

Transcripción del episodio 218

Podcast e Marketer Social Episodio 218

(música)

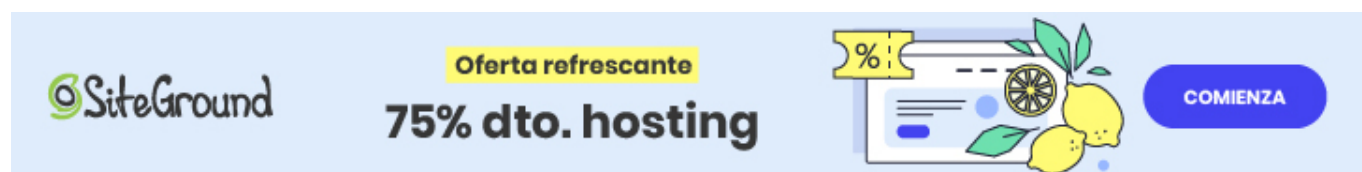
¿Qué tal? Quiero darte la bienvenida al episodio 218 y decirte que tienes disponible el artículo, la transcripción completa de la charla que mantuve con mi invitada, que puedes descargar también en formato docx y pdf, así como el audio y el vídeo de este episodio accediendo a emmarketersocial.info/218.

(música)

En los distintos episodios de este podcast, como ya sabes, charlo con emprendedores online para descubrir su faceta más humana y conocer su vida y biografía antes de tener éxito con sus proyectos en Internet. Este programa te muestra la realidad de emprender en la era digital y los desafíos a los que han tenido que enfrentarse en su camino hacia el éxito estos emprendedores.

Pero bueno, antes de dar comienzo el episodio de hoy, quiero hablarte de Siteground, la empresa de alojamiento web confiable y popular que ofrece una amplia gama de servicios de alojamiento web enfocados especialmente en la velocidad, la seguridad y el soporte al cliente, y que es la empresa patrocinadora de este podcast.

Podcasts y videopodcast eMarketerSocial están patrocinados por SiteGround

A promotional banner for SiteGround. On the left is the SiteGround logo. In the center, a yellow tag says 'Oferta refrescante' above the text '75% dto. hosting'. To the right is an illustration of a laptop with a lemon and a slice of lemon on it, and a blue button with the word 'COMIENZA' in white capital letters.

Consigue tu alojamiento web 100% optimizado para WordPress y obtén un gran descuento el primer año. Accede ahora a emarketersocial.info/Siteground.

Y ahora ya sin más demora te dejo con la charla que con Lucía Horvilleur, que es el episodio , sexta temporada.

Toni Herrera: Bueno, aquí estoy con vosotros, como os he dicho en la introducción, con una invitada, una invitada madre mía, que me parece que tiene todo el tiempo del mundo y más. El día para ella es como si tuviera más de 24 horas. Bueno, mi invitada es Lucía Horvilleur. No sé cómo se dice eso en francés, pero bueno, porque este apellido a mí, ahora lo comentaremos, no voy todavía a entrar.

Lo primero que voy a hacer es, una vez que ya os he dicho quién es, deciros que ella es una mujer emprendedora, mentora, además escritora y también podcaster como yo. O sea, tenemos muchas cosas en común. Así que ya sin más demora paso a saludarla. ¿Qué tal, Lucía? ¿Cómo estamos?

Lucía Horvilleur: Pues muy contenta de poder estar aquí contigo, Toni. Muchas gracias por la invitación.

Toni Herrera: Bueno, gracias a ti por dedicarme parte de tu tiempo y abrirte a la audiencia que pueda escuchar o ver este vídeo para que conozcan tu vida, tu historia, tus vicisitudes, cómo lo pasaste. Y vamos a ir por partes.

Empecemos, dinos de dónde eres y cuéntanos un poco de tu niñez, los estudios primarios y demás. ¡Adelante!

GRATIS *consejos, trucos y estrategias de Marketing Online para hacer tu negocio, empresa o proyecto más rentable. Haz clic*

 **¡QUIERO SUSCRIBIRME!** 

Lucía Horvilleur: Mira, es una pregunta que me gusta mucho que me hagas porque nunca nadie me pregunta en las entrevistas sobre esa etapa de mi vida y es creo una de las que tengo recuerdos más felices.

Yo soy de Madrid, originalmente de Madrid, aunque ahora estoy afincada en Barcelona y si nos da tiempo, damos un rodeo por todos los periplos en los que he ido haciendo escalas. Pero soy madrileña y pues durante mi niñez, te tengo que reconocer que creo que mi sitio favorito del mundo era el cole.

Me gustaba mucho, mucho ir al cole. Era muy buena estudiante, pero no era una estudiante empollona y repelente, sino que tenía tanta curiosidad y tantas ganas de aprender. Estaba tan atenta en clase que prácticamente se fijaban

esos conocimientos en mí y quería como seguir bebiendo constantemente y aprendiendo más.

Y pues básicamente tengo esos recuerdos mucho, mucho del cole. También de que en aquella época, Toni, a mí siempre me ha gustado mucho cantar, y supongo que por eso también he acabado teniendo un podcast y cantando en la ducha la mar de bien, pero en ese momento yo quería ser una folclórica.

Tenía esa ilusión en mí de ser una folclórica, eso sí, quería cantar pop rock, pero vestida de folclórica española porque me parecía lo máximo. Veía a las Grandes, a la Faraona la Lola Flores, veía a lo Rocío Jurado en el escenario y era un poderío que yo decía yo, folclórica de mayor.

Toni Herrera: Una cosa, me llama la atención el apellido, como he dicho. ¿Es que tu padre es francés o vienes de familia...?

Lucia Horvilleur: Mi padre es francés, efectivamente. Y bueno, de hecho tengo un hermano mayor que también es francés porque es hijo de otra madre, y por lo general, tú has salido del paso con una gallardía espectacular, pero por lo general suelo ser Lucía silencio muy Incómodo, porque mi apellido, visto escrito, la verdad que produce un poco de vértigo es Horviler castellanizado

Toni Herrera: Te voy a contar un secreto. Esto me parece que lo he dicho una vez nada más. A ver, yo lo poco que pude estudiar fue en colegios internos, primero en Auxilio Social, después con curas y abandoné los estudios porque a mí no me gusta la esclavitud.

Bueno, llegó un momento que entré en el bachillerato, ya tarde porque yo soy mayor y en aquella época existía la primaria, el bachillerato y la universidad. Entonces, en la primaria eran ocho cursos. Si tú hacías los ocho cursos, pasabas directamente al cuarto de bachillerato.

Entonces, yo como estaba en un colegio interno de auxilio social, de los de Franco, de esos que ahí nada más metían a los hijos de madres solteras y demás, porque mis padres no me podían pagar los estudios.

Con ocho años yo entré en una academia a estudiar primero de comercio. En aquella época era comercio. Con ocho años. O sea, era un niño de una

inteligencia tremenda. Pero claro, no se podía mantener aquello. Entonces, conocieron a una persona, un abogado y tal. Total, que acabé en un colegio interno. Cuando yo llegué a ese colegio interno, como la dictadura no podía ser un niño con ocho años, no podía venir de comercio.

Entonces, en vez de meterme en el grado que me correspondía, que entonces habría sido séptimo u octavo de primaria, empecé de cero, me metieron de cero. O sea, con doce años yo ya tenía los estudios acabados de sobra. Hasta que con doce años cogieron... Yo terminé octavo de primaria y lo aprobé. Nosotros, en ese colegio de ahí te sacaban, te daban una beca y entonces te llevaban a otro sitio a estudiar bachillerato, siempre interno.

Bueno, pues primero había que hacer unos exámenes en un colegio, en la Plaza Lesseps, en Barcelona. Nunca se me olvida. Un colegio que hay allí es tremendo. Ahí hicimos el examen ese. Que, por cierto, no aprobó nadie, nada más que yo. Pero todos fuimos al colegio este interno, que el primer año fue en Tarragona, en un colegio menor.

