

VISIÓN VÍVIDA - GABRIEL FIGUEROA

ABRIL 2019 – ABRIL 2021 (3 años)

Me siento con energía, salud, y lleno de bienestar en todos los sentidos. Estoy presente y soy cariñoso y compasivo con la gente que me rodea, sobre todo con las personas que más quiero. Creczo, evoluciono y mejoro cada día para los demás, para mis clientes y para mi negocio. Soy una persona positiva, tranquila y feliz, que aporta gran valor en los demás de diferentes formas. Me siento exitoso y bendecido.

A nivel empresarial y como coach, asesor, consultor, conferencista y como escritor, me defino con 3 palabras: Visión, Fortaleza y Crecimiento. Vivo y respiro las 3 palabras y mis clientes me buscan porque necesitan ayuda en cualquiera de los tres puntos. Les doy claridad y los acompaño de como consultor, asesor, trainer o como coach a ser cada vez mejores.

Soy un conector en los negocios, de ideas y estrategias. Ayudo a clientes a conectar ideas y estrategias, a mejorarlas y a implementarlas de una mejor manera. Me conocen y me recomiendan por mis excelentes estrategias, capacitaciones, asesorías, sesiones de coaching y conferencias.

Soy también conocido por mis columnas y aportes en medios de comunicación, especialmente por mis aportes regulares en Revista Ekos, Revista Líderes, el periódico El Norte en México y otras publicaciones y medios de renombre.

Constantemente me invitan a entrevistas de radio y televisión, en las que siempre conecto el o la entrevistadora y el público, apporto valor y elevo el nivel de energía y consciencia del público. Siempre respeto mi naturaleza tranquila y levemente introvertida.

Mis **temas** se centran en visión, fortaleza y crecimiento y de ahí se abren a temas como Liderazgo, Culturas y Equipos de alto desempeño, Estrategia, Transformación, Crecimiento acelerado, bienestar e innovación a diferentes niveles.

Hoy trabajo con un **equipo** pequeño de alto impacto y alto desempeño. Somos un equipo con excelente actitud y capacidades, que equilibramos grandes logros y bienestar. Nos movemos juntos y con fuerza hacia adelante, especialmente porque todos compartimos el camino y objetivo. En el equipo tenemos una cultura de innovación, de agregar valor en todo lo que hacemos y de dar el extra, siempre mantenimiento el bienestar personal y del equipo. Entre pasillos y reuniones, se ve gente a quienes les brillan los ojos y emiten bienestar y buena vibra.

Desde hace dos años el equipo de ventas ha crecido, lo que me permite concentrarme al 100% en estrategias, conferencias, escribir, capacitar y dar coaching.

Nuestra oficina se encuentra en un edificio moderno. Es una oficina a la que le entra mucha luz natural, con una arquitectura moderna, juguetona y empresarial a la vez. Tiene mucha madera clara, muchas plantas y sobre todo muchos toques ecológicos, divertidos e inspiradores que lo hacen un lugar especial. Nuestra visión vívida y compartida se “vive” y “respira” en todo el lugar.

En **adbanz – People & Performance**, me buscan para dar conferencias, para asesorar, para dar coaching ejecutivo y capacitar. Hay un flujo constante de clientes todo el año, en Ecuador y en varios países en Latinoamérica. Los clientes me aprecian por la visión y la simplicidad de las soluciones para crear culturas, equipos y gente de alto desempeño. Los clientes se quedan

conmigo por un promedio de un año y siempre valoran tenerme como parte de sus equipos, aportando y generando estrategias y valor. Logro ahorrarles miles de dólares a mis clientes, así como generar soluciones, estrategias e ideas que generan crecimiento acelerado y cambios significativos en sus empresas y emprendimientos. Soy directo, creativo y una fuente de movimiento, transformación, evolución y crecimiento. Mis fees como conferencista y Keynote speaker han incrementado año tras año y hoy sólo selecciono ciertos eventos en el año en los que participo. En esos eventos agrego valor, y también encuentro gran valor en contactos, en conocer gente nueva. Soy asesor y consejero de diversas empresas y emprendimientos.

