¡Te doy la bienvenid@ a
XTRONG 2026
desde Cancún México!

Soy muy feliz de ver a emprendedores tomar notas en mis entrenamientos empresariales. Pero también me hace muy feliz si alguien dice **"Oye, esto no es para mí".** Las dos son válidas para mí.

Recuerda que el éxito no es un estereotipo, el éxito no es un Ferrari, el éxito no es un automóvil, no es una casa, no es un lugar, no es dinero en el banco, no es un millón de dólares, eso no es el éxito, el éxito es el continuo desarrollo de diseñar tu propia vida y trabajar en conseguirlo, eso es el éxito. Ser exitoso en lo que tú quieras y en lo que a ti te haga sentido para ti y para tu familia. Toma responsabilidades o recházalas, eso depende de ti.
Todos nosotros hemos recibido el poder de la decisión.

Toda forma de vida excepto los seres humanos operan por instinto en su código genético. No tienen múltiples opciones. Solo el ser humano tiene múltiples opciones. En el invierno los gansos vuelan hacia el sur. ¿Por qué?, porque son unos gansos, no pueden volar al norte, no pueden volar al oeste, si tú le dices a un ganso "creo que este año es mejor que vueles al oeste", el ganso va a ignorar tu consejo y el seguirá volando hacia el sur.
Pero ¿por qué?, no tiene otra alternativa, porque es impulsado por instinto en su código genético.

Excepto los seres humanos ¿Pero por qué los seres humanos no actuamos solo por instinto? Porque se nos otorgó la dignidad de elegir. No somos un robot, no estamos anclados como un árbol que se termina todos sus recursos y cuando se queda sin nada te mueres porque no podías cambiar de ubicación, eso no debería de pasar.
Los seres humanos podemos ir al norte, sur, este u oeste. Los seres humanos podemos cambiar y hacer lo que queramos. Tenemos el don de elegir.

Pero aquí viene lo interesante de las demás formas de vida excepto de los seres humanos: Todo tipo de vida, excepto los seres humanos se esfuerzan a su máximo potencial. ¿Qué tan alto puede crecer un árbol? Tan alto como pueda. Nunca escucharás de un árbol crecer la mitad de lo que su potencial le permite. Eso es imposible.
Un árbol crece tan alto como puede, conduce hacia abajo cada raíz que puede, produce cada hoja que puede, se extiende lo más alto que puede. Cada forma de vida se extiendo a lo máximo, excepto los seres humanos.
Ahora ¿por qué no los seres humanos? Porque no somos robots. Se nos concedió el don de elegir.

Toma consejos, pero no tomes órdenes. Toma información, toma entrenamientos, dedica tiempo a aprender, pero no tomes ordenes de alguien que te diga cómo es que debes de vivir, que debes de poseer y que debes de hacer.
Alguien te puede decir, "Es que deberías de ser exitoso". Eso es una decisión tuya, el ser exitoso es una decisión tuya.
Lo que nosotros te enseñamos aquí en Xtrong y en los demás entrenamientos de la Academia Libersity son las posibilidades y todos eligen.

Toma un poco, tómalo todo, haz algo, no hagas nada, o ignora todo lo que diremos. Por eso escribo esto, porque debes aprender esto. Un emprendedor un día me dijo "Próximamente me iré a vivir a una cabaña a las montañas y me dedicare solo a alimentar a las ardillas". Si él se va y hace eso, ¿qué crees que va a pasar? Alcanzara el éxito! ¿Por qué? Está haciendo lo que el diseño que quería hacer y está trabajando en eso. Tú no puedes decir "No, no eso no es el éxito", eso es justamente de lo que se trata, de diseñar tu vida y trabajar en generar el progreso que te lleve a conseguir esa vida que te satisface a ti. ¡Si no te satisface, entonces toma alternativas y cambia!

Si aquí obtienes mejores ideas, claro que se vale tomar las sugerencias de alguien más y las ideas de alguien más pero no tomar ordenes de nadie. Diseña tu propia vida de la forma en la que la quieras. Una vez que la diseñes debes de tomar responsabilidades para lograr conseguirla. Y Sacrificar placeres del momento por satisfacciones a largo plazo.

Todos debemos sufrir dos tipos de dolores; el dolor de la disciplina o el dolor del arrepentimiento. Lo que nosotros le sugerimos a todos es tomar el dolor de la disciplina porque la disciplina pesa onzas y el arrepentimiento pesa toneladas. Tú no deberías de querer sustituir la disciplina por el arrepentimiento. En nuestra opinión esa sería una decisión pobre así que a partir de ahora la recomendación es que tomes notas de ideas que surjan de este entrenamiento y que tengas la disciplina de trabajar en cumplirlo.

Te dejo aquí unas cuantas líneas para que dediques tiempo a empezar a tirar ideas de como imaginas que sería tu vida ideal. Que empieces a diseñar tu vida y a ponerle emoción, este será parte de tu motivador para que con las herramientas que te daremos aquí puedas alcanzarla lo más pronto.

Así que a escribir:

@tittogalvez

"Te deseo una vida de sueños, abundancia, fortaleza, salud y felicidad; una vida en donde te des el regalo de la paciencia, el amor, la virtud de la razón, el valor del conocimiento y la influencia en la fe de tu propia habilidad de soñar y conseguir recompensas valiosas y sobre todo de nunca dejar de

Poverte Chingón"

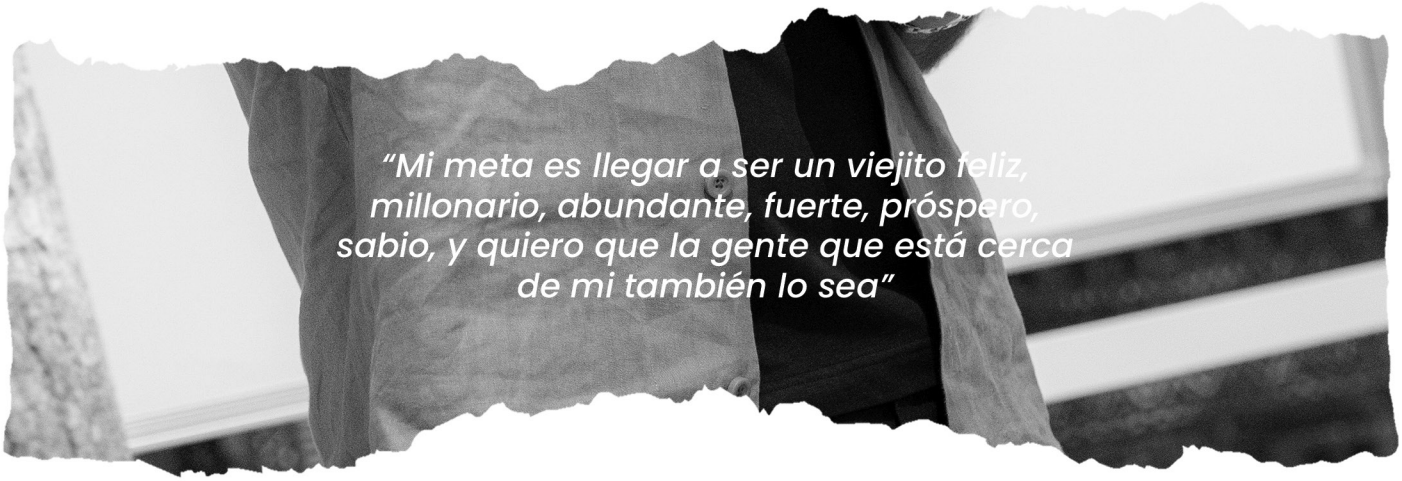
©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara



Por más de 12 años, Titto Gálvez ha perfeccionado su habilidad como un artista experto en ayudar personas de todo el mundo a esculpir estrategias de vida, de negocio, a expandir su imaginación de lo que es posible y a conseguir la máxima libertad en la gente para hacer las cosas que aman. Además, se ha vuelto un apasionado de empujar y enseñar a los que buscan enseñar e inspirar a otros.

Titto posee una habilidad única de traer perspectivas extraordinarias a principios y eventos ordinarios.

Titto es escritor de 5 libros de negocios, conferencista en más de 15 países, empresario e inversionista en más de 16 negocios distintos en su vida. Y su Misión de vida es hacer de Libersity, su academia de emprendimiento, un juego infinito en donde se genere una cadena de ayuda entre todos los emprendedores para poder tener una vida de mayor abundancia y felicidad.



"Mi meta es llegar a ser un viejito feliz, millonario, abundante, fuerte, próspero, sabio, y quiero que la gente que está cerca de mi también lo sea"

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

TENDENCIAS

Método Freedom

TU EQUIPO INVISIBLE

Las 4 versiones de Claude que trabajan por ti, tu consultor, tu asistente, tu programador y tu diseñador, disponibles 24/7.

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 0

SISTEMAS – APALANCAMIENTO CON IA

NO ES UN CHATBOT, ES UN EQUIPO

La mayoría usa la inteligencia artificial para una sola cosa: hacer preguntas. Eso es como contratar a un genio y ponerlo a contestar el teléfono. Claude no es una herramienta: son cuatro «empleados» distintos, y el que elijas decide lo que puedes lograr. Un dueño libre no hace todo delega. Y estos cuatro no duermen, no se quejan y trabajan a la velocidad de tu ambición.



En las siguientes páginas vas a conocer las 4 versiones, 5 ejemplos reales de cómo usar cada una en tu negocio, y un prompt listo para copiar.

Cierras con tu Reto Claude de 4 días: una versión por día, sobre una tarea real de tu negocio.

REGLA DE ORO:

La IA no reemplaza al que trabaja. Reemplaza al que no aprende a delegar en ella.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

EL EQUIPO

CUATRO VERSIONES, CUATRO TRABAJOS

LAS 4 VERSIONES DE CLAUDE

Hay tres formas de ponerle precio a lo que vendes. La mayoría se queda en las dos primeras y por eso vive ahogada. La libertad está en la tercera.

CLAUDE - APP

TU CONSULTOR 24/7

Para qué: pensar, escribir, analizar y decidir contigo. Ideas de contenido, textos de venta, análisis de un problema, respuestas a clientes. Es tu cerebro extra disponible a toda hora.

