



AYMAR CELDRÁN



**¿QUÉ TRES CUALIDADES TIENEN EN
COMÚN OPRAH WINFREY, ELON MUSK,
RICHARD BRANSON, NELSON MANDELA
Y TONY ROBBINS?**

1

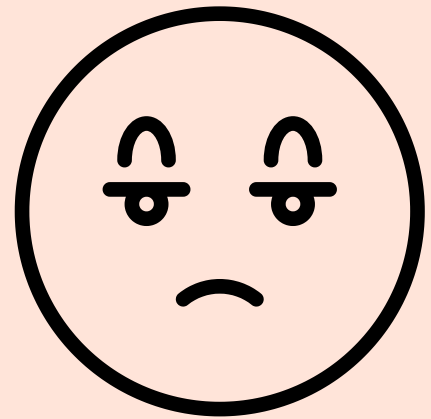
**HAN ORIGINADO UN IMPACTO SIGNIFICATIVO
EN LA VIDA DE MILLONES DE PERSONAS.**

2

**HAN QUEDADO, O QUEDARÁN, EN LA MEMORIA DE
MILLONES DE PERSONAS A LO LARGO DE LA HISTORIA.**

3

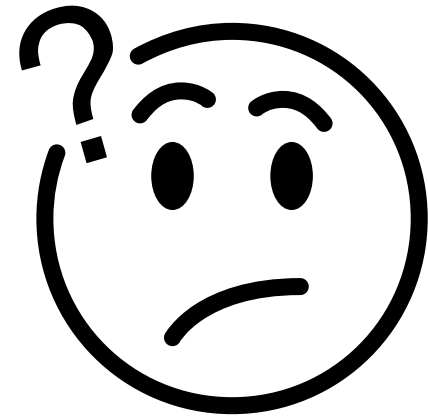
AMASARON UNA FORTUNA.



“
**HOY EN DÍA EL EMPRENDEDOR, SEGÚN
ESTADÍSTICAS, TIENE UN 95% DE POSIBILIDADES
DE FRACASAR EN EL INTENTO.**

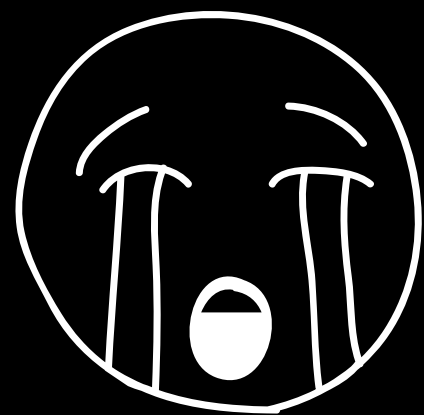
SE CONVIERTE EN UN CAMINO ESPINOSO EL HECHO
DE CONSEGUIR DAR CON EL NEGOCIO QUE LE
PERMITA PROSPERAR.

”



**PADECE MUCHAS DUDAS DE HACIA DONDE
DIRIGIRSE, DE QUÉ PROYECTO EMPRENDER, INCLUSO
A VECES A QUÉ DEDICARSE...**

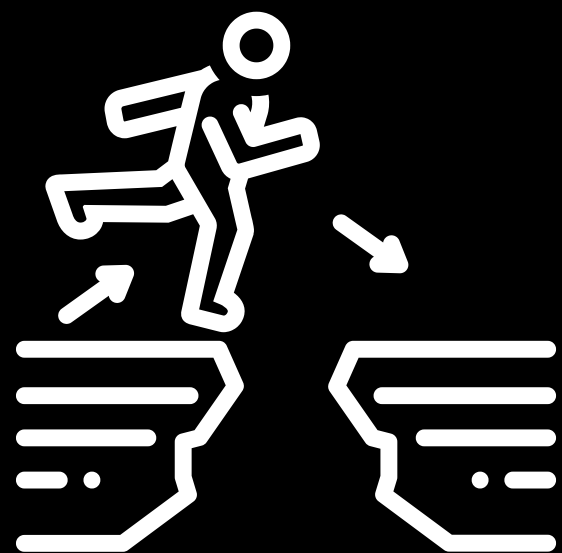
TRANSITA ETAPAS DONDE SE SENTIRSE PERDIDO SIN
SABER HACIA DONDE CAMINAR PARA REALMENTE
TENER ÉXITO



“
**Y AUNQUE A VECES CONSIGUE ENFOCARSE EN UN
PROYECTO Y SALIR ADELANTE CON ÉL**

ESO NO LE GARANTIZA EN UN 97% DE LOS CASOS SER
REALMENTE RENTABLE Y/O CRECER
EXPONENCIALMENTE.