Bueno, pues una de las pruebas era precisamente de idioma. y el idioma era el francés. Te ponía un texto. Esto tal cual, una palabra en blanco, en castellano. O sea, todo el texto completo en castellano. la parte de francés, te preguntaban ¿qué es lo que falta aquí en francés? table, porque faltaba la mesa.

O sea, la única persona que aprobó aquello fui yo. Y fuimos al colegio menor. Pero, claro, es que ya te digo, yo estuve interno. De ahí, de ese colegio menor, nos expulsaron porque éramos unos gamberros, y nos trasladaron a Zaragoza, a un colegio de curas también.

Pero a mí me metieron en primero de bachillerato, con 12 años, habiendo aprobado octavo de primaria. Con 14 años, resulta que yo, imagínate tú, con críos de 10, 11, 12 años ahí en el bachillerato, me cambió la voz. Me llamaban el Nacho Cabrío.

Yo no necesitaba estudiar. Lo único que hacía es, como tú has comentado, atender en clase. Y no cogía los libros para nada. Pero bueno, me castigaban un montón en el colegio. ¿Pero por qué? Si yo no suspendo a los demás. Bueno, un rollo. O sea, que hasta eso tenemos en común.

Lucia Horvilleur: Fíjate que yo te iba a decir una cosa que no he tenido la oportunidad de contar, creo que todavía nunca, en una conversación de estas, íntima y pública a la vez. Que yo he vivido algo parecido, pero a la inversa, que es que yo entré un año adelantado en el cole. Y estas incongruencias que tú decías, ¿no? Habiendo aprobado, te mandan para.

Entonces, bueno, yo a los dos años se ve que controlaba muy bien los esfínteres y hablaba por los codos y me dejaron entrar en el cole. Lo que pasa que la primaria y estos cursos que todavía no están oficializados de cara al Estado, pues no pasaba nada. Pero luego la EGB y entonces las amiguitas. Mi madre se negaba rotundamente a que me separaran de mi grupo de amigas con las que ya estaba creciendo.

(11:22) Pero cuando llegué a octavo EGB, el gobierno, el ministerio, no sé, cambió el sistema, no me dejaban pasar a primero de BUP porque ahí ya era cuando empezaba a contar la nota para lo que después iba a ser tu acceso a la universidad. Y entonces, como era un cambio de ciclo formativo, pues el Ministerio de Educación no me dejaba pasar a octavo.

Pero claro, yo era una niña que sacaba muy buenas notas. Y durante dos años mi madre estuvo peleando como una jabata yendo al ministerio, presentando la documentación. En el colegio también la ayudaron mucho a preparar todo aquello y creo que esa es una de las batallas que ha ganado mi madre, de las cuales más orgullosa se siente.

Y yo agradecida porque, bueno, esto me permitió continuar el bachillerato con lo que era el BUP en su momento, con mi grupo de amigas. y es que, claro, repetir a una persona que tiene un expediente académico que no tiene ninguna mancha, como si dijéramos, es muy absurdo y que sigue el ritmo perfecto, ¿no? Que no hay ningún problema. O sea que mira, eso también lo tenemos en común.

Toni Herrera: Bueno, a mí me llamaban el futuro médico y todo porque me decían, ¿Tú qué quieres ser? Y yo, médico. Una pena, ¿no? Pero bueno, resulta que, bueno, en el bachillerato había que escoger un idioma. Y los idiomas eran francés e inglés, a nosotros no nos dejaban escoger, inglés por narices.

Pero yo cuando fui al instituto, eso estando en el colegio, pero claro, en el colegio te decían inglés para que todos estuviéramos metidos. Pero donde tenías que escoger y decirlo era en el instituto. Y yo en el instituto cogí y dije, yo francés. Entonces hice francés en el bachillerato.

Y bueno, 50 años viviendo en Cataluña, trabajando en la administración, aprendí el catalán y hablaba el catalán. Pero bueno, todavía hay cosas que no se me han olvidado. De ahí que haya dicho bien, más o menos bien, tu apellido.

Lucia Horvilleur: Sí, porque la gente se queda así como en un bloqueo lingüístico, que no saben muy bien cómo mover la lengua para decirlo.

Toni Herrera: Bueno, entonces tú hiciste el bachillerato, el BUD, digámoslo así. Después me imagino, no sé, en mi época era la reválida.

Lucia Horvilleur: La selectividad.

Toni Herrera: Exacto, la selectividad. Entraste en la universidad, ¿Qué carrera elegiste?

Lucia Horvilleur: Pues mira, yo mi vocación siempre ha sido escritora. Y entonces me parecía que había dos opciones, o estudiaba lenguas, filología, o periodismo. Y por un tema de que yo no me veía como docente, no me veía como formadora, cosas raras del destino, que ahora de manera vocacional sí que colaboro con muchas instituciones como docente y me encanta, pero en ese momento no me parecía que fuera mi camino.

Elegí periodismo. Lo que pasa, Toni, que a lo largo de los..., en mi época eran cinco años, y a lo largo de los tres primeros, ya en el primer año, yo me desencanté mucho con la profesión, porque bueno, pues tenía en mi cabeza esta idea idílica del periodista, como esa persona que muestra la verdad del mundo y genera un impacto de cambio, y entonces te vas a una guerra.

Bueno, pues esa cosa tan romántica que vemos sobre los periodistas, hasta que entendí que en realidad los medios de comunicación están al servicio de otra serie de intereses y que eso es una imagen muy bucólica, muy romántica, muy bonita, pero no es la realidad del periodismo.

Toni Herrera: Pero hoy en día todavía se ve más que es así. El periodismo, es una pena. Ves cómo hay personas ahí que han dedicado su vida, que han estudiado su carrera, y están ahí tirados en la calle, llueve, truena, lo que sea, cobrando cuatro perras, y ni qué decir, tiene de los becarios, que vamos, madre mía.

Lucia Horvilleur: Y, bueno, entonces como me desencanté un poco con esa parte romántica del periodismo, lo que sí que pude hacer fue hacer el final de ciclo, me convalidaron los tres primeros años de la licenciatura, y los últimos dos años sí que me cambié y estudié publicidad y relaciones públicas, porque pensé:

"Bueno, es comunicación desde otra perspectiva"

Y como mínimo desde la empresa privada el público al que se dirige ese mensaje de comunicación sabe que hay una intención detrás, lo veo más honesto. Y en ese momento fue mi reflexión, y entonces me cambié de carrera y me enamoré del marketing, tuve un flechazo brutal con el marketing, con la psicología de la comunicación, y ahí me picó mucho el gusanillo que yo veía como opciones futuras de mi carrera profesional,

Cuando te pasas a publicidad lo típico que piensas, o trabajo en una agencia, o me hago camarógrafo, o videógrafo, lo que sea, pero en ese momento descubrí que no, que existía la posibilidad también de trabajar desde dentro de las empresas en su comunicación y en su promoción y en el ofrecer los productos al mercado, o servicios que solucionan problemas que tiene la gente, y me pareció, bueno, de estas ventanas que se abren de repente y te muestran un mundo nuevo, Para mí fue un poco este encontronazo con el mundo del marketing, el descubrir la empresa también.

Toni Herrera: Bueno, hay compañeros y compañeras que han pasado por aquí que han comentado que se han arrepentido de la universidad en lo que respecta al marketing, porque parece ser que no tiene absolutamente nada que ver con la realidad, y sobre todo la realidad actual del marketing actual, que es el marketing online, el marketing directo, bien internet o fuera de internet, en muchos casos solamente tiene el tema del nombre.

Muchos han tenido que hacer posteriormente máster, incluso dentro del máster. ¿Tú te encontraste con eso? Coméntanos.