CLAUDE COWORK

TU ASISTENTE QUE EJECUTA

Para qué: trabaja sobre tus archivos reales (Excel, PDF, correos) y hace tareas de varios pasos solo. No aconseja: te entrega el trabajo terminado en tu carpeta.

CLAUDE CODE

TU PROGRAMADOR

Para qué: construye herramientas, automatizaciones y sitios web describiéndolos en palabras sin saber programar. Convierte tus ideas en algo que funciona.

CLAUDE DESIGN

TU DISEÑADOR

Para qué: crea material visual profesional menús, flyers, presentaciones, prototipos y pitch decks y los exporta a Canva, PDF o PPTX en minutos.

Acceso: Claude (la app) tiene versión gratis en web y celular. Cowork, Code y Design requieren un plan de pago (Pro o Max); Cowork y Code funcionan mejor desde tu computadora. Tam

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

PARTE 1

CONSULTOR Y ASISTENTE

IDEAS PARA CADA VERSIÓN

5 formas reales de poner a trabajar cada versión elige una de cada bloque y pruébala esta semana.

CLAUDE (LA APP) — tu consultor 24/7

1 Pedírle 30 ideas de publicaciones para un mes completo de redes — en 5 minutos.

2 Que te escriba las respuestas a reseñas y mensajes difíciles de clientes con tono profesional.

3 Redactar tu carta de ventas, descripción de producto o guión de Reel desde cero.

4 Analizar a un competidor: pégale su perfil y pide qué hace bien y cómo superarlo.

5 Tu socio para decidir: pros y contras de subir precios, contratar o abrir otra sucursal

CLAUDE COWORK — tu asistente que ejecuta

1 Dale tu Excel de ventas: que saque el reporte del mes y te diga qué producto deja más ganancia.

2 Que organice y renombre cientos de recibos o fotos en carpetas por mes, sin que toques uno.

3 Pásale tus notas sueltas y que las convierta en una propuesta o cotización lista para enviar.

4 Que revise tus contratos o PDFs y te resuma los puntos clave y los riesgos a cuidar.

5 Que junte tus gastos del mes y te arme un control de flujo de caja simple en una hoja.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

PARTE 2

PROGRAMADOR Y DISEÑADOR

IDEAS PARA CADA VERSIÓN

Estas dos versiones convierten ideas en cosas que existen: herramientas que funcionan y material que vende.

CLAUDE CODE — tu programador

1 Una calculadora de cotización automática para tu servicio (mudanzas, eventos, obra).

2 Una página web sencilla para agendar citas o mostrar tu menú / catálogo.

3 Un control de inventario básico para tu tienda, hecho a la medida de tu negocio.

4 Una herramienta que arme tus contratos o facturas con solo meter los datos del cliente.

5 Una ruleta de descuentos o quiz para captar clientes y datos desde tus redes.

CLAUDE DESIGN — tu diseñador

1 Un menú o catálogo elegante para tu restaurante, tienda o cafetería.

2 Un flyer o carrusel de promoción listo para publicar en Instagram.

3 Un pitch deck profesional para buscar inversión o socios.

4 Una presentación de ventas que cierre al cliente en la reunión.

5 El prototipo visual de tu página o app antes de mandarla a construir.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

EJEMPLO

ELIGE BIEN Y COPIA EL PROMPT

¿CUÁL USO Y CÓMO?

Primero decide qué quieres lograr; eso te dice qué versión abrir. Luego usa uno de estos prompts de arranque solo rellena los espacios con lo tuyo.

¿Necesitas pensar, escribir o decidir algo?	**CLAUDE (APP)**
¿Quieres que ejecute sobre tus archivos y te entregue el trabajo?	**COWORK**
¿Quieres construir una herramienta o automatización?	**CODE**
¿Necesitas algo visual: diseño, flyer o presentación?	**DESIGN**

PROMPTS

CLAUDE APP

«Eres mi consultor de negocio. Mi negocio es ___ y mi cliente ideal es ___. Dame 5 ideas para vender más este mes y el primer paso de cada una.»

COWORK

«Aquí está mi archivo de ventas. Analiza qué producto deja más ganancia, hazme un resumen de 1 página y guárdalo en PDF.»

CODE

«Créame una herramienta web simple donde mis clientes ingresen sus datos y reciban una cotización automática de mi servicio de ___.»

DESIGN

«Diseña un flyer profesional para mi promoción de fin de mes de ___. Estilo elegante, colores ___, listo para Instagram.»

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

MI EQUIPO EN ACCIÓN

Ya viste 20 ejemplos. Ahora aterrízalos: para cada versión, escribe una tarea concreta y real de tu negocio que podrías delegarle hoy mismo. Algo que de verdad te quita tiempo cada semana.

CLAUDE APP / Mi consultor ——— Una tarea de mi negocio que le voy a delegar

COWORK / Mi asistente ——— Una tarea real de mi negocio que le voy a delegar

CODE / Mi programador ——— Una tarea real de mi negocio que le voy a delegar

DESING / Mi diseñador ——— Una tarea real de mi negocio que le voy a delegar

LA TAREA QUE MÁS TIEMPO ME ROBA

De las cuatro, ¿cuál te libera más horas si la delegas? Esa la haces primero.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

CUADERNO DE TRABAJO

RETO CLAUDE DE 4 DÍAS

Una versión por día, sobre una tarea real de tu negocio. Marca la casilla cuando la completes y anota qué resolviste. En 4 días ya habrás usado a todo tu equipo invisible.

- ☐ **DÍA 1** **CLAUDE APP** piensa / escribe _____
- ☐ **DÍA 2** **DESING** crea algo visual _____
- ☐ **DÍA 3** **COWORK** ejecuta tus archivos _____
- ☐ **DÍA 4** **CODE** construye una herramienta _____

Mi acción de las próximas 24 horas

¿Con cuál versión arrancas HOY y sobre qué tarea exacta? Especifica QUÉ y CUÁNDO.

_____

_____

_____

_____ _____

Firma / Me comprometo **Fechas**

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE

FREEDOM DASHBOARD

RUEDA DE LA VIDA FREEDOM

Autoevalúate del 0 al 10 siendo cero la peor calificación y 10 la mejor.

- 0–2: En crisis.
- 3–4: Muy descuidado.
- 5–6: Promedio.
- 7–8: Alto rendimiento.
- 9–10: Nivel Freedom.

VEHÍCULO DE ALTO RENDIMIENTO

TOTAL	PROMEDIO

1. Mi nivel de energía actual._____
2. Me alimento de forma saludable. _____
3. Me hidrato correctamente (2 litros de agua al día). _____
4. Entreno fuerza de forma regular. _____
5. Entreno cardio de forma regular. _____
6. Practico un deporte que disfruto. _____
7. Trabajo mi movilidad, stretching y flexibilidad. _____
8. Sigo una rutina de recuperación física (sauna, masajes, baños fríos, etc.). _____
9. Uso suplementación inteligente. _____
10. Cuido mi salud dental. _____
11. Cuido mi vista. _____
12. Cuido mi piel. _____
13. Cuido preventivamente mi cuerpo (postura, pies y lesiones). _____
14. Tengo mi examen médico general actualizado (1 vez al año). _____
15. Mi consumo de alcohol es bajo o nulo. _____
16. Mi consumo de azúcar es bajo o nulo. _____
17. No fumo. _____
18. No consumo drogas. _____

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE

FREEDOM DASHBOARD

RUEDA DE LA VIDA FREEDOM

MENTALIDAD Y FORTALEZA INTERIOR

TOTAL | PROMEDIO

1. Tengo un nivel alto de propósito._____
2. Tengo un nivel alto de disciplina._____
3. Manejo bien mi inteligencia emocional (estrés, ansiedad, enojo, frustración)._____
4. Mantengo una práctica de calidad de meditación o mindfulness._____
5. Duermo con calidad (7–9 horas)._____
6. Tengo un nivel alto de satisfacción con mi vida._____
7. Tengo un nivel alto de tranquilidad interior._____
8. Mantengo una conexión espiritual de calidad._____
9. Practico un hobby que mantiene mi creatividad activa._____
10. Tengo mi Vision Board actualizado y mis metas claras.
11. Practico una rutina constante de recuperación mental y emocional._____
12. Me recupero rápidamente de los fracasos (resiliencia)._____
13. Tengo una mentalidad de abundancia._____
14. Tengo claridad sobre mi suficiente económico anual._____
15. Tengo un nivel alto de confianza financiera._____
16. Tengo un nivel alto de autoconfianza._____
17. Cumplo las promesas que me hago a mí mismo._____
18. Vivo con libertad espiritual._____

ECOSISTEMA HUMANO

TOTAL | PROMEDIO

1. Tengo una relación fuerte con mi pareja._____
2. Tengo una relación fuerte con mis hijos._____
3. Tengo una relación fuerte con mis padres._____
4. Tengo un círculo cercano de amistades de calidad._____
5. Paso tiempo de calidad con las personas más importantes de mi vida._____
6. Tengo un círculo de emprendedores de alto nivel._____
7. Tengo acceso y cercanía con mentores que impulsan mi crecimiento._____
8. Practico actividades donde conozco personas extraordinarias._____
9. Participo activamente en una comunidad que me impulsa a crecer._____
10. Cuento con una red de apoyo cuando enfrento momentos difíciles._____
11. He eliminado o limitado relaciones que drenan mi energía._____
12. Aporto valor constantemente a las personas que me rodean._____

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE

FREEDOM DASHBOARD

RUEDA DE LA VIDA FREEDOM

LIBERTAD DE TIEMPO

TOTAL | PROMEDIO

1. Tengo un nivel alto de organización personal._____
2. Tengo un nivel alto de productividad diaria._____
3. Planeo mi semana antes de comenzarla._____
4. Tengo un sistema confiable para organizar mis compromisos._____
5. Tengo claridad absoluta sobre mis objetivos del año._____
6. Aparto tiempo para pensar estratégicamente._____
7. Delego eficazmente las actividades que no requieren mi presencia._____
8. Protejo mi agenda diciendo NO a lo que no aporta valor._____
9. Tengo tiempo de calidad para mi familia._____
10. Tengo tiempo para mí._____
11. Tengo tiempo para disfrutar mis hobbies y experiencias._____
12. Vivo con libertad de tiempo._____
13. Vivo con libertad de espacio._____