El enfoque de negocio es el de las personas y empresas, sus logros y bienestar. Desde hace 3 años también vendemos y generamos valor en línea. Con UP-365.com tenemos una plataforma digital de aprendizaje, desde donde se ofrecen cursos en línea que se venden en más de 10 países. Hoy estamos aliados con grandes celebridades, deportistas de alto desempeño y coaches, y somos reconocidos por nuestro excelente contenido y modelo de negocio.

Nos encanta lo que hacemos porque sabemos que cambiamos vidas y que damos las herramientas y estrategias para que nuestros clientes puedan conseguir sus objetivos y paralelamente puedan disfrutar más de sus vidas y familias.

Nos manejamos exitosamente en **varios nichos de mercado**. Por un lado tenemos productos accesibles que nos han permitido entrar por volumen. Estos son cursos y productos con los que algunas veces aportamos sin cobrar, especialmente cuando sabemos que esto causará un impacto positivo en la sociedad o en un grupo específico que no puede pagarlo. Esto es un aporte que hacemos con gusto y que además nos genera aún más mercado. Por otro lado, nos manejamos en un nicho intermedio y en un nicho de "high ticket" en el cuál ofrecemos cursos especializados, eventos, bootcamps y masterminds en los que integramos cursos en línea, eventos y estancias exóticas en escenarios especiales dónde los protagonistas son los clientes. No es nada fuera de lo común que un cliente comente que fue una de las mejores experiencias de sus vidas o que el curso o evento ha marcado un antes y un después en su vida y en los resultados de su emprendimientos o negocio. Hoy realizamos eventos en lugares como Disney, Silicon Valley, resorts y otros destinos especiales. El lugar es especial, pero lo más relevante es siempre la experiencia y los cambios en el cliente.

En general, siempre nos apalancamos de la **plataforma** de UP para generar más valor. Utilizamos webinars y muchos otros recursos digitales para realizar capacitaciones virtuales, además de tener una biblioteca de cursos pasados, para que clientes y alianzas puedan ver y utilizar en línea, así como para regalar a nuevos clientes potenciales en diferentes embudos de generación de valor y captación de clientes.

Activamente utilizamos nuestra **herramienta** principal para automatizar marketing, mailings, embudos de venta y la generación de valor. Estamos siempre activos en redes, principalmente en LinkedIn, Instagram y Facebook, donde contantemente generamos valor para nuestro público objetivo. Regularmente modificamos estrategias y tácticas para mantener el interés y la interacción alta. Mantenemos una inversión constante en marketing y el contenido lo viralizamos con diferentes estrategias y herramientas. Además, contantemente regalamos contenido, herramientas y productos y servicios de valor a nuestros clientes y clientes potenciales, lo que hace que la gente y los clientes siempre se encuentren un efectos "wow" en la marca.

Desde hace un año y medio, además del free-press que logramos por medio de artículos, entrevistas y otras intervenciones en medios, estamos mucho más activos con campañas de comunicación y marketing.

Personalmente desde hace tres años, utilizo principalmente videos, podcasts y MP3s para tener un buen feed en mi blog, en Instagram, Facebook, Youtube, y Spotify. Suelto en los videos, soy carismático y siempre agrego valor. Siempre desde la perspectiva de agregar valor para los demás y siempre con los pies en la tierra.

Estamos **aliados** con empresas innovadoras y dinámicas a nivel nacional e internacional, lo que nos permite ofrecer más servicios y productos, además de apalancarnos de listas de clientes y mailings. Así como con nuestros clientes, también buscamos siempre aportarles valor a nuestras alianzas. En casos específicos manejamos canjes que nos permiten mantener nuestros costos bajos. En general manejamos una estructura sencilla y costos bajos, es una organización potente y ágil.