Lucia Horvilleur: Es que mi viaje es un poco distinto y creo que tiene sentido al porqué de esto que comentas. En mi época no había la carrera de marketing como tal.

Toni Herrera: No, no, exacto.

Lucia Horvilleur: Yo estudié, recordemos, publicidad y relaciones públicas, y había una asignatura, que yo creo que era hasta semestral, que era el marketing, y recordemos que esto es finales de los noventa, dos mil, dos mil uno, una cosa así, hace veinte y pico de años.

No existía prácticamente internet, no existía Google Analytics en ese momento, no existían los smartphones, no existía Gmail, y yo lo que estudié fueron los fundamentos del marketing, y ahí fue cuando yo conecté profundamente. Y creo que se nos ha ido la olla, Toni, porque los fundamentos son inmutables.

Los fundamentos del marketing son los mismos desde los fenicios a día de hoy. Es verdad que cambian los canales, que cambian las herramientas, que cambian las maneras, pero lo que son los fundamentos son inmutables.

Toni Herrera: Es lo que hemos estado comentando antes de empezar con la charla. O sea, el marketing, bueno, es venta, es ayuda, y el marketing, lo único que pasa que es que al existir internet, claro, ¿Qué pasa? Que tienes la posibilidad de llegar a todo el mundo.

Entonces ya la cosa se complica más, porque ya no es lo que tú hayas aprendido de marketing, perdón, en la universidad o en la carrera o lo que hayas hecho. Es que tienes que aprender un montón de cosas más y estar en formación continua.

O sea, el marketing en internet tiene esa gran ventaja de que llegas a muchísima más gente, pero tiene la desventaja que es una carrera de obstáculos y constante, que no hay descanso.

Lucia Horvilleur: Y en la que además yo creo que se escudan muchos emprendedores, sobre todo las primeras fases de desarrollo de su emprendimiento, para no vender.

Es decir, se nos olvida que las ventas son importantes, que la mayoría de las personas tienen negocios que no son ultra escalables y meramente digitales y no pasa nada, es maravilloso, tiene el mismo mérito, es magnífico, pero a los clientes se les puede ir a buscar en el mundo de lo físico y de lo tangible, como se ha hecho toda la vida.

De hecho, yo tengo muchos clientes que apenas utilizan el marketing digital o yo misma, durante muchos años de mi vida, tampoco lo he utilizado. He utilizado marketing, por supuesto, pero es que un folleto, una llamada, una visita, una feria, bueno, el marketing de toda la vida que es ¡Hola! Tengo una solución, señores del mercado, que sé que os puedo ayudar a resolver. Es tu responsabilidad hacer lo que haga falta para que te encuentren, ¿no? Y no solo en el mundo de lo digital.

Toni Herrera: Yo he vivido la época de, no, hola, mira qué tal, sino yo he vivido la época de, pum, pum, pum, pum. Mire, aquí les dejo esto, vengo esta tarde a ver qué les ha parecido. La puerta fría.

Lucia Horvilleur: Pero es que las ventas son una parte esencial del marketing y lo que no podemos hacer es escudarnos en el marketing para no vender, ¿no? Que esto, bueno, pues es algo que sí que veo habitualmente.

GRATIS *consejos, trucos y estrategias de Marketing Online para hacer tu negocio, empresa o proyecto más rentable. Haz clic*

 **¡QUIERO SUSCRIBIRME!** 

Toni Herrera: Marketing, le guste o no guste a alguien, marketing es igual a ventas y ventas es igual a ayuda. Lo que tú vendas tiene que solucionar un problema o resolver algo. En internet me refiero, ¿no? Entonces, lógicamente, no te puedes dirigir a todo el mundo, no puedes pretender venderle a todo el mundo.

Tienes que saber quiénes son las personas que tienen esa necesidad de comprarte ese producto o contratar ese servicio que tú ofreces y dirigirte

exclusivamente a ese sector del público, no a todo el mundo. Internet te da la ventaja de que ese sector del público va a ser más grande que si tú estás en una tienda, en una calle y tal. Pero así es como hay que actuar en internet. Eso va a llevar también como consecuencia de que va a actuar mucho el boca a boca.

Pero si tú trabajas tu marca personal, ¿Qué es lo que hay que hacer hoy en día que muchos emprendedores no hacen? Es decir, si tú te expones, como estamos haciendo nosotros ahora, si a ti te conocen, entonces vas a tener ese éxito que no es que se busque porque el emprendedor lo hace por devoción, ahora, como se dedica exclusivamente a eso, lógicamente, se tiene que valorar y tiene que haber una remuneración económica.

Lucia Horvilleur: Claro que sí, todos tenemos que poder pagar nuestro alquiler, nuestra hipoteca, el colegio de los niños, las actividades escolares...

Toni Herrera: Las personas de las que tú has hablado son los que... Es que a mí no me gusta... Como te he dicho, estudié francés, no inglés. Entonces, yo odio el inglés porque somos españoles, tenemos un idioma... Bueno, tenemos varios idiomas, pero en concreto el castellano, un idioma muy rico, el idioma de los más hablados en todo el mundo.

Que si ahora contamos a los chinos que estudian español, es el idioma que más se habla en todo el mundo, porque hasta en América está ganándole al inglés. Y para mí es lamentable que vayamos a la cola y que dependamos de los americanos y que ya hasta en nuestro propio lenguaje, en nuestro propio diccionario, estemos metiendo palabras de otros idiomas.

Pues a estas personas que tú te referías, se les llama solopreneurs, o sea, emprendedores solos.

Lucia Horvilleur: Eso es.

Toni Herrera: Y son las personas que más ayuda necesitan.

Lucia Horvilleur: Efectivamente, me encanta que lo hayas cogido, porque viene del francés y yo lo utilizo... Igual que el podcast se llama [FocusPreneur](#) y yo hablo de los solopreneurs porque es la gente a la que yo ayudo y me

preguntan si viene del inglés. Digo, ¿cómo viene del inglés? Viene del francés. Pero como lo han cogido los ingleses, ahora también todo es suyo. Pues no.

Toni Herrera: Bueno, total, que al final estudiaste la carrera o terminaste la carrera de Relaciones Públicas.

Lucia Horvilleur: Y mira, mi tesis de Publicidad y Relaciones Públicas. Y entonces, en ese momento, yo sí que era una friki. Desde los 14 años yo convencí a mis padres de que tenía que tener una línea telefónica en casa para poder tener internet. Cuando internet iba prácticamente a manivelas que sonaba como si fuera un fax, y un ordenador que no se podía conectar a nada porque no existía internet.

O sea, había cuatro cosas donde podías acceder pero realmente no podías hacer casi nada. Eso fue evolucionando rápido y yo tenía 20 años cuando hice la tesina final de carrera. Pero me propuse hacer una tesina para validar la hipótesis de que la publicidad en internet podía tener eficacia. O sea, imagínate de lo que estamos hablando, Toni. Es la prehistoria de internet.

Claro, no había investigaciones al respecto, toda la documentación que yo consumía era entrando en las bibliotecas de las tesis doctorales en Estados Unidos de no sé qué. Y conseguí que una... bueno, a través de la tutora que me llevó la tesis, que fue por sus contactos, una empresa que era AC Nielsen, la empresa de medición. La gran empresa del mundo de medición de audiencias televisivas, radiofónicas, de medios de comunicación tradicionales, pero que habían creado recientemente la división NetRatings.

Nielsen NetRatings, que era la primera plataforma que te permitía medir tráfico en internet antes de que existiera Analytics de Google. Y de hecho, me prestaron esta base de datos, me vieron cómo trabajaba con ella, les gustó mucho mi trabajo y me ficharon.

Mi primer trabajo después de acabar la universidad, que ni siquiera me había licenciado, fue trabajando para esta multinacional americana, donde me ficharon para llevar determinadas cuentas en España de grandes empresas que se podían permitir estos servicios, pues como podían ser grandes empresas inmobiliarias, para todo el tema de sus anuncios y demás.