PROPÓSITO E IKIGAI

TOTAL | PROMEDIO

1. Disfruto profundamente el negocio que construyo._____
2. Mi trabajo tiene un propósito mayor._____
3. Utilizo mis mayores fortalezas todos los días._____
4. Mi trabajo normalmente me llena de energía._____
5. Tengo un hobby que también puede generar ingresos._____
6. Tengo el hábito constante de aprender._____
7. Leo al menos un libro al mes o mantengo un hábito continuo de lectura._____
8. Invierto constantemente en mi crecimiento personal y profesional._____
9. Mi trabajo genera un impacto positivo en otras personas._____

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE

FREEDOM DASHBOARD

RUEDA DE LA VIDA FREEDOM

LIBERTAD FINANCIERA Y PATRIMONIO

TOTAL | PROMEDIO

1. Tengo claridad de mis gastos personales mensuales._____
2. Tengo claridad de mis ingresos personales mensuales._____
3. Gano consistentemente más de lo que gasto._____
4. Tengo capacidad mensual de ahorro e inversión._____
5. Tengo mis deudas bajo control._____
6. Conozco y actualizo periódicamente mi patrimonio neto._____
7. Manejo correctamente la estrategia de las Tres Cubetas._____
8. Tengo un fondo de emergencia suficiente._____
9. Tengo un seguro de gastos médicos adecuado y actualizado._____
10. Tengo asegurados adecuadamente mis bienes importantes._____
11. Las personas que dependen económicamente de mí están protegidas._____
12. Utilizo el crédito de forma estratégica y pago puntualmente mis tarjetas._____
13. Tengo diversificadas y estables mis fuentes de ingreso._____
14. Tengo un nivel alto de conocimiento y habilidad como inversionista._____
15. Tengo mi patrimonio diversificado y con claridad._____
16. Tengo metas financieras y patrimoniales claras._____
17. Mis finanzas dependen cada vez menos de mi trabajo diario._____
18. Tengo un nivel alto de libertad financiera._____

CELEBRACIÓN Y LEGADO

TOTAL | PROMEDIO

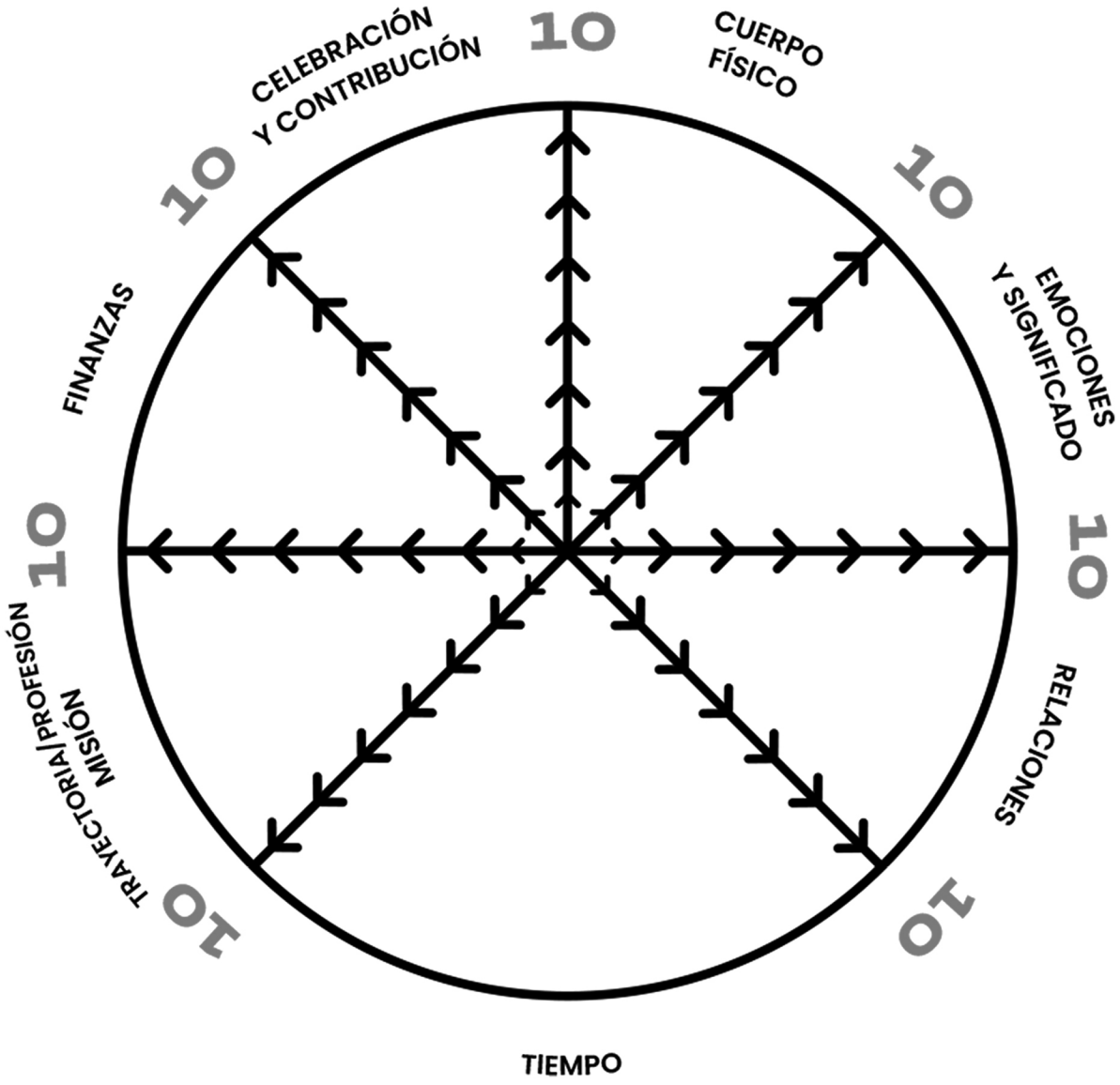
1. Practico la gratitud por la vida que estoy construyendo._____
2. Celebro mis pequeños y grandes logros._____
3. Disfruto el camino mientras persigo mis metas._____
4. Comparto mi conocimiento para ayudar a crecer a otras personas._____
5. Contribuyo activamente a una causa que me apasiona._____
6. Soy generoso con mi tiempo, conocimiento o recursos._____
7. Creo momentos memorables con mi familia y las personas que amo._____
8. Invierto en experiencias que enriquecen mi vida._____
9. Estoy dejando una huella positiva en otras personas._____
10. Estoy construyendo el legado que quiero dejar._____

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE

FREEDOM DASHBOARD

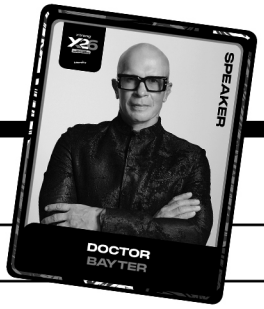
RUEDA DE LA VIDA FREEDOM



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

[NOTAS]

ENTRENAMIENTO CON DR. BAYTER



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

[NOTAS]

ENTRENAMIENTO CON SASKIA Y ANGIE



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

[NOTAS]

ENTRENAMIENTO CON ALE HUERTA



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 1

Método Freedom

ESTABILIDAD

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE

FREEDOM DASHBOARD

FASE DE ESTABILIDAD

Responsable del sistema competente _____

ADN DEL NEGOCIO

1. Misión documentada y conocida. _____
2. Visión documentada y conocida. _____
3. Valores vividos por el equipo. _____
4. Historia de la empresa documentada. _____
5. Metas SMART del año. _____
6. FODA actualizado. _____
7. Manifiesto de la empresa. _____
8. Manual del ADN del Negocio. _____
9. Registro de marca actualizado. _____

Responsable del sistema competente _____

FINANZAS

1. Meta mensual de utilidad neta. _____
2. Meta mensual de ventas. _____
3. Punto de equilibrio actualizado. _____
4. Estado de Resultados actualizado. _____
5. Flujo de efectivo actualizado. _____
6. Control mensual de gastos. _____
7. Control mensual de ventas. _____
8. Reporte del margen bruto. _____
9. Balance General actualizado. _____
10. Presupuesto anual. _____

Total _____

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 1 / ESTABILIDAD

ECOSISTEMA IMÁN

Deja de cazar clientes nuevos cada mes. Construye un mundo del que tus clientes entren una vez... y del que nunca quieran salir.

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 1

MARKETING 360 – ARQUITECTURA DE OFERTA

EL EMPRENDEDOR DE UN SOLO PRODUCTO

Si tu negocio vende una sola cosa, vives cazando clientes nuevos cada mes agotador, caro y frágil. El día que paras de vender, el dinero se detiene. La libertad no está en vender más veces lo mismo a desconocidos: está en que cada cliente valga más con el tiempo.



Un ecosistema es un conjunto de ofertas conectadas donde cada solución abre la puerta a la siguiente. El cliente entra por lo más simple y, si lo guías bien, avanza hacia adentro hacia donde solo tú puedes llevarlo. En las siguientes páginas vas a mapear tus 4 órbitas, construir los puentes que mueven al cliente entre ellas, y salir con una acción para armar el eslabón que hoy te falta.

REGLA DE ORO:

No busques más clientes.
Constrúyeles un mundo del que no quieran salir.

