferénciate**

Después de explicar lo que haces y lo que buscas, necesitas un plus: que la gente recuerde qué te hace diferente.

- **Ejemplo malo:**  
'Doy un servicio de calidad y atención personalizada.'  
→ Todos dicen eso, no diferencia nada.
- **Ejemplo bueno:**  
'Mi asesoría tiene una regla de oro: respondemos cualquier consulta en menos de 24 horas.'  
'Yo no solo diseño webs, diseño webs que generan reservas automáticas para restaurantes.'

**Clave:** deja un detalle único que se grabe en la mente.

**Diferénciate**  
Necesitas un plus:  
Que la gente recuerde qué te hace diferente

**✗ Ejemplo**  
'Doy un servicio de calidad y atención personalizada.'  
→ Todos dicen eso, no diferencia nada.

**✓ Ejemplo**  
'Mi asesoría tiene una regla de oro: respondemos cualquier consulta en menos de 24 horas.'  
'Yo no solo diseño webs, diseño webs que generan reservas automáticas para restaurantes.'

Deja un detalle único que se grabe en la mente

## Paso 5: Cierre con energía

Tu última frase es la que más se recuerda.

- **Ejemplo malo:**  
‘Bueno, eso es todo, gracias.’  
→ Plano, olvidable.
- **Ejemplo bueno 1:**  
‘Si conocéis a alguien que no quiera ser parte del 80% de pymes que cierran en 5 años, presentádmelo. Yo le ayudaré a ser del 20% que triunfa.’
- **Ejemplo bueno 2:**  
‘Mi misión es que ningún comercio local de Cádiz cierre por falta de clientes. Si conocéis alguno en esa situación, contad conmigo.’

**Clave:** cierra con fuerza, con un mensaje positivo y memorable.

**Cierre con energía**  
Tu última frase es la que más se recuerda

**Ejemplo** ❌  
‘Bueno, eso es todo, gracias.’  
→ Plano, olvidable.

**Ejemplo** ✅  
‘Si conocéis a alguien que no quiera ser parte del 80% de pymes que cierran en 5 años, presentádmelo. Yo le ayudaré a ser del 20% que triunfa.’

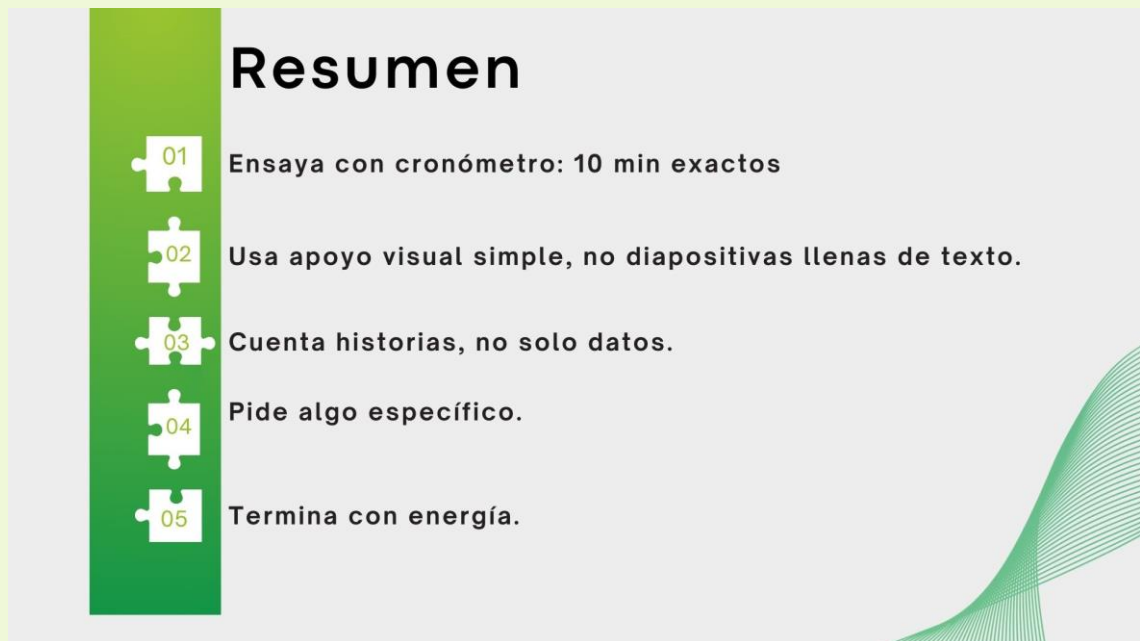
**Ejemplo** ✅  
‘Mi misión es que ningún comercio local de Cádiz cierre por falta de clientes. Si conocéis alguno en esa situación, contad conmigo.’

Cierra con fuerza, con un mensaje positivo y memorable.

## Reglas de oro

---

1. Ensayá con cronómetro: 10 min exactos.
2. Usa apoyo visual simple, no diapositivas llenas de texto.
3. Cuenta historias, no solo datos.
4. Pide algo específico.
5. Termina con energía.



La presentación ampliada no es solo para que la gente sepa lo que haces, es para que sepan cómo recomendarte.

Si aplicáis esta receta, en 10 minutos el grupo no solo sabrá quién sois, sino también a quién ayudadlos a llegar.

Y recordad: no gana el que impresiona más, gana el que deja un mensaje claro, concreto y recordable.

En GANa3, cada presentación ampliada es una inversión. Usadla bien, y os dará frutos mucho tiempo después.