¿Y Google? ¿Google contrató los servicios de esta empresa?

Toni Herrera: Google que entonces comenzaba, porque Google, digámoslo así, no ha existido siempre. Google salió como competencia de AltaVista. ¿Se llamaba AltaVista? Sí, sí, AltaVista, que era el buscador.

Lucia Horvilleur: Pues Google en ese momento empezaron a... contrataron a esta empresa para todos los países en los que había oficinas y mediciones y demás, les enseñábamos a usar la plataforma... y es lo que después utilizaron como base para construir Analytics, Google Analytics, imagínate. Y medía cuatro cosas en comparación de todo lo que se puede saber a día de hoy.

Y lo que pasa, que aunque me parecía un universo fascinante y me lo sigue pareciendo, soy una persona muy creativa, pero que al mismo tiempo la analítica me parece esencial, porque es la única manera de tener un cierto control sobre si lo que haces tiene sentido, ¿no? Y más cuando estás en el mundo de la empresa, que el sentido se mide en cosas muy concretas.

Pues, aunque eso me parecía muy interesante, la idea de trabajar en una multinacional donde todo el mundo veía que aquello era un éxito desbordante, pues el día que me ofrecieron el puesto fijo y un sueldo que para la edad que yo tenía era un escándalo, a mí me empezó a entrar una claustrofobia terrorífica.

Iba llorando a trabajar, me veía en ese edificio de cristal maravilloso que a mí me parecía una jaula. Y entonces tomé una decisión radical que fue dejar pasar esa oportunidad. Todo el mundo se llevó las manos a la cabeza, evidentemente, esta niña se ha vuelto loca. Y me fui a vivir a Londres, a trabajar de camarera o de lo que se pudiera.

Porque necesitaba poderme encontrar de alguna manera, porque yo creo, Toni, también que nos obligan a elegir demasiado pronto sin saber demasiado de la vida. ¿Qué quieres ser de mayor? Pues yo, qué sé, con 20 años, qué sabes, o antes, que te lo preguntan. A mí, en mi caso, yo tenía 16 años cuando tuve que postular para decidir.

Y, bueno, pues me fui a vivir a Londres. Allí, un poco excusa, un poco curiosidad, me puse a estudiar temas de moda, de la gestión de la empresa de

moda, porque siempre me ha gustado mucho el diseño, siempre me ha gustado mucho la moda. Y, de nuevo, me gustó mucho la parte de la empresa, de esa idea de cómo ayudar desde la comunicación de la empresa, cómo posicionar un producto en el mercado, cómo encontrar una propuesta de valor diferencial para no ser igual que los otros.

Y bueno, pues eso me llevó también a experimentar mi primera experiencia yo sola viviendo en el extranjero. Es verdad que mis padres habían apostado muy fuerte para que yo ya hablara inglés por aquel entonces. Había pasado distintos veranos fuera, había estado en Canadá, había estado en Inglaterra. Pero aquella experiencia me picó el gusanillo de más.

Dije, jo yo quiero seguir viviendo en más países, esto me está abriendo la mente y el conocimiento y la experiencia vital a un montón de cosas que me gusta mucho. Y, entonces, en ese momento, no sé si conoces las [becas ICEX](#).

Toni Herrera: ¿Las qué?

Lucia Horvilleur: Las becas ICEX.

Toni Herrera: Ah, sí, sí, sí.

Lucia Horvilleur: Que son unas becas para jóvenes profesionales que están en alianza con el Ministerio de Exteriores y el de Industria, Comercio y demás para poder formar a profesionales españoles en el comercio internacional, en la gestión internacional de la empresa.

Entonces, es un proceso de selección duro, o por lo menos en mi época lo fue. Yo me sentí muy presionada, pasé el proceso de selección, me seleccionaron como una de las becarias. Entonces, la beca consistía en poder estudiar un máster de gestión internacional de la empresa, que era lo que yo sentía que me faltaba, poder tener la formación académica.

Pero en los másteres siempre se da desde un punto más de realidad que en la universidad. Hay un toque más real porque vienen casos reales, profesores que están en activo. Entonces, eso me parecía súper estimulante.

Entonces, estudié un máster en gestión internacional de la empresa, que a su vez formaba parte del proceso de selección para ver si te ganabas una plaza

en una embajada. Es decir, en la oficina comercial de una embajada de España por el mundo.

Claro, a mí eso me parecía increíble y tuve la fortuna de que me tocó, porque es por ranking, sorteo de... Bueno, no es sorteo, es un re-ranking, me tocó la oficina comercial de la embajada de España en Bogotá y me fui a vivir a Bogotá. Como becaria, lo que haces es ayudar a empresas españolas a poder abrir mercado en el lugar donde tú estás, que en mi caso era Colombia.

Y ahí fue cuando me enamoré del mundo de la consultoría, de la compañía... Ahí es cuando otra de estas vueltas de la vida que te pone la cabeza loca, así como me encontré con el marketing y fue como ipum! El mundo de la empresa ipum! Y descubrí que había otra alternativa, que era ni agencia ni empresa dentro de la empresa, como un personaje externo a la empresa que puede ayudar a muchas empresas, desde la consultoría, desde el acompañamiento. Y eso me pareció fascinante, la verdad.

Fue una experiencia además a nivel personal increíble. Creo que fue uno de los años más aventureros de mi vida. Y bueno, esa fue como la continuación de toda esta aventura académica, como si dijéramos.

Toni Herrera: Y después terminaste... Te becaron, terminaste esa... Digámoslo así... Lo he dicho yo antes. Bueno, volviste a España...

Lucia Horvilleur: ¡Experiencia!

Toni Herrera: ¡Experiencia! Eso, de buena experiencia. Bueno, becaria. Estuviste como becaria. Por cierto, ¿te pagaban bien o qué? ¿O te tenías que buscar...?

Lucia Horvilleur: Si, si, pagan muy bien.

Toni Herrera: Vale, perfecto.

Lucia Horvilleur: No, no, pagan muy bien. Es una becaria que está muy bien pagada, la verdad.

Toni Herrera: Perfecto.

Lucia Horvilleur: Sí, sí, sí. Y entonces volví a España. Lo que pasa es que empecé a trabajar en una pyme. La dueña estaba muy loca, muy, muy loca. Yo entré en el departamento de marketing y ventas. Éramos tres. Al cabo de un mes y medio solo quedaba yo, porque los había despedido. Y pues al cabo de un mes y tres días me gritó y le dije, mañana no vuelvo.

Toni Herrera: Ahí te quedas.

Lucia Horvilleur: Sí, o sea, lo siento, pero mañana no vuelvo. Y entonces ahí me seguía faltando, porque había vuelto a España por temas familiares, mi abuela estaba muy malita y yo quería poder estar cerca de la familia. Mi abuela falleció, muy mayor y muy rodeada de amor y de una muerte plácida, o sea que estaba todo bien por ahí.

Y a mí todavía me faltaba la chispita esta de más mundo, más internacionalización. También habiendo crecido entre Francia y España, aunque siempre he vivido en España, pero los viajes eran constantes. Mi familia paterna es francesa, con lo cual tenía ya eso como muy interiorizado.

Y pues yo había estado estudiando chino. Me ha hecho gracia porque antes hablábamos del volumen por idioma. Yo hablo, o por lo menos durante un momento de mi vida he hablado los tres idiomas más comunes del mundo, que son el español, el inglés y el chino.

Yo había estado estudiando chino durante varios años porque entendía que en ese momento China era un punto de foco bastante interesante como para desarrollarse como profesional y prestar atención, sobre todo dentro del mundo del comercio internacional.

Tenía todo el sentido del mundo, pero yo no había puesto los pies en China nunca. Y entonces me busqué la vida para encontrar una empresa española, porque entrar en China no es fácil. Los visados son difíciles. Bueno, ahora es difícil, pero en aquella época también lo era.