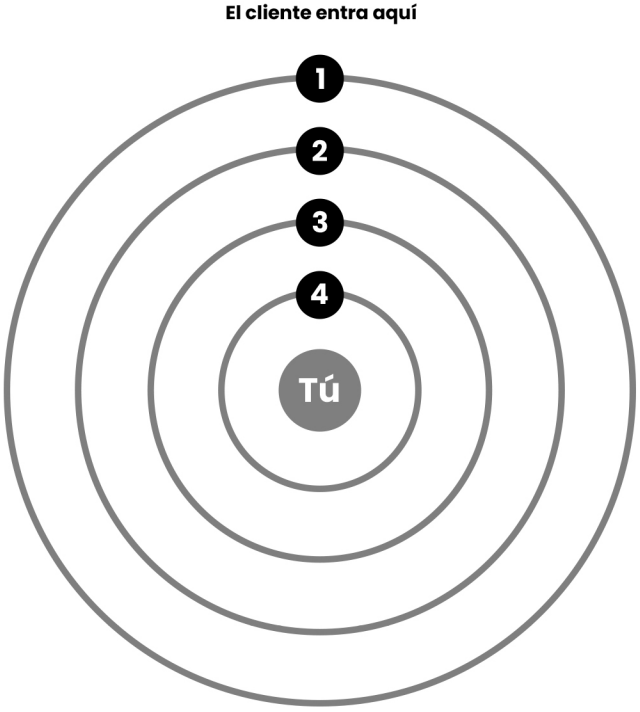
©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

EL MAPA

EL CLIENTE / SE MUEVE HACIA TI

LAS 4 ÓRBITAS DEL ECOSISTEMA

Hay tres formas de ponerle precio a lo que vendes. La mayoría se queda en las dos primeras y por eso vive ahogada. La libertad está en la tercera.



1 **ÓRBITA DE ATRACCIÓN –** El imán

Algo gratis o de bajo costo que resuelve un problema pequeño y rápido. Su trabajo: que te conozcan y te prueben sin miedo.

2 **ÓRBITA DE ENTRADA –** EL PRIMER SÍ

Tu primer producto pagado, fácil de comprar. Convierte curiosos en clientes y rompe la barrera del «no te conozco».

3 **ÓRBITA DE TRANSFORMACIÓN**
EL NÚCLEO

Tu producto estrella: donde de verdad cambias el negocio o la vida del cliente. Tu mayor margen y tu reputación.

4 **ÓRBITA DE ÉLITE –** LA CUMBRE

Máximo valor, máxima cercanía contigo. Pocos clientes, alto ticket. Lo que solo tú puedes dar.

La Continuidad (membresía o recurrencia) es el campo que envuelve todo y mantiene a cada cliente en movimiento.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

EL MOTOR

LO QUE MUEVE AL CLIENTE DE UN ÓRBITA A LA SIGUIENTE

LOS PUENTES

Tener productos sueltos no es un ecosistema: es un cajón desordenado. Lo que convierte tus órbitas en un sistema son los puentes la oferta del siguiente paso, hecha en el momento exacto. Un producto sin puente es un callejón sin salida.

PUENTE 1

ATRACCIÓN / ENTRADA

LA INVITACIÓN IRRESISTIBLE

El imán no termina con un «gracias»: termina con una oferta de entrada tan fácil de aceptar que decir que no cuesta más trabajo que decir que sí

PUENTE 2

ENTRADA / TRANSFORMACIÓN

LA TRANSFORMACIÓN QUE FALTA

Al entregar el primer resultado, le muestras al cliente lo que todavía no tiene el cambio completo que solo logra en tu núcleo. El primer sí abre el apetito por el grande.

PUENTE 3

TRANSFORMACIÓN / ÉLITE

LA CERCANÍA Y LA ESCALA

Cuando el cliente logra el gran resultado, quiere más de ti: acompañamiento, velocidad, acceso directo. La élite no se vende, se gana con resultados.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

CUADERNO DE TRABAJO

MAPA DE ECOSISTEMAS

Escribe el producto o servicio que ofreces hoy en cada órbita. Sé honesto: si una está vacía, escíbelo. Las órbitas vacías son tus huecos de dinero ahí se está escapando crecimiento.

1 ÓRBITA DE ATRACCIÓN
EL IMÁN

¿Qué ofrezco hoy aquí? Si no tengo nada, escribe VACÍO.

2 ÓRBITA DE ENTRADA
EL PRIMER SÍ

¿Qué ofrezco hoy aquí? Si no tengo nada, escribe VACÍO.

3 ÓRBITA DE TRANSFORMACIÓN
EL NÚCLEO

¿Qué ofrezco hoy aquí? Si no tengo nada, escribe VACÍO.

4 ÓRBITA DE ÉLITE
LA CUMBRE

¿Qué ofrezco hoy aquí? Si no tengo nada, escribe VACÍO.

MI ÓRBITA VACÍA MÁS CARA
¿Cuál hueco te está costando más dinero hoy? Ese es el primero que vas a llenar.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

CUADERNO DE TRABAJO

MIS PUENTES

Una versión por día, sobre una tarea real de tu negocio. Marca la casilla cuando la completes y anota qué resolviste. En 4 días ya habrás usado a todo tu equipo invisible.

PUENTE 1 ATRACCIÓN / ENTRADA

¿Qué oferta hará que quienprobó mi imándé suprimer sí?

_____

PUENTE 2 ENTRADA / TRANSFORMACIÓN

¿Cómo le muestro la transformación completa que le falta?

_____

PUENTE 3 TRANSFORMACIÓN / ÉLITE

¿Qué cercanía o escala le ofrezco cuando logra el gran resultado?

_____

Mi acción de las próximas 24 horas

¿Con cuál versión arrancas HOY y sobre qué tarea exacta? Especifica QUÉ y CUÁNDO.

_____

_____

_____

_____ _____

Firma / Me comprometo **Fechas**

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 1 / ESTABILIDAD

Método Freedom

LOS NÚMEROS QUE MANDAN

Deja de adivinar y empieza a dirigir tu negocio con 5 números y un sistema para que el dinero te alcance, te sobre y te haga libre.

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 1

ESTABIILIDAD - LIBERTAD DE DINERO

EL ESPEJISMO DE LA FACTURACIÓN

El error número uno del emprendedor es confundir facturación con riqueza. Dos negocios pueden vender exactamente lo mismo y, sin embargo, tener a un dueño rico y a otro ahogado. La diferencia nunca está en cuánto entra: está en cómo se maneja lo que entra.



En las siguientes páginas vas a aprender los 5 números que un Chingón conoce de memoria y el Sistema de las 4 Cuentas que reparte cada peso el día que entra. Al final, no te llevas teoría: te llevas tus números reales escritos y una acción para ejecutar en las próximas 24 horas.

REGLA DE ORO:

El dinero se reparte cuando entra,
no cuando sobra

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

EL MAPA

LO ÚNICO QUE DEBES SABER DE MEMORIA

LOS 5 NÚMEROS QUE MANDAN

Olvídate del curso de contabilidad. Un Chingón dirige su negocio con estos cinco y solo estos cinco.

1

MARGEN REAL

Lo que de verdad te queda después de TODOS los gastos. No lo que vendes: lo que sobrevive. Es el oxígeno del negocio.

2

PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuánto necesitas vender al mes para no perder. Debajo de este número trabajas gratis; arriba, empiezas a ganar.

3

COSTO DE ADQUISICIÓN (CAC)

Cuánto te cuesta traer a un cliente nuevo. Si no lo sabes, estás gastando a ciegas en marketing.

4

DINERO DISPONIBLE

Lo que puedes tocar HOY sin meterte en problemas — no lo que «debería» haber en la cuenta.

5

TU SUELDO DE DUEÑO

Tú eres un gasto fijo, no las sobras. Si el negocio no te paga a ti, no es un negocio: es un empleo mal pagado.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

SISTEMA

DONDE EL DINERO DEJA DE EVAPORARSE

EL SISTEMA DE LAS 4 CUENTAS

Tener todo el dinero en una sola cuenta es la receta perfecta para que desaparezca. Cada peso que entra se reparte el mismo día en cuatro destinos fijos. Los porcentajes son tu punto de arranque llévalos a tus números en la siguiente página.

CUENTA 1 — 50%

OPERACIÓN

Lo que mantiene el negocio vivo: insumos, nómina, renta, herramientas. El motor

CUENTA 2 — 20%

TU PAGO

Tu sueldo de dueño. Sale el día que entra el dinero, no al final. Esta es tu libertad.

CUENTA 3 — 15%

IMPUESTOS

Apartado para que Hacienda nunca te sorprenda. El dinero que aquí cae, ya no es tuyo.

CUENTA 4 — 15%

CRECIMIENTO/ COLCHÓN

Tu músculo financiero: reinversión y reserva. Lo queconvierte miedo en estrategia.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

MIS 5 NÚMEROS REALES

Escribe tus números reales de este mes los que son, no los que te gustaría que fueran. Si no conoces alguno, márcalo: ese es tu primer punto ciego a resolver.

1 MARGEN REAL
% que te queda después de todos los gastos

_____

2 PUNTO DEEQUILIBRIO
$ que necesito vender al mes para no perder

_____

3 COSTO DE ADQUISICIÓN
$ que me cuesta traer un cliente nuevo

_____

4 DINERO DISPONIBLE REAL
$ que puedo tocar hoy mismo

_____

5 SUELDO DE DUEÑO
$ que el negocio me paga a Mí cada mes

_____

EL NÚMERO QUE ME DOLIÓ ESCRIBIR

¿Cuál de estos cinco no conocías o te incomodó? Eso es lo primero que vas a arreglar

_____

_____

_____

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

Define el porcentaje que vas a apartar en cada cuenta el día que entre el dinero. Empieza con la base (50/20/15/15) y ajústala a tu realidad. Los cuatro deben sumar 100%

OPERACIÓN
El motor del negocio

% asignado	$ estimado / mes
%	$

TU PAGO
Tu libertad de dueño

% asignado	$ estimado / mes
%	$

IMPUESTOS
Lo que ya no es tuyo

% asignado	$ estimado / mes
%	$

OPERACIÓN
Tu músculo

% asignado	$ estimado / mes
%	$

Mi acción de las próximas 24 horas

Una sola acción concreta y ejecutable: abrir las cuentas, definir mi pago, agendar la transferencia... Especifica QUÉ y CUÁNDO.

_____

_____

_____

_____ _____

Firma / Me comprometo **Fechas**

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 2

Método Freedom

DREAM TEAM

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE

FREEDOOM DASHBOARD

DREAM TEAM

1. PLANEACIÓN DEL EQUIPO

¿Tienes claro el equipo que necesitas construir?