Anualmente, organizamos varios eventos. Además de cualquier evento in-company, organizamos alrededor de 8-10 eventos abiertos al mes. Además, organizamos un evento macro de desarrollo personal. Llenamos todos los eventos, de donde la gente sale inspirada, renovada, fortalecida y con herramientas y estrategias claras sobre cómo rehacer su vida y/o alcanzar sus objetivos y generar más bienestar en su vida. Cuando de negocios se trata, la gente también sale fortalecida e inspirada, pero sobre todo con ideas y estrategias claras sobre cómo transformar, hacer crecer y evolucionar sus negocios, equipos y culturas organizacionales.

También anualmente, coorganizamos el congreso de Talento Humano, junto con la Cámara de Comercio Alemana. El evento ha crecido a ser un evento de alrededor de 300 personas y es uno de los eventos de Talento Humano más importantes y reconocidos en el país.

No es fuera de lo común que los medios cubran nuestros eventos y éxitos en revistas y periódicos. Nos reconocen por ser pioneros, por nuestro negocio en línea y sobre todo por el gran impacto que tenemos en miles de personas de diferentes países. Clientes y medios me reconocen como un experto influyente y un "thought leader".

Para lograr todo esto, me capacito constantemente y lo hago con los mejores coaches y líderes y en las mejores universidades de negocios. Además, desde hace dos años, tengo como mínimo siempre un mentor, que constantemente me impulsa a ser aún mejor. Es una fuente de apoyo y reto para sacar lo mejor de mí. Cada año busco las mejores oportunidades para capacitarme, como por ejemplo con Brendon Burchard, Tony Robbins, Cameron Herold, Harvard, MIT, IE Business School etc. Siempre voy un paso más adelante en cuestión de metodologías, herramientas, estrategias e innovación. Leo y aprendo constantemente y lo disfruto muchísimo y me llena. Me apalanco del conocimiento de otros grandes, pero también genero mi propio contenido y mis propios "frameworks" y estrategias.

Con respecto a productos y servicios, siempre trabajamos en crear, innovar y desarrollar nuevas cosas, que nos den una ventaja competitiva. Aun así, no competimos contra los demás. Competimos con nosotros mismos. Y eso nos ha embarcado en un camino de mejora continua. Al ser una empresa relacionada con el conocimiento, constantemente hacemos crecer nuestro "know-how" con bibliotecas virtuales sobre herramientas, estrategias y metodologías.

Todo lo que hacemos, está bien gestionado. Y eso se refleja en el día a día en las operaciones, en la satisfacción de los clientes y en excelentes resultados financieros.

Además de contribuciones regulares en revistas y periódicos, en mayo del 2020 publiqué mi primer libro, que fue un gran éxito y reconocido a nivel nacional e internacional. En el 2021 publiqué otro libro que también fue un gran éxito y actualmente estoy en planes para un tercer libro.

Mantengo un alto desempeño consistentemente. Es decir, día a día logro lo que me propongo, pero siempre de la mano de un bienestar integral. Hago deporte, medito, tengo tiempo para mi y para mi gente, disfruto el día a día y además logro cosas extraordinarias.

Soy mi mejor y más genuino Gabo: rebelde, libre, alegre, organizado, con humor, demandante, tomando riesgos, lleno de ideas e ilusiones aterrizadas, aportando valor a mi gente y a mis clientes.

Atraigo buenas personas, proyectos y experiencias. Me rodeo de gente positiva, inteligente que me inspira. Me siento como parte de un todo, conectado con la naturaleza y con las personas. Estoy orgulloso de mi mismo y de mi historia (de los éxitos, las caídas, lo bueno y lo malo), de mi presente y de lo que estoy construyendo día a día. Estoy orgulloso también de la dirección de mi vida, de la claridad y el progreso que tengo. Mis pensamientos son positivos y de agradecimiento y eso se refleja en mi postura, en mis ojos que brillan, en mis conversaciones y en lo que soy.

Toda esta visión vívida la aterrizo anual, mensual y semanalmente en acciones, comportamientos, acciones, rutinas y hábitos que me permiten lograr todo esto. Todo esto lo hago con disciplina, perseverancia y excelente actitud.