Tiene que estar muy justificado el hecho de que un extranjero vaya a vivir allí. Entonces busqué una empresa española. En esta ocasión fue otra multinacional. En este caso una multinacional española, muy conocida en el mundo industrial, pero muy desconocida por el público general. Y ellos tenían

plantas de producción en China y necesitaban a alguien que les ayudara a desarrollar un plan de responsabilidad corporativa y que lo implementara en el territorio, y yo me ofrecí para ser esa figura.

Entonces durante un tiempo estuve en España preparando toda esa aventura en China. Estuve viviendo en Burgos unos meses, que es donde está la central de esta multinacional española. Y al cabo de ocho o nueve meses me fui a vivir a Shanghái y estuve viviendo allí para implementar aquello.

Lo que pasa es que estas cosas que suceden en las grandes empresas, que hay mucha política entre las compañías y entre los puestos directivos. Y entonces era un momento de transición importante entre la empresa. Total, que no me dejaban hacer mi trabajo. ¿Y qué me pasó? Pues que me desmotivé y que además otra vez me sentía encerrada en este éxito según otros.

Porque imagínate, claro, yo era todavía muy jovencita también, me había ido a China a implementar un plan de la mano de esta empresota. Todo el mundo estaba súper feliz y yo otra vez iba llorando a trabajar porque otra vez un edificio de cristal y otra vez una vida que a mí me hacía sentir enjaulada.

Y en un momento dado, pues incluso me llegaron a mi jefa me llegó a decir, pero no te vayas porque yo dentro de poco voy a ser mamá y entonces mi puesto de alguna manera, ta, ta, ta, no sé qué, y yo que no, que no, que no, que no.

Y claro, imagínate, esto no lo podía ni contar porque la gente decía, pero que estás loca, ¿cómo vas a decir que no a esto? No, que no, que no, claustrofobia, claustrofobia y lo dejé.

Avatares del destino, me quedé por China gestionando una fábrica de bisutería en un pueblo de China, ya no era el glamour de Shanghái, que es una especie de Nueva York preciosa, llena de occidentales y una ciudad maravillosa. Me fui a un pueblo de estos de dos o tres millones de habitantes, lo típico de China. Y ahí estuve gestionando esta fábrica.

Claro, recordemos que yo venía también del mundo de la moda, de haber estado curioseando por ahí. Y fue una experiencia muy dura, muy intensa, muy

exigente. Si volviera atrás lo volvería a hacer, pero no fue una época feliz de mi vida porque vivía en un lugar industrial, sin occidentales alrededor, sin ocio porque en China se trabaja de lunes a domingo. Son bastante racistas y son bastante sexistas, con lo cual ser mujer y occidental la combinación era catastrófica.

Yo en ese momento tenía 27 años y pues decidí que igual era el momento, después de un año, bueno en total fueron como dos años y medio que estuve viviendo en China, ya no sé cuánto en cada sitio, pero decidí que era el momento de volver a España.

Toni Herrera: Volver.

Lucia Horvilleur: Y sí. Entonces volví y fue muy curioso porque en principio yo no tenía la idea de emprender, pero aunque lo he visto desde siempre, lo he visto en casa, mi padre siempre ha sido emprendedor, ha ido encadenando un negocio después de otro y también mi padrastro pues también ha sido gente de empresa, mis tíos, algunos de ellos y demás, y era algo que a mí me parecía muy natural,

Pero en ese momento cuando yo vuelvo de China lo que quiero es como un poco de estabilidad, porque habían sido muchos años de estar un poco en el aire, flotando y demás. Y me puse a buscar trabajo, de las cosas que yo pensaba que podía y sabía hacer.

Y me encontré con un mercado laboral que me decía que estaba demasiado preparada, que me decía que había vivido en demasiados países, que hablaba demasiados idiomas, que tenía demasiados títulos.

Y claro, yo decía, si estoy dispuesta a cobrar la mierda de sueldo que me ofreces, no entiendo dónde está el problema, y entonces me entró primero pues como un colapso mental y en no entender nada y una frustración terrible.

Y entonces decidí que pues tenía la capacidad de montármelo por mi cuenta porque lo había visto en casa porque pensaba que tenía el ADN emprendedor porque tenía una serie de habilidades que creía que tenían cabida en el mercado desde el punto de vista de todo esto me permite resolver estas

cosas pues lo voy a hacer, sé comprar cantidades asequibles en China, sé montar un e-commerce, sigo muy en contacto con el mundo del marketing y del marketing online, puedo crear una red de distribuidores para vender al mayor y al menor, puedo crear una marca y demás y es lo que hice, monté una marca de complementos de moda y bisutería.

Toni Herrera: Bueno, ya te vistes de alta como autónomo ¿no?

Lucia Horvilleur: Sí, sí, bueno de hecho como el objetivo era importar y vender al por mayor y todo esto y yo desde el principio siempre he tenido SL, o sea, yo me lancé a la piscina ya

Toni Herrera: Bueno, pero que ya es autónomo, o sea, tú montaste tu propio negocio, SL, es más, cuando hay facturaciones grandes, más de 40.mil euros, me parece que es, bueno ahora no recuerdo, entonces merece más la pena por el tema de impuestos, SL que no autónomo.

Lucia Horvilleur: No, y piensa que en ese momento yo importaba también, entonces la figura legal de una sociedad pues era más fácil a la hora de lidiar con las aduanas y todo esto, entonces en ese momento yo ya pues me desprendí de mi etiqueta de empleada y desde entonces que ahora ya hace 12 años ya no he vuelto a cobrar una nómina de un tercero nunca más ¿ Y qué pasó?

GRATIS *consejos, trucos y estrategias de Marketing Online para hacer tu negocio, empresa o proyecto más rentable. Haz clic*

 **¡QUIERO SUSCRIBIRME!** 

Toni Herrera: Montaste la empresa esta de importación también, pero bueno a ver eso no tiene nada que ver con lo que actualmente haces en internet ¿Cómo fue esa transición? me imagino que la empresa sería un negocio escalable y llegaría un momento o en un momento determinado aunque no fuera escalable que te planteaste ya el tema en cierta forma de tener más libertad.

Porque a ver, el empresario y sobre todo el empresario emprendedor, que es lo que tú eras, no deja de ser en cierta forma de una manera indirecta el propio esclavo de su empresa, entonces eso también quema mucho y sobre

todo en personas como tú y yo lo sé porque conozco este tipo de personas, no miro a nadie.

Entonces ¿cuándo fue el momento en el que tú dijiste, bueno no sé si continuaste si la empresa sigue existiendo y estás tú al frente también, ¿cuándo fue el momento que dijiste, bueno voy a empezar a delegar y a dedicarme a esto, que lo hago muy a gusto, estoy muy contenta y además me siento más libre y ¿qué proceso seguiste? ¿cómo fue ese cambio?

Lucia Horvilleur: Pues en realidad fue una de las grandes catarsis que he vivido en mi vida Toni y me alegro mucho que me hagas esta pregunta porque durante los dos primeros años yo le dediqué todo lo que tenía a ese negocio.

Para empezar, montar un negocio cuando tienes producto requiere de inversiones bastante potentes, entonces mis ahorros, pero mis sueños, también mi sueño, también mi energía y ese negocio barrió todo el resto de las esferas de mi vida, es como que no tenía tiempo para estar con mis amigos, no tenía tiempo para estar con mi familia, no tenía tiempo para hacer nada más que estar obsesivamente gestionando ese negocio.

Muy desde el principio sí que busqué ayuda y tuve ayuda de colaboradores externos y proveedores de determinados servicios para descargarme de cosas e incluso tuve personal también que me ayudaba en toda la gestión del almacén y de la preparación de los pedidos, etcétera, etcétera, pero aun así el trabajo nunca se acaba cuando tienes una empresa.