1. Tenemos un organigrama actualizado con puestos, nombres y líneas de autoridad._____
2. Tenemos diseñado el organigrama de la empresa que queremos construir._____
3. Cada integrante conoce claramente sus funciones y responsabilidades._____
4. Tenemos claridad sobre el siguiente puesto estratégico que debemos contratar._____
5. Contamos con un presupuesto de nómina alineado con el crecimiento de la empresa._____

Planeación del Equipo Score: _____ / 10

2. RECLUTAMIENTO

¿Sabes atraer y elegir a las personas correctas?

1. Contamos con un proceso claro y documentado para reclutar personal._____
2. Tenemos una Ficha Maestra para cada puesto que necesitamos contratar._____
3. Publicamos anuncios atractivos en suficientes canales de reclutamiento._____
4. Sabemos entrevistar, evaluar y detectar talento._____
5. Contamos con contratos y documentos legales actualizados para cada contratación._____

Planeación del Equipo Score: _____ / 10

3. CAPACITACIÓN, DELEGACIÓN Y KPIs

¿Tu equipo sabe qué hacer y puede hacerlo sin ti?

1. Contamos con una experiencia estructurada para el primer día y la primera semana._____
2. Cada puesto tiene procesos, manuales o materiales claros de capacitación._____
3. Cada colaborador tiene metas y KPIs claros y medibles._____
4. Delegamos responsabilidades completas y no solamente tareas aisladas._____
5. El equipo puede resolver problemas y tomar decisiones operativas sin depender constantemente del dueño._____

Planeación del Equipo Score: _____ / 10

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE

FREEDOOM DASHBOARD

DREAM TEAM

4. LOVEMARK

Cultura, liderazgo y retención

1. Los colaboradores conocen y viven la misión, visión y valores de la empresa._ _ _ _
2. Tenemos reuniones estratégicas efectivas y una comunicación interna clara._ _ _ _
3. Los líderes brindan seguimiento, reconocimiento y retroalimentación constante._ _ _ _
4. Contamos con beneficios, salario emocional, bonos o incentivos atractivos._ _ _ _
5. La empresa logra conservar a sus mejores colaboradores y tiene una cultura que ellos recomendarían._ _ _ _

Planeación del Equipo Score: _ _ _ _ / 10

5. CIERRE DE CICLO DIGNO

¿Sabes terminar correctamente una relación laboral?

1. Contamos con un proceso claro para renuncias, despidos y terminaciones laborales.
2. Protegemos correctamente la información, equipos, accesos y activos de la empresa.
3. Realizamos una entrega ordenada de responsabilidades y conocimiento.
4. Cumplimos correctamente con la documentación y las obligaciones aplicables.
5. Ofrecemos una experiencia respetuosa, profesional y agradecida durante el último día.

Planeación del Equipo Score: _ _ _ _ / 10

Total _____

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE

DIAGNÓSTICO

CULTURA ORGANIZACIONAL XTRONG

Instrucciones para el dueño de negocio

Cuando regreses a tu empresa, entrega esta evaluación a tus colaboradores.
La regla es simple:

No evalúes tú la cultura de tu empresa. Deja que la evalúe tu equipo.

La cultura no es lo que el dueño dice que existe.
La cultura es lo que el equipo vive todos los días.

Cada colaborador deberá responder de forma anónima, calificando cada pregunta del 1 al 10.
1 = Totalmente en desacuerdo
10 = Totalmente de acuerdo

Evaluación para colaboradores

1. Claridad de rumbo

1. Tengo claro hacia dónde va la empresa._____
2. Entiendo cuáles son las metas importantes de la empresa._____
3. Sé cómo mi trabajo ayuda al crecimiento del negocio._____
4. Siento que todos en el equipo remamos hacia el mismo objetivo._____

2. Liderazgo

5. Mi líder directo me guía con claridad._____
6. Mi líder directo me escucha cuando tengo una idea, duda o problema._____
7. Recibo retroalimentación útil para mejorar mi trabajo._____
8. Siento que los líderes de la empresa dan buen ejemplo._____

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

3. Comunicación interna

9. La comunicación dentro de la empresa es clara._____
10. Me entero a tiempo de la información importante para hacer bien mi trabajo._____
11. Puedo hablar de problemas sin miedo a represalias._____
12. Cuando hay cambios, la empresa los comunica correctamente._____

4. Ambiente laboral

13. El ambiente de trabajo es positivo._____
14. Me gusta convivir con las personas con las que trabajo._____
15. Los conflictos se resuelven de forma sana y profesional._____
16. Recomendaría esta empresa como un buen lugar para trabajar._____

5. Valores y comportamiento

17. Los valores de la empresa se viven en el día a día._____
18. Los líderes actúan de acuerdo con los valores que predican._____
19. Cuando alguien rompe los valores de la empresa, sí hay consecuencias._____
20. Me siento orgulloso de la forma en que esta empresa hace las cosas._____

6. Reconocimiento y motivación

21. Siento que mi esfuerzo es reconocido._____
22. La empresa celebra los logros del equipo._____
23. Me siento motivado a dar más de lo mínimo._____
24. Siento que mi trabajo es valorado._____

7. Orden, roles y procesos

25. Tengo claras mis responsabilidades._____
26. Sé cuáles son los resultados que se esperan de mí._____
27. Los procesos de trabajo están claros._____
28. La empresa tiene suficiente orden para no vivir apagando fuegos todos los días._____

8. Crecimiento y pertenencia

29. Siento que puedo aprender y crecer dentro de esta empresa._____
30. La empresa me da herramientas o capacitación para mejorar._____
31. Me siento parte importante de la empresa._____
32. Me importa que a esta empresa le vaya bien._____

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

Preguntas abiertas

Responde con honestidad:

1. ¿Qué es lo que más te gusta de trabajar en esta empresa?_ _ _ _ _ _
2. ¿Qué es lo que más te gustaría que cambiara?_ _ _ _ _ _
3. ¿Qué comportamiento positivo representa mejor la cultura de esta empresa?_ _ _ _ _ _
4. ¿Qué comportamiento negativo está dañando la cultura de la empresa?_ _ _ _ _ _
5. ¿Qué debería hacer el dueño o los líderes para mejorar la cultura?_ _ _ _ _ _
6. ¿Qué haría que te sintieras más orgulloso de pertenecer a esta empresa?_ _ _ _ _ _

Interpretación

1.0 a 5.9 — Cultura débil

La empresa tiene problemas fuertes de liderazgo, comunicación, orden o ambiente.

6.0 a 7.4 — Cultura en construcción

Hay buena intención, pero todavía falta estructura, claridad y consistencia.

7.5 a 8.7 — Cultura fuerte

La empresa tiene una cultura sana, aunque todavía puede mejorar puntos clave.

8.8 a 10 — Cultura legendaria

La cultura se vive, se siente y se nota. El equipo está alineado, motivado y orgulloso.

REGLA XTRONG

Si tú como dueño crees que tu cultura es de 10, pero tu equipo la califica en 6, la verdad no está en tu discurso.

La verdad está en la experiencia diaria de tu equipo.

El dueño que se atreve a medir su cultura, se atreve a construir una empresa más fuerte.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 2 / DREAMTEAM

FAMILIA QUE PROSPERA

Cómo cuidar las relaciones que sostienen tu empresa familiar madre e hija, hermanos, padre e hijo y esposos para que el negocio una en lugar de dividir

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 2

DREAM TEAM - EMPRESA FAMILIAR

DOS SISTEMAS UN SOLO CORAZÓN

La familia y el negocio son dos sistemas con reglas opuestas. En la familia mandan el amor incondicional, la historia y la sangre. En el negocio mandan el resultado, el mérito y los acuerdos. El conflicto nace cuando se mezclan: cuando una decisión de negocio se toma como madre o como hijo, o cuando un pleito de trabajo se lleva a la cena.

El problema no es trabajar con tu familia. Es olvidar cuándo eres familia y cuándo eres socio.

1	**ROLES CLAROS**	**El parentesco no define el puesto; el puesto define la responsabilidad. Cada quien sabe qué decide y qué no ser familia no es un cargo.**
2	**SEPARAR LA MESA**	**Hay una mesa para el negocio (juntas, decisiones) y otra para la familia (la cena). Ni negocio en la cena, ni pleitos de trabajo en la comida del domingo.**
3	**ACUERDOS POR ESCRITO**	**Lo que no se acuerda, se asume; lo que se asume, se pelea. Sueldos, roles, decisiones y sucesión: por escrito sobre todo porque son familia.**

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

INTIMIDAD Y LEGADO

RELACIÓN 1 DE 4

MADRE E HIJA

LA DINÁMICA

Es la relación más cercana y, por eso mismo, la más fácil de fundir. La madre a veces no suelta el control de lo que ella creó; la hija busca autonomía y reconocimiento profesional, no solo cariño. Cuando la crítica de mamá se mezcla con el feedback de socia, duele el doble. Su superpoder: una comunicación emocional y una lealtad que ningún socio externo puede igualar.

ESTRATEGIAS DE ALTO IMPACTO

1

HONRAR EL LEGADO, GANAR EL ESPACIO

La hija reconoce lo que la madre construyó ANTES de proponer cambios; la madre le entrega un área 100% para que lidere sin sombra.

2

«¿TE LO DIGO COMO MAMÁ O COMO SOCIA?»

Una frase señal para cambiar de sombrero. Así la hija sabe si recibe cariño o feedback de negocio y deja de tomarlo personal.

3

TERRITORIOS DE DECISIÓN

Definir qué decide cada una sin pedir permiso. Corta la microgestión, que es lo que más desgasta este vínculo.

4

RECONOCIMIENTO PROFESIONAL, NO SOLO MATERNAL

La hija necesita validación como profesional. Que la madre reconozca su mérito en público, no solo su cariño en privado.

« Suelta el control sin soltar el amor; gana el espacio sin borrar el legado. »

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

RELACIÓN 2 DE 4

IGUALDAD Y RIVALIDAD

HERMANOS

LA DINÁMICA

En el negocio se reactiva la rivalidad de la infancia: quién es el favorito, quién trabaja más, quién tiene la razón. Sin roles claros, compiten en lugar de sumar, y el dinero opaco entre hermanos destruye años de confianza. Pero cuando se alinean, ninguna sociedad es tan poderosa: misma generación, misma energía y una confianza de toda la vida.

ESTRATEGIAS DE ALTO IMPACTO

1

ROLES POR FORTALEZA, NO POR EDAD

El mayor no manda por ser mayor. Cada quien lidera donde es fuerte, con territorios claros (uno ventas, otro operación) para no pisarse.

2

REGLA PARA LOS EMPATES

Definir de antemano quién tiene la última palabra en cada área, o un mecanismo (voto, mentor externo). El empate sin regla es pleito seguro.

3

CUENTAS TRANSPARENTES

Sueldos y reparto por escrito y según aporte, no según quién pide más fuerte. La claridad protege la sangre

4

DESACTIVAR EL PATRÓN VIEJO

Nombrarlo en voz alta: «otra vez competimos por tener razón». Verlo lo desarma — ya no son niños, son socios.

« Dejen de competir por el pasado y empiecen a construir el futuro juntos. »

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

SUCESIÓN Y LEGADO

RELACIÓN 3 DE 4

PADRE E HIJO

LA DINÁMICA

El choque clásico: el padre no suelta porque «nadie lo hará como yo», y el hijo quiere modernizar y demostrar su valor. Experiencia contra ideas nuevas, con el peso silencioso de las expectativas encima. Bien llevada, es la transmisión de sabiduría más poderosa que existe: un legado que crece en lugar de estancarse.

ESTRATEGIAS DE ALTO IMPACTO

1

SUCESIÓN CON CALENDARIO, NO CON SORPRESA

Un plan de transición por fases y con fechas — no el «algún día». El hijo gana áreas y decisiones de forma progresiva.

2

MENTORÍA EN DOS VÍAS

El padre enseña el oficio y las relaciones; el hijo aporta lo nuevo (tecnología, marketing). Ambos aprenden y el ego baja.

3

PERMISO PARA FALLAR

El padre le da al hijo un proyecto propio con presupuesto y libertad de equivocarse. Así el hijo crece y el padre aprende a confiar

4

RECONOCIMIENTO A TIEMPO

El hijo suele trabajar por la aprobación del padre. El padre que la da — en palabras claras — desbloquea todo su potencial.

« El padre que enseña a soltar y el hijo que aprende a honrar construyen imperios. »

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

RELACIÓN 4 DE 4

ESPOSOS

LA DINÁMICA

El mayor riesgo es que el negocio se coma al matrimonio: todo el día juntos, cada conversación es trabajo, y un desacuerdo de negocio se siente como una traición personal. Dos capitanes en un mismo timón terminan chocando. Su fortaleza: una confianza total y una visión compartida que convierte a la pareja en el equipo más imparable que existe.

ESTRATEGIAS DE ALTO IMPACTO

1

ROLES DEFINIDOS, UN TIMÓN

Dividir áreas con claridad (uno finanzas, otro operación) y respetar la decisión del otro en su terreno. Dejar de competir por el control.

2

ZONAS Y HORARIOS LIBRES DE NEGOCIO

Reglas sagradas: la recámara y ciertas horas o días sin hablar de trabajo. Proteger el matrimonio del negocio, a propósito.

3

LA CITA DE PAREJA ES INTOCABLE

Agenda el tiempo de pareja como agendas la junta más importante. El matrimonio es el activo número uno del negocio.

4

EL DESACUERDO NO ES DESAMOR

«Estar en contra de tu idea no es estar en contra de ti.» Una frase de seguridad para no personalizar los debates de negocio.

« Cuiden el matrimonio como el activo número uno el negocio se reconstruye, el amor no siempre. »

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

CUADERNO DE TRABAJO

MI AVATAR Y SU DOLOR

Empieza por reconocer qué tipo de relación vives en tu negocio (puede ser más de una) y dónde se están mezclando la familia y la empresa.

EN MI NEGOCIO LA RELACIÓN ES: marca todas las que apliquen

☐ MADRE E HIJA	☐ PADRE E HIJO	☐ HERMANOS	☐ ESPOSOS	☐ OTRA

MI ROL EN EL NEGOCIO

¿DÓNDE SE MEZCLAN MÁS LA FAMILIA Y EL NEGOCIO?

NUESTRO MAYOR PUNTO DE FRICCIÓN HOY

LA FORTALEZA QUE SOLO UNA FAMILIA UNIDA TIENE

¿Qué ventaja tienen ustedes que ningún competidor con socios externos podría copiar? Ese es su verdadero activo

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

CUADERNO DE TRABAJO

NUESTRO ACUERDO FAMILIAR

Convierte las 3 reglas de oro y la estrategia de tu relación en acuerdos concretos. Llénalo con tu familiar y fírmenlo juntos. Un acuerdo hablado se olvida; uno firmado, se respeta.

ROLES-YO DECIDO...

MI FAMILIA DECIDE...

LA MESA / NUESTRO ESPACIO U HORARIO LIBRE DE NEGOCIO SERÁ...

POR ESCRITO / EL ACUERDO QUE VAMOS A DOCUMENTAR ESTA SEMANA ES...

NUESTRA FRASE DE SEGURIDAD

LA FORTALEZA QUE SOLO UNA FAMILIA UNIDA TIENE

Una conversación o acuerdo concreto que vamos a tener. Especifica QUÉ y CUÁNDO.

Firma / Me comprometo

Fechas

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

[NOTAS]

ENTRENAMIENTO CON ISIDRE & TITA



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

[NOTAS]

ENTRENAMIENTO CON MARCO LEZAMA



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

[NOTAS]

ENTRENAMIENTO CON ANTONIO OLOMBRADA



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 3

Método Freedom

MARKETING 360

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE

FREEDOOM DASHBOARD

MARKETING 360

1. AWARENESS

Generación de prospectos

1. Tenemos claridad absoluta sobre nuestro cliente ideal._ _ _ _
2. Tenemos claridad sobre el problema o deseo que resolvemos._ _ _ _
3. Contamos con un Gran Diferenciador frente a la competencia._ _ _ _
4. Tenemos un plan de marketing claro y actualizado._ _ _ _
5. Generamos contenido y publicidad de manera constante._ _ _ _
6. Contamos con suficientes canales para atraer prospectos._ _ _ _
7. Medimos cuántos prospectos genera cada estrategia._ _ _ _

2. INFLUENCIA

Conversión y tasa de cierre

1. Tenemos una Oferta Maestra clara, atractiva y fácil de presentar._ _ _ _
2.Contamos con testimonios, casos de éxito y pruebas sociales._ _ _ _
3.Tenemos una garantía clara y creíble._ _ _ _
4. Contamos con un proceso o guion de ventas documentado._ _ _ _
5. Sabemos manejar correctamente las principales objeciones._ _ _ _
6. Damos seguimiento constante a los prospectos interesados._ _ _ _
7.Medimos nuestra tasa de cierre general y por vendedor._ _ _ _

3. TICKET PROMEDIO

Valor generado por cada venta

1. Conocemos nuestro ticket promedio actual._ _ _ _
2. Tenemos una meta clara para aumentar el ticket promedio._ _ _ _
3. Contamos con paquetes o bundles de productos y servicios._ _ _ _
4. Tenemos opciones escalonadas: básica, intermedia y premium._ _ _ _
5. Vendemos resultados y valor, no solamente productos o características._ _ _ _
6. Aplicamos estrategias de upsell y cross-sell._ _ _ _
7. Revisamos nuestros precios, márgenes y rentabilidad periódicamente._ _ _ _

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE

FREEDOOM DASHBOARD

MARKETING 360

4. FANS

Recompra, referidos y comunidad

1. Brindamos una experiencia extraordinaria antes, durante y después de la compra._ _ _ _
2. Contamos con una base de datos de clientes completa y actualizada._ _ _ _
3. Damos seguimiento a nuestros clientes para generar recompra._ _ _ _
4. Tenemos un programa claro de lealtad o clientes VIP._ _ _ _
5. Contamos con una estrategia activa para generar referidos._ _ _ _
6. Solicitamos y utilizamos reviews y testimonios constantemente._ _ _ _
7. Medimos la satisfacción, retención y recompra de nuestros clientes._ _ _ _

Total _____

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 3 / MARKETING 360

ANUNCIOS QUE VENDEN

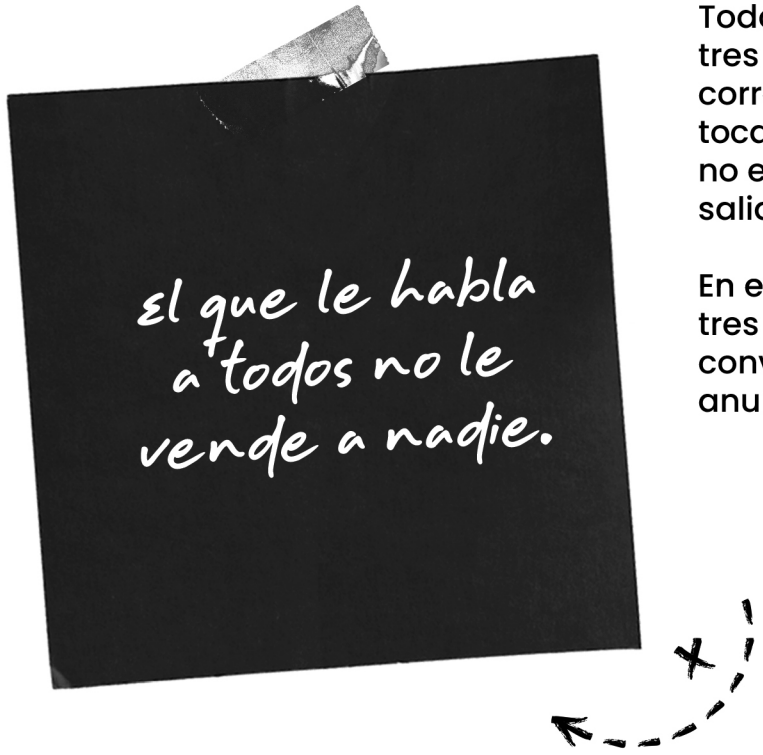
Cómo escribir anuncios que le hablan al cliente correcto, tocan su dolor exacto y lo mueven a comprar y cómo crear muchos, rápido

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

POR QUÉ TU ANUNCIO NO VENDE

La mayoría de los anuncios fallan por dos razones: le hablan a todos y hablan del producto. Un anuncio que le habla a todos no conecta con nadie. Y a nadie le importa tu producto le importa salir de su dolor o alcanzar lo que desea.
El producto es solo el vehículo.