Entonces, yo de manera muy obsesiva solo le dedicaba mi tiempo, mi energía y mi foco a ese negocio y la única excepción que me concedí para mí fue salir a correr como la única vía de escape que yo tenía a ese vicio obsesivo de trabajar y más, si no sudas y sangras y no duermes no cuenta, era un poco este espíritu.

Pero claro, cuando tú solo tienes una vía de escape y la usas de manera obsesiva y el cuerpo te manda señales y tú no le prestas atención y la mente te manda señales y tú no les prestas atención y haces como si no pasara nada, pues al final el cuerpo te para y en mi caso me lesioné, me lesioné corriendo y ya no pude correr y como ya no pude correr.

Pues entonces toda esa ansiedad que yo tenía acumulada floreció y mentalmente me derrumbe y me derrumbe porque me di cuenta de que había montado, una vez más, un negocio en base al éxito según otros era un negocio que funcionaba pero que a mí me hacía profundamente infeliz

¿Por qué? Porque no existía nada más, me hacía infeliz porque además yo lo había creado en base a todo lo que se suponía que yo hacía bien pero no me había parado a pensar si era lo que a mí me llenaba, si a mí eso me producía felicidad y además, aunque sigo siendo una fanática de la moda y defiendo que tiene la capacidad de ayudarnos a proyectar la personalidad que nosotros queremos proyectar o que queremos sentir de nosotros mismos y me gusta mucho.

Es una industria que me gusta mucho pero es frívola o por lo menos el modelo de negocio que yo había creado era muy frívolo, yo no sentía que estuviera generando un impacto con mi valor en la vida de los demás para que su vida fuera mejor.

Entonces ahí empezó un período de búsqueda de mí misma donde obviamente acudía a profesionales que me ayudaron porque yo estaba francamente colapsada, tuve ataques de pánico, tuve ataques de ansiedad, me quedaba paralizada, no sabía qué hacer con mi cuerpo. Y un día pues me fui recuperando y tomé la decisión de cerrar ese negocio y sin pudor.

O sea, como ya esto no me hace feliz, me deshice del stock que me quedaba y hablé con los proveedores con los que trabajaba en ese momento y aparte de todo yo soy una tía muy curiosa, ya lo hemos dicho antes, disfrutaba mucho en el colegio, me gusta mucho aprender, me gusta mucho aprender de disciplinas que ejerzo y de las que no ejerzo también.

Y una de las cosas muy bonitas que me pasó en ese primer emprendimiento fue que yo tenía un ecommerce y yo defendía que si tienes un ecommerce tienes que saber tocarlo.

Tú no puedes estar esclavizado de tu proveedor de desarrollo porque entonces para cambiar una coma, para cambiar un producto cuando tienes mucha rotación que era lo que a mí me pasaba pues no era operativo.

Yo creo que cuando tienes un negocio tienes la obligación de conocer aunque sea los fundamentos de todas las áreas o departamentos que tiene tu negocio aunque seas tú mismo pero que si no las controlas y no es física cuántica no las puedes después delegar, no las puedes gestionar como un buen líder.

Y entonces empecé a interesarme mucho por este mundo del desarrollo y cada vez que hablo con mis proveedores de desarrollo pues enseñan a hacer esto, pues enseñarme a hacer aquello, pues tal, esto no me lo vas a cobrar tío porque me estás... y entonces hacíamos un intercambio y yo les preguntaba a muchos por sus clientes y ellos me decían que tenemos clientes muy potentes y les hacemos unas páginas web estupendas pero luego no venden nada porque no saben cómo hacer marketing, captación de tráfico y tal. Y yo veía y decía, bueno a este dile que haga ti qui ti, ti qui ti qui ti.

Toni Herrera: La base fundamental de cualquier negocio en internet que es la estrategia.

Lucia Horvilleur: Efectivamente, pero no la había y entonces como ellos no lo sabían ofrecer pero yo veía que les podía ayudar pues era como un intercambio mutuo de, nosotros te enseñamos desarrollo y tú nos das consejos para nuestros clientes.

Total, que el día que les llamé para decirles chicos, cierro el negocio, me dijeron pues si te has aburrido de lo de los collares ¿por qué no te damos la cartera de clientes, te inventas los servicios que tú creas que necesitan y se los ofrecemos y nos das una comisión porque obviamente son nuestros clientes pero tal.

Y son estas cosas del destino que te pasan que hacen de repente clac y se alinean y entonces en ese momento obviamente yo volví un poco a mi bagaje anterior de marketing, comunicación, en eso creo que soy buenísima, creo que tengo una sensibilidad especial para entender qué tipología de clientes está interesado en un determinado producto o servicio.

Y cómo esa persona que ofrece eso puede contarlo y comunicarlo de una manera que conecte, que trascienda, que tú hablas mucho de esto que al final no es una cosa aséptica sino que tienes que tocar el corazoncito de la gente

de por qué esto es bueno para ellos. Y claro, obviamente en ese momento la necesidad que ellos identificaban era marketing táctico. Arranqué por ahí ofreciéndoles un poco lo que veía que ellos demandaban.

Hasta que, bueno en un momento dado esa colaboración también se terminó obviamente porque yo estaba encontrando mi camino y encontré mi camino en lo que a mí más me gusta hacer Toni que es el marketing estratégico, volvemos a los fundamentos del marketing y es que creo que nadie nos explica y más en este universo virtual que un emprendedor tiene que conocer estos fundamentos estratégicos del marketing.

Y que si tú no sabes lo que quieres tu proveedor de servicios no te puede ayudar a trazar ninguna estrategia que te ayude a conseguirlos y que vamos todos así un poco despistados entonces ahí tuve dos grandes aprendizajes o descubrimientos, la idea de la diferencia en el mercado, en la mentalidad común de los emprendedores que no disciernen entre lo estratégico y lo táctico y que evidentemente luego ahí vienen todas las frustraciones de he contratado a un fulanito experto no sé qué y no he visto resultados.

Claro porque el fulanito experto no sé qué te está vendiendo su moto o le está viendo el potencial a tu negocio pero quién tiene que decidir si eso a nivel estratégico es lo que necesita tu negocio ahora eres tú no el otro y el segundo gran descubrimiento que tuve fue que los veía que estaban igual de perdidos que lo estaba yo con mi primer emprendimiento.

No que no sabían a dónde iban que no se habían dado permiso para definir éxito sus propios términos que sentían se sentían culpables cuando no estaban trabajando en el negocio entonces se mantenían muy ocupados haciendo nada a toda pastillas.

Toni Herrera: Si, la base de las bases fundamentales del emprendimiento, el foco, el saber, el marcarte el objetivo y no, no salirte de ahí, el enfocarte en ese camino. Y es verdad, esos son los errores típicos.

Lucia Horvilleur: Si efectivamente, entonces ahí fue cuando yo empecé a coger de aquí, de allá, cositas y creé mi propia receta con la que, desde hace ocho años, he ido ayudando a emprendedores que al principio también estaba muy abierta, tenía que explorar el mercado, tenía que averiguar a qué tipo de

emprendedores se ha probado de todo desde autónomos, freelance, gente con socios de startups, colaboró con muchas instituciones de renombre que favorecen el emprendimiento. Pero al final, donde yo me he notado que más sentido tienes esta, esta fórmula que yo utilizo es con los solo emprendedores no, los solopreneurs.

Toni Herrera: Si, tú a tú. Es que es que es la única, hay mucha gente que no lo entiende y no entiendo cómo caen en esas redes que antes hemos hablado antes, en esas redes de esos vende humos, o sea, la única forma de ayudar a otra persona es conociéndola y para conocerla tiene que haber ese tú a tú.