Todo anuncio que vende acierta en tres cosas: le habla a la persona correcta (un avatar, no «todos»), toca su dolor correcto (el profundo, no el superficial) y le ofrece una salida clara.

En este cuaderno vas a dominar los tres y después, una máquina para convertir una sola oferta en muchos anuncios.

REGLA DE ORO:

Escribe para UNO. Véndele a miles.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

EL BANCO

UNA PERSONA, UN DOLOR

EL AVATAR Y SU DOLOR

Tu avatar no es «hombres de 25 a 45». Es una persona real: su situación, su deseo y su frustración. Y su dolor tiene capas el anuncio que vende le habla al dolor profundo, no al que se ve en la superficie.

SUPERFICIAL

Lo que dice

Lo que el cliente pide en voz alta. «Quiero más clientes.»

REAL

Lo que siente

La emoción detrás. «Me estreso cada fin de mes sin saber si voy a vender.»

PROFUNDO

Lo que teme

El miedo de fondo. «Tengo miedo de fracasar y defraudar a mi familia.»

Cómo llegar al fondo: por cada dolor que encuentres, pregúntate «¿y eso qué le duele?» tres veces. Cuando llegas a la razón emocional, encontraste el mensaje que de verdad mueve a comprar.

« La gente no compra lo que haces.
Compra salir del dolor que siente. »

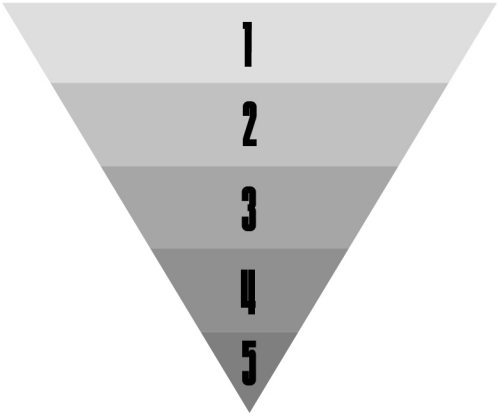
©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

TERMÓMETRO

¿QUÉ TAN LISTO ESTÁ PARA COMPRAR?

LOS 5 NIVELES DE CONSCIENCIA

Antes de escribir, pregúntate qué tanto sabe quien verá tu anuncio. El nivel de consciencia decide el mensaje: al mismo avatar le hablas distinto según dónde está. Modelo de Eugene Schwartz.



Arriba:

Más personas / aún frías

Abajo:

Menos personas / Listas para comprar

1	**NO CONSIENTE**	**Ni siquiera sabe que tiene un problema o una necesidad.** EL ANUNCIO: No le vendas aún: llámale la atención y despiértale el problema con contenido, historias o datos.
2	**CONSIENTE DEL PROBLEMA**	**Siente que algo anda mal, pero no sabe que existe una solución** EL ANUNCIO: Nombra y agita su dolor; muéstrale que SÍ hay una salida.
3	**CONSIENTE DEL LA SOLUCIÓN**	**Sabe el resultado que quiere, pero no sabe que tú se lo puedes dar.** EL ANUNCIO: Demuestra que TU método es el mejor camino a ese resultado
4	**CONSIENTE DEL PRODUCTO**	**Conoce lo que vendes, pero no está seguro de que sea para él.** EL ANUNCIO: Rompe objeciones con prueba, testimonios, casos y garantía.
5	**EL MÁS CONSCIENTE**	**Ya conoce tu producto; solo necesita conocer la oferta.** EL ANUNCIO: Dale la oferta directa: precio, bono, urgencia y llamado a la acción.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

LA FÓRMULA

LAS 4 PARTES DE UN ANUNCIO QUE VENDE

ANATOMÍA DEL ANUNCIO

Un anuncio que vende no se improvisa: sigue una estructura. Lee los ejemplos de arriba abajo y verás un anuncio completo armarse solo.

1 EL GANCHO

Detén el scroll. La primera línea nombra a tu avatar o su dolor en 3 segundos decides si sigue leyendo.

Ej: «¿Facturas mucho pero a fin de mes no ves el dinero?»

2 PROBLEMA + AGITACIÓN

Describe su dolor mejor de lo que él lo diría. Hazlo sentir; que piense «me están leyendo la mente»

Ej: «Trabajas 12 horas al día y aun así el dinero se evapora. Otra vez.»

3 SOLUCIÓN + PRUEBA

Presenta tu oferta como la salida, con prueba: un resultado, un caso, un testimonio.

Ej: «El Método X te da el control de tus números como a Juan, que en 60 días…»

3 LLAMADO A LA ACCIÓN

Una sola acción, clara y fácil. No dejes que adivine qué hacer.

Ej: «Escribe la palabra LIBRE y te digo cómo empezar.»

« El gancho gana o pierde la venta en los primeros 3 segundos. »

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

EL VOLUMEN

UNA OFERTA, MUCHOS ANUCIOS

LA MÁQUINA DE ÁNGULOS

No necesitas ideas nuevas necesitas ángulos nuevos sobre la misma oferta. Cada ángulo le habla al mismo avatar desde un lado distinto. Combina ángulos y ganchos y tendrás docenas de anuncios.

1	**DOLOR**	**Ataca un dolor específico de frente.** Ej: «¿Cansado de perseguir clientes que no compran?»
2	**DESEO / SUEÑO**	**Pinta el resultado soñado, ya cumplido** Ej: «Imagina llenar tu agenda sin rogarle a nadie.»
3	**OBJECIÓN**	**Rompe la excusa que lo detiene** Ej: «No necesitas más seguidores para vender más.»
4	**ENEMIGO COMÚN**	**Señala contra qué o quién están.** Ej: «Deja de regalar tu trabajo a clientes que regatean.»
5	**PRUEBA / CASO**	**Cuenta una historia real y medible.** Ej: «Cómo Juan pasó de 5 a 20 clientes en 60 días.»
6	**URGENCIA**	**Recuerda el costo de no actuar hoy.** Ej: «Cada mes sin sistema es dinero que ya no vuelve.»

1 oferta × 6 ángulos × 2 ganchos = 12 anuncios.
Lanza, mide, escala el que gane.

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

CUADERNO DE TRABAJO

MI AVATAR Y SU DOLOR

Antes de escribir un solo anuncio, define a la persona a la que le hablas. Escríbelo como si describieras a alguien real que conoces.

SU DOLOR, EN 3 NIVELES

SUPERFICIAL

lo que dice que quiere

REAL

lo que en verdad siente

PROFUNDO

lo que teme en el fondo

LA FRASE QUE TE QUITA EL SUEÑO

En sus propias palabras. Esa frase es la mina de oro de todos tus ganchos.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

Mónica Montañez

EL SECRETO DE LAS HISTORIAS QUE VENDEN EN 60 SEGUNDOS

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara



ANTES DE EMPEZAR

CÓMO USAR ESTE WORKBBOOK

Este material está diseñado para deligenciarse EN VIVO, dirante la clase. No busques la respuesta perfecta: busca claridad. Cada espacio en blanco es una oportunidad para aplicar lo que Moni está diseñando a tu propio negocio.

Vas a encontrar:

- **Ideas clave de cada bloque de la clase, resumidas.**
- **Preguntas de autodiagnóstico para saber dónde estás hoy.**
- **Plantillas con espacios en blanco para construir TU historia.**
- **Un plan de acción para los próximos 7 días.**

Ten a la mano: Lápiz, tu celular y la mente abierta.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara



BLOQUE 1 / ANTES DE LA FÓRMULA

¿DONDE ESTÁS HOY?

Responde con honestidad. Si alguna vez sentiste esto, no estás sola, el problema no eres tú, es la estrategia.

¿Cuántas veces subiste historias y nadie respondió?

¿Cuántas veces mostraste tu producto y nadie compró?

¿Cuántas veces pensaste " necesito más vistas para vender"?

EL ERROR MÁS COMÚN: Tener vistas no es vender. Publicar no es vender. Subir historias todos los días tampoco es vender. LO QUE VENDE ES EL MENSAJE CORRECTO

LA BUENA NOTICIA No necesitas ser influercer

No necesitas hacer 30 historias al día, mostrar toda tu vida ni tener miles de seguidores. Necesitas una estructura.

Marca lo que YA estás haciendo y lo que vas a soltar:

- ☐ **Ideas clave de cada bloque de la clase, resumidas.**
- ☐ **Preguntas de autodiagnóstico para saber dónde estás hoy.**
- ☐ **Plantillas con espacios en blanco para construir TU historia.**
- ☐ **Un plan de acción para los próximos 7 días.**

Hoy vas a aprender UNA sola historia. No necesitas hacerlo perfecto - necesitas hacerlo estratégico.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara



BLOQUE 2

EL PATRÓN ETERNO

¿Qué es?

Muestra que el problema persistirá hasta que tu cliente tome acción. Toca un dolor real que no puede ignorar.

¿Por qué funciona?

Es posible de ignorar porque refleja exactamente lo que tu cliente ya está viviendo. Genera urgencia inmediata.

No vas a lograr _____

hasta que _____

puedas conseguir _____

sin _____

LA FÓRMULA EN ACCIÓN - EJEMPLO REAL

LA FÓRMULA:

"No vas a vender por historias hasta que dejes de publicar sin intención. Y puedes generar ventas todos los días sin pasar horas creando contenido."

RESULTADO:

Un mensaje correcto vale más que 30 historias sin estrategia.

¿Por qué funciona?

Reconocimiento del problema - tu cliente se ve reflejado al instante ("eso me está pasando a mí").

Urgencia interna - siente que no puede seguir ignorando la situación.

Curiosidad por la solución quiere saber cómo salir de ese dolor.

Cuando alguien piensa "eso me está pasando a mí", ya está listo para actuar.
No necesitas convencer solo tocar el dolor correcto.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara



BLOQUE 2 / EJERCICIO PRÁCTICO

COMPLETA LA FÓRMULA PARA TU CLIENTE IDEAL

Responde con honestidad. Si alguna vez sentiste esto, no estás sola, el problema no eres tú, es la estrategia.

Mi cliente quiere: _____

Porque no hace: _____

Pero sigue sufriendo: _____

Su resultado es: _____

Sin necesitar: _____

y yo le ayudo a: _____

APLICA LA FÓRMULA - EJEMPLO REAL

No vas a conseguir más clientes hasta que dejes de depender de recomendaciones. Puedes llenar tu agenda semanal sin pagar publicidad.

Resultado: agenda llena, clientes nuevos cada semana, sin invertir en anuncios.

Ahora tú : Escribe tu propia versión

_____

_____

_____

_____

_____

_____

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara



BLOQUE 3 / IMAGINA ESTO:

UN SISTEMA COMPLETO

Una sola historia es el comienzo. Imagina tener un sistema donde cada historia cumple una función estratégica diferente.

- ☐ **Crear deseo**
- ☐ **Generar confianza**
- ☐ **Romper objeciones**
- ☐ **Conectar historias**
- ☐ **Activar urgencia**
- ☐ **Cerrar ventas**

LA VERDAD

Lo que ves es solo una pieza. Se usan múltiples activadores de compra que trabajan juntos ahí ocurre la verdadera magia. Lo que hay debajo es un sistema completo de ventas que opera en silencio para ti.

CHEQUEO DE REALIDAD

¿Cuál es tu realidad hoy?

- ☐ **Nadie me responde**
- ☐ **Nadie me pregunta**
- ☐ **Tengo bajas vistas**
- ☐ **Siento fustación por no ver resultados**

¿Qué pensarías si en un solo día pudieras cambiar estos resultados?

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara



CIERRE

MI PLAN DE ACCIÓN / PRÓXIMOS 7 DÍAS

Voy a escribir mi historia usando la fórmula de este workbook el día:

La voy a publicar en:

El activador de compra que más voy a usar es:

Voy a medir el resultado revisando:

Mi compromiso conmigo misma/o esta semana es:

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

[NOTAS]

ENTRENAMIENTO CON MÓNICA MONTAÑEZ



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

[NOTAS]

ENTRENAMIENTO CON JULIO IERO



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

Rubén Gallardo

POR QUÉ TUS ANUNCIOS NO VENDEN

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara



POR QUÉ TUS ANUNCIOS NO VENDEN

Hoja de diagnóstico del Sistema VENDE-encuentra la letra exacta donde tu sistema está perdiendo dinero.

Recolecta tus 6 Datos (últimos 30 días)

Inversión total ($)
Administrador de anuncios
_____

Impresiones
Administrador de anuncios
_____

Clics
Administrador de anuncios
_____

Mensajes Iniciados
Tu WhatsApp
_____

Conversaciones que continuaron
Tu WhatsApp
_____

Ventas cerradas
Tu WhatsApp
_____

Calcula, compara y encuentra la falla

MÉTRICA	FÓRMULA	TU NÚMERO	SANO SI...	SI FALLA, REVISA
CTR	Clics ÷ Impresiones × 100	_____ %	**≥ 1 %**	**E · Enganche:** cambia el gancho o el creativo
Clic → Mensaje	Mensajes ÷ Clics × 100	_____ %	**≥ 30 %**	**V · Valor:** congruencia entre oferta y anuncio
Respuesta 1er mensaje	Continúan ÷ Mensajes × 100	_____ %	**≥ 50 %**	**N · Nuevo lead:** apertura y 1ª pregunta del guion
Conversación → Venta	Ventas ÷ Continúan × 100	_____ %	**≥ 10 %**	**D · Diálogo:** diagnóstico y manejo de objeciones

Tus métricas de **Éxito**: **CPL = Inversión ÷ Mensajes · CPA = Inversión ÷ Ventas · ROAS = Ingresos ÷ Inversión (sano: 3 o más)**

Calcula, compara y encuentra la falla

V	E	N	D	É
Valor	Enganche	Nuevo lead	Diálogo	Éxito
☐	☐	☐	☐	☐

REGLA DE ORO: Cuando el sistema no jala, cambia una sola cosa a la vez. Si cambias todo al mismo tiempo, nunca sabrás que funcionó y qué falló.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara



POR QUÉ TUS ANUNCIOS NO VENDEN -EL SISTEMA VENDE

CHECKLIST DE GANCHOS CON IA

El gancho nuevo es la palanca de escala más barata: más creativos = más presupuesto sin subir CPL.

Los 10 tipos de gancho (palomea los qué aún no has probado)

- [ ] **Pregunta al dolor** "¿Te llegan puros curiosos que preguntan precio y desaparecen?"
- [ ] **Error común** "El error #1 por el que tus anuncios atraen gente que nunca compra."
- [ ] **Identificación** "Si tienes un spa y tu agenda tiene huecos entre semana, esto es para ti."
- [ ] **Resultado con número** "Cómo pasamos de 2 a 9 citas por semana con el mismo presupuesto."
- [ ] **Contraintuitivo / mito** "Subir tu presupuesto NO es la forma más rápida de escalar. Esta sí."
- [ ] **Antes / después** "Así se veía su agenda en enero. Así se ve hoy."
- [ ] **Curiosidad** "Lo que nadie te dice de anunciarte en Meta (y te cuesta dinero cada día)."
- [ ] **Testimonio / caso** "Eli duplicó su presupuesto sin que le subiera el costo por lead. Así le hicimos."
- [ ] **Urgencia / temporada** "Quedan 4 lugares esta semana para [tu oferta de entrada]."
- [ ] **Beneficio directo** "Agenda tu [oferta de entrada] y sal con [resultado concreto] en la primera visita."

Escribe 3 ganchos para TU negocio

_____

_____

_____

Prompt para generar 10 variantes con IA

```
Actúa como copywriter experto en anuncios de Meta para WhatsApp. Mi negocio es [tipo de negocio], mi cliente ideal es [arquetipo] y su problema principal es [dolor]. Mi oferta de entrada es [oferta]. Genera 10 ganchos distintos para anuncios usando estos ángulos: pregunta al dolor, error común, identificación, resultado con número, mito, antes/después, curiosidad, testimonio, urgencia y beneficio directo. Máximo 15 palabras por gancho, en el lenguaje natural de mi cliente, sin tecnicismos.
```

Rellena los [corchetes] con tu información antes de enviarlo, Prueba 3 mejores ganchos como anuncios distintos.

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara



POR QUÉ TUS ANUNCIOS NO VENDEN -EL SISTEMA VENDE

MINI PLAN DE REACTIVACIÓN DE TUS CLIENTES

Estamos buscando clientes allá afuera... teniendo clientes en casa que ya nos compraron.

EL CONCEPTO: el cliente más fácil de conseguir es el que ya te compró.
Ya te conoce, ya confía en ti y su costo de adquisición ya lo pagaste. Aquí no hay CPL: es tu ROAS más alto disponible.

1 Segmenta a tus clientes antes de enviar

Clientes dormidos
90+ días sin volver a comprarte. **Objetivo: que regresen.**

Clientes activos
Te compraron hace poco. **Objetivo: subir su ticket con una oferta complementaria.**

2 Mensaje 1 · Día 1 — rompe el hielo recordando la relación (sin vender)

> Hola **[nombre]** 👋 Soy **[tu nombre]**, de **[negocio]**. Me acordé de ti porque **[contexto: tu última visita fue en... / la última vez llevaste...]** y quería saber ¿cómo te fue con **[producto/servicio que compró]**? Además tenemos **[novedad o beneficio]** que creo que te va a gustar.

Objetivo: que respondan. Recuérdales que ya hay una relación. Nada de precios ni promociones aquí.

3 Mensaje 2 · Día 3 — oferta exclusiva de cliente, con fecha límite

> Qué gusto saludarte, **[nombre]**. Como ya eres cliente de casa, esta semana te tengo **[oferta concreta]** con **[incentivo: descuento, regalo o beneficio extra]** que no está disponible para público nuevo, válido hasta **[fecha]**. ¿Te aparto un lugar el **[día]** o el **[día]**?

Objetivo: una decisión fácil. La exclusividad de "ya eres cliente" es el gancho. Dos fechas cierran más que una pregunta abierta.

4 Mensaje 3 · Día 7 — último aviso amable (puerta abierta)

> Hola **[nombre]**, hoy cierra **[oferta/incentivo]** y no quería que se te pasara. Si no es buen momento, no pasa nada: aquí me tienes cuando lo sea. ¿Te lo aparto o lo dejamos para después?

Objetivo: cerrar sin presionar. El que no responde, sale de la secuencia. No insistas más.

3 REGLAS PARA QUE FUNCIONE

1. Envía por **WhatsApp y correo**: son canales que ya pagaste, úsalos juntos.
2. Personaliza **[nombre]** y **[lo que compró]**. Un mensaje genérico quema la confianza que ya construiste.
3. Antes de invertir en leads nuevos, **exprime esta campaña**: la inversión en estos clientes ya estaba hecha.

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

[NOTAS]

ENTRENAMIENTO CON RUBÉN GALLARDO



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

FASE 4

Método Freedom

SISTEMAS

www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

[NOTAS]

ENTRENAMIENTO CON HACKER



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

[NOTAS]

ENTRENAMIENTO CON JACK GARZÓN



©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara

HOJA NARANJA

[ACTIVIDADES IMPORTANTES A REALIZAR A PARTIR DE HOY.]

Cancún/México
XTRONG 2026

1 _____
2 _____
3 _____
4 _____
5 _____
6 _____
7 _____
8 _____
9 _____
10 _____
11 _____
12 _____
13 _____
14 _____
15 _____
16 _____
17 _____
18 _____
19 _____
20 _____
21 _____
22 _____
23 _____
24 _____
25 _____
26 _____
27 _____
28 _____
29 _____
30 _____
31 _____
32 _____
33 _____
34 _____
35 _____
36 _____
37 _____
38 _____
39 _____
40 _____
41 _____
42 _____
43 _____
44 _____









xtrong®

X26

BACK TO PARADISE
CANCÚN MÉXICO









www.xtrong.mx

©2026 Titto Gálvez. Libersity, XTRONG y X26 son marcas registradas. Todos los derechos reservados. Diseño de Carlos Lara