O sea, no puede ser masivamente porque no hay dos personas iguales, entonces a ti te pasa lo que a mí, te encanta el tema, ayudar y demás pero tiene que ser lo que mejor se te da y es normal por toda tu trayectoria que ha sido tu gran escuela, no los estudios que ha realizado sino por todo lo que has pasado y por todos los errores que has cometido.

Tu emprendimiento empezó hace ya muchos años, y eso es lo que te ha ayudado y al final has encontrado el camino y te has dado cuenta y gracias a todo lo de atrás, puedes estar haciéndolo ahora. No necesitado ya ni mochila, ni esto ni lo otro, pero porque tu trayectoria se inició hace ya un montón de años

Lucia Horvilleur: Correcto y luego hay una cosa que es que es totalmente así, no en la universidad, también colaboró como docente y me dicen, cómo se nota que estás en activo, qué maravilla cuando traes, los propios alumnos no, los ejemplos reales de casos reales, cómo se nota que tocas realidad no.

Entonces en esta coctelera o en este esta receta que es la que yo ofrezco y con la que ayudo a estas personas que tienen un negocio y que están solos al frente de estos negocios, es a partir del marketing estratégico y el desarrollo de negocio y de ventas no, el entender, el levantar la vista, mirar hacia el futuro y entender qué quieres construir en el medio y en el largo plazo ¿No? Porque si no, no lo puede mostrar el presente.

Luego por otro lado, los sistemas y las operaciones que nos hacen la vida un poco más sencilla y que no tienen por qué ser demasiado complejas, como puede ser tan sencillos o tan complejos como cada uno necesite ¿No?

Pero creo que el ser ordenados, sistemáticos, utilizar herramientas que nos hacen la vida más fácil en lugar de estar perdiendo tiempo una y otra vez ejecutando una cosa, es fundamental en el mundo que vivimos que se mueve tan rápido.

Y la última, pero la dejo para la última porque creo que es la parte más esencial de eso que yo hago, es el desarrollo de la mentalidad emprendedora, es el acompañar a mis clientes o a mi audiencia o a cualquiera que quiera venir a las charlas que imparto y demás, a entender que tenemos que entrenar esa parte de nosotros que no es necesariamente natural, de enfrentarnos a retos que constantemente nos ponen a prueba y nos sacan de nuestra zona de confort y que es la primera vez que las hacemos y que no porque de vértigo quiere decir que estamos poniendo en riesgo nada ¿No?

Y al sentir que tienen esa capacidad, el síndrome famoso síndrome del impostor. Bueno pues a todos nos atacan problemáticas que hace que en el fondo pues estemos auto saboteando sin darnos cuenta el éxito o el avance de nuestros negocios entonces.

Pues ahí está como ese popurrí de cosas que de nuevo de dónde lo ha sacado pues de mi propia experiencia personal de los propios aprendizajes que yo he tenido que hacer para avanzar como, como empresaria y como emprendedora y como mujer y como persona ¿No? Y que obviamente soy una persona responsable profesional me he formado también en estas disciplinas pero es que el título que tú tengas le da igual a la gente ¿No? Al final es cómo lo haces tuyo y cómo lo has bajado a la realidad en base a tu experiencia.

Toni Herrera: Perfecto bueno mira la verdad es que a raíz de la conversación que estamos teniendo de todas formas bueno voy a hacer la pregunta, pero quien haya escuchado ya hay una cosa que está clara o sea, tú eres consultora pero bueno el tema de estrategia ¿No? Y sobre todo para ayudar a emprendedores a sólo prenden el sol ahora no me sale la palabra.

Lucia Horvilleur: Solo emprendedores

Toni Herrera: Emprendedores solitarios, ahora entonces hay una cosa que está clara en internet está todo inventado y eso lo sabemos de sobra,

entonces solamente hay una cosa que marca la diferencia y que hace una o varias cosas de una persona que marca esa diferencia y que hace que las personas los contraten a ellos como profesionales y no a cualquier otro compañero que también hace lo mismo

¿Qué es eso? que ya digo, lo has dicho no, pero bueno vamos a hacer exclusivamente ese pequeño resumen que es eso que te diferencia a ti del resto de compañeros o compañeras refiriéndonos solamente al tema de consultoría, de mentoría ¿Qué te diferencia a ti del resto de compañeros y compañeras que hace que te contraten a ti?

Lucia Horvilleur: Bueno esto habría que preguntárselo a mis clientes pero como ya se lo he preguntado yo de por adelante

Toni Herrera: claro es que es algo que...

Lucia Horvilleur: te puedo contestar

GRATIS *consejos, trucos y estrategias de Marketing Online para hacer tu negocio, empresa o proyecto más rentable. Haz clic*

 **iQUIERO SUSCRIBIRME!** 

Toni Herrera: Te dicen los clientes por eso lo pregunto.

Lucia Horvilleur: Claro, o sea si lo tuviera que decir yo te diría no lo sé, pero como sí que se lo pregunto a mis clientes, mira porque les concedo un espacio para poder pensar en voz alta sin que nadie les juzgue y se sienten acompañados de una persona que ha pasado por ahí y te digo más, a mí me gusta definir lo que yo hago como soy esa persona que cuando tú te estás en un abismo que te, que sabes que ese salto en tu emprendimiento te va a llevar a otro nivel.

Eso nos produce muchísimo miedo, yo soy la persona que te empuja, te coge la mano y salta contigo y creo que creo que sea acompañamiento, esa falta de juicio ese tratar de restar la importancia y sentirnos más ligeros es lo que más conecta con las personas que me eligen para acompañarlos en su aventura de emprendimiento.

Toni Herrera: Perfecto, bueno vamos ahora simplemente a comentar el tema, porque tú también tienes un podcast. Coméntanos qué te hizo el decir, bueno voy a crear el podcast que es una herramienta también que ayuda un montón y que se puede escuchar y que se escucha en cualquier momento y en cualquier lugar y bueno y cuál es el podcast.

Lucia Horvilleur: Pues me gusta mucho que me hagas esta pregunta porque yo defiendo que en marketing, en el tipo de negocios que tenemos nosotros ¿No? que son negocios pues de una magnitud, más o menos abarcable, asequible ¿No? Que no somos de Coca-Cola Company, ni somos Inditex, ni grandes compañías con grandes presupuestos y recursos.

Creo que el marketing que funciona y el que conecta de verdad es aquel que tiene sentido también para el emprendedor ¿No? Y a mí, por ejemplo, pues yo no consumo en mi tiempo libre Instagram, yo no consumo en mi tiempo libre YouTube, yo no consumo en mi tiempo libre Twitter, pero si consumo podcast muchísimo.

Soy una fanática del podcast, soy una fanática de los libros y creo que tú como consumidor te tienes que sentir cómodo con ese canal para que las cosas también funcionen.

Empezó como un juego, un juego al que tardé tres años en darme permiso para jugar, porque yo pensaba de mí misma, y a quién le va a interesar y que voy a contar que sea diferente y por qué yo y no tal, con la cantidad de podcast que hay.

Un día me dedico a romper estos pensamientos limitantes para mis clientes pero también lo hago para mí, faltaría más, y me lancé como un juego exploratorio en busca de esa voz, de esa voz literaria, más que la literal, esa voz metafórica de cuál es mi mensaje, de terminar, de construir ese mensaje, de conectar con esas personas y creo que lo he conseguido porque bueno pues empezó a tener mucho éxito.

Está entre el 15% de los podcasts más compartidos del mundo según Spotify y ese dato a mí, Toni, me llena el corazón mucho más que si me dijeras que está en el top 1% de reproducciones porque quiere decir que a la gente le toca y lo comparte, quiere impactar también a mejor en la vida de otros ¿No?.

Focus Preneur podcast, que es así como se llama mi espacio, foco por favor, focus, es un espacio en el que pretendo aportar un lugar para entrenar la mentalidad emprendedora, aportar ideas sencillas y súper fáciles de implementar con ejemplos del día a día de marketing estratégico, desarrollo de negocio, mentalidad emprendedora, faltaría más, sistemas y demás.

Y en el que, desde hace unos meses, también hago entrevistas a emprendedores que me parece que son historias muy inspiradoras las que tienen para compartir con la esperanza de que quien nos escucha pues se sienta también inspirado y normalizado.

Si a todos nos pasan determinadas cosas que no hablamos, porque mi máximo en Focus es hablar de esas cosas de las que nadie habla del emprendimiento, si no pasa nada, podemos hablar de los malestares y restablece importancia, creo que el silencio es el que genera la vergüenza y el malestar interno y que cuando le ponemos voz y palabras a estas cosas y las compartimos con naturalidad pues son más fáciles de combatir.

Toni Herrera: Bueno y ahora ya vamos por la parte final, el span de valor, antes de despedirnos, todo esto tú lo tienes centralizado tanto tus servicios como el podcast, escritura y demás en tu sitio web y compartes en redes sociales, pues dinos tu casa y tus redes sociales, adelante.

Lucia Horvilleur: Bueno pues mi casa es luciahorvilleur.com, H O R V I L L E U R, si lo puedes poner en la descripción del episodio será magnífico.

Toni Herrera: No te preocupes que estará en la descripción y demás, eso no es problema.

Lucia Horvilleur: Fantástico, con el mismo nombre y apellido me podéis encontrar también en Instagram y en YouTube, que son los canales que estoy utilizando ahora y en mi página web, si me lo permites Toni, sí que me gustaría hacer un pequeño regalo a tu audiencia, para quien le pueda interesar.

Tengo un test gratuito que acompaña un resultado, porque una de las cosas que he visto constantemente a lo largo de esta década llega acompañando a personas con un negocio propio, es que veo que vamos muy perdidos porque no sabemos muy bien dónde estamos y creo que es esencial hacer un pacto

con la realidad de cada uno y entender en qué fase de desarrollo está tu negocio.

Entonces el test son 10 preguntas, se hacen en menos de cinco minutos y te ayuda a clasificarte en una de estas fases de desarrollo de negocio y después es gratis, insisto, y no hay por qué comprarme nada después, no creo en ese tipo de marketing, creo que cuando uno necesita algo y vibra con esa persona ya elegirá a quien lo considere oportuno.

Pero le acompaño a una masterclass de 40 minutos en la que explico específicamente, según la fase de desarrollo en la que estás, en qué poner el foco desde el punto de vista de tu desarrollo de negocio, de tu marketing estratégico, de tu mentalidad emprendedora y obviamente de tus sistemas y de tus procedimientos para que podamos avanzar y obtener retorno en cada paso de nuestro emprendimiento, que cuesta mucho esfuerzo, pero merece mucho esfuerzo.

Toni Herrera: Bueno y ya ahora para finalizar, como he dicho al principio, te voy a poner a ti, si estáis escuchando, os recomiendo que vayáis al vídeo, que vayáis al artículo en mi sitio web dedicado a la charla que estamos manteniendo y veáis el vídeo, te voy a poner a ti en pantalla para, si crees que tienes algo más que decir o dar un consejo o varios a personas que estén pensando o incluso que ya lo están, que lleven a cabo un emprendimiento pero que están ahí cojas y que te despidas de la audiencia, así que pues adelante.

Lucia Horvilleur: Pues quiero hacer una pequeña invitación a poner en marcha dos ejercicios que obligo a hacer a todos mis clientes porque generan un impacto de avance brutal en sus vidas y en sus negocios.

El primero de ellos es que a partir de hoy empieces a anotar todos los días cada gran o pequeño logro que consigas. Es un elemento completamente subjetivo, el logro puede ser, me he levantado hoy a la hora que me había prometido levantarme, he conseguido este clientazo, o me he atrevido a hacer esa llamada que me daba tanto vértigo aunque me hayan dicho que no.

Cada uno define esos grandes o pequeños logros. ¿Por qué? Porque si vamos entrenando la mentalidad de tener muy en cuenta eso que vamos logrando,

somos conscientes del avance y se nos va un poco menos la olla con eso de que las cosas van peor de lo que nos imaginamos que suele ser muy habitual.

Y la segunda cosa que me gustaría compartir con vosotros antes de despedirnos es que muy a menudo vamos como pollos sin cabeza los emprendedores, estamos, como decíamos antes, haciendo todo, haciendo nada a toda pastilla y no sabes muy bien, vas dando saltos de una cosa a otra, todo el día derrapando, no llegas a nada y eso es porque normalmente no sabemos muy bien qué viene antes y qué viene después.

Es fundamental, fundamental, pararse un poquito, un momento a pensar qué es lo que quieres y cómo se consigue. Traza un plan de acción porque entonces es cuando puedes empezar a trabajar y tener la garantía de que tras cada uno de tus pasos va a haber un retorno en eso que estás haciendo.

Así que pues espero que os ayude. Toni, solo puedo agradecerte que me hayas invitado una vez más y espero que no sea la última vez que tengamos la oportunidad de compartir un ratito para charlar juntos.

Toni Herrera: Perfecto Lucía, seguro que sí, te lo garantizo porque ya te comentaré algo, hoy tienes prisa pero ya hablaremos. Muchísimas gracias por tu tiempo.

Y a vosotros, simplemente ya lo que me queda es, como digo siempre, os espero en el próximo episodio y no faltéis porque como ya sabéis, paso lista.

Nos vemos. Gracias por estar aquí. ¡Adiós!

(música)

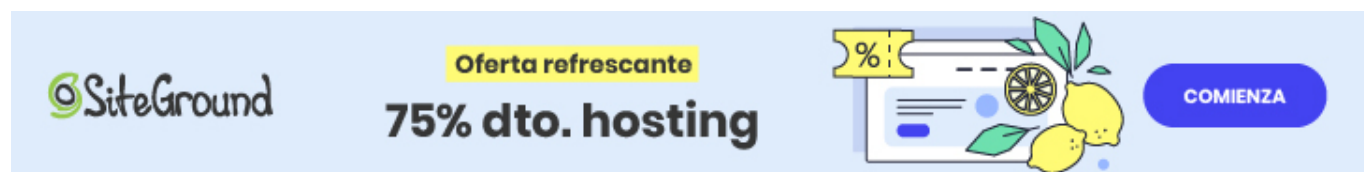
Bueno, aquí finaliza ya la charla que mantuve con Lucía Horvilleur y ahora ya la conoces mejor como persona y como profesional. El próximo episodio va a ser la primera parte de la charla que mantuve con Paco Vargas, que es un gran experto en email marketing, pero charlamos bastante tiempo.

Mientras quiero pedirte que te suscribas a mi lista y entres a formar parte de la comunidad de eMarketerSocial accediendo a eMarketerSocial.info/gratis, que te suscribas a mi canal de YouTube [eMarketerSocial](https://www.youtube.com/eMarketerSocial), pero también que me dejes tus cinco estrellas y comentarios en Apple Podcast y Spotify y también

un comentario en iVoox, aunque no se puedan dejar estrellas. Si quieres ponerte en contacto conmigo, o necesitas que te ayude, no dudes en contactarme al correo electrónico toni@toniherrera.com.

Ahora, antes de despedirme, el decirte y recordarte que si accedas ahora a eMarketerSocial.info/SiteGround y contrata tu plan hosting, vas a obtener un descuento mínimo del 60%.

Podcasts y videopodcast eMarketerSocial están patrocinados por SiteGround



Ya para finalizar, simplemente darte las gracias a ti y a todas las personas que estén ahí al otro lado escuchando o viendo este podcast y espero que lo sigáis haciendo todas las semanas. Muchas gracias y recuerda lo que siempre digo,;

"Caminante no hay camino, el camino se hace al andar"

Nos escuchamos o nos vemos en el próximo episodio. No faltes porque paso lista. ¡Adiós!