”



TIENEN DIFICULTADES PARA SABER A QUÉ PÚBLICO DIRIGIRSE
TIENEN DIFICULTADES PARA ENCONTRAR UN MENSAJE CLAVE
TIENEN DIFICULTADES PARA ENCONTRAR NUEVOS CLIENTES
TIENEN DIFICULTADES PARA AUMENTAR SU PERCEPCIÓN DE VALOR
TIENEN DIFICULTADES PARA DIFERENCIARSE
TIENEN DIFICULTADES PARA CONSEGUIR UNA COMUNIDAD FIEL
TIENEN DIFICULTADES PARA SER MÁS RENTABLES
TIENEN DIFICULTADES PARA CAUSAR UN IMPACTO SIGNIFICATIVO

EXISTE UNA RAZÓN POR LA CUÁL ALGUNOS
EMPREENDEDORES SON CAPACES DE CAUSAR UN
IMPACTO SIGNIFICATIVO EN LA VIDA DE MILLONES
DE PERSONAS Y **OTROS NUNCA LO CONSIGUEN.**



DESCIFRARON SU CÓDIGO DE LA INFLUENCIA

El Código de la Influencia es fruto de más de una década y media de observación realizada por el autor y nace con el propósito de desvelar el secreto mejor guardado sobre cómo cruzar no solo fronteras sino eras en el tiempo.

Para ello analizó a algunas de las cien personalidades más influyentes de la historia, entre ellas: Martin L. King, Nelson Mandela, Nicola Tesla, Jesús de Nazaret, Sócrates, Buda, también otras más actuales como Tony Robbins, Michael Jackson, Michael Jordan, Elon Musk, así mismo religiones, países, naciones y organizaciones como Apple, Nike o Harley Davidson, con el fin de encontrar un denominador en común entre todos y todas ellas.

Una travesía que ha dado lugar a una propuesta que ofrece una respuesta clara y concisa sobre donde reside los pilares que sostienen cualquier influencia verdadera en el tiempo, para que el emprendedor pueda aplicar desde el minuto uno los mismos principios en beneficios de su carrera profesional.

**EL
CÓDIGO
DE LA
INFLUENCIA**

AYMAR CELDRÁN

AUTOR DE LA OBRA

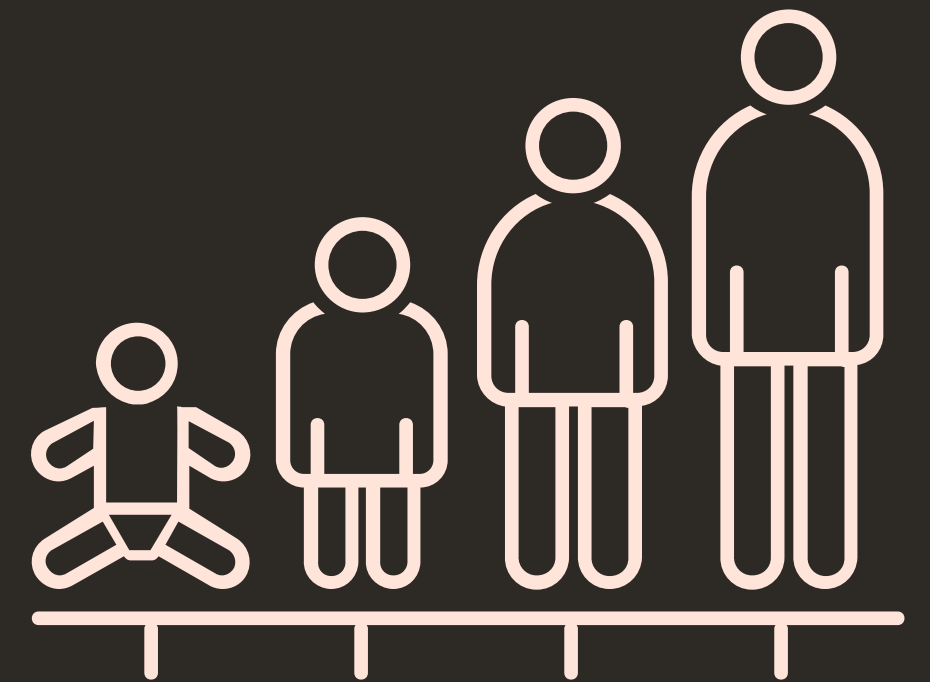


aymarceldran



PARA TI

El enfoque y los principios de "El Código de la Influencia" pueden ser aplicados y adaptados a lo largo de toda la trayectoria del emprendedor. Adoptar un enfoque consciente puede generar un impacto duradero y un éxito sostenible en cualquier negocio.



¿PARA QUÉ SIRVE DESCIFRAR MI CÓDIGO DE LA INFLUENCIA (CI) Y/O EL DE MI NEGOCIO?

ETAPAS DONDE EL CÓDIGO DE LA INFLUENCIA FUNCIONA:

1. ETAPA DE CONCEPCIÓN Y CONFIGURACIÓN

2. ETAPA DE CONSOLIDACIÓN

3. ETAPA DE CRECIMIENTO Y EXPANSIÓN

- 1** **Claridad de propósito:** Al descifrar su Código de la Influencia, el emprendedor obtiene una comprensión más profunda de su misión y valores fundamentales, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas y alinea mejor el negocio con sus objetivos a largo plazo.
- 2** **Conexión emocional con los clientes:** Al centrarse en causas y valores significativos, el emprendedor puede establecer una conexión emocional con sus clientes, lo que a su vez puede aumentar la percepción de valor, las ventas, la lealtad y el compromiso de los consumidores con la marca.
- 3** **Mayor impacto en el mundo:** Descifrar el Código de la Influencia permite al emprendedor abordar problemas sociales importantes a través de su negocio, generando un impacto positivo en el mundo y en la vida de las personas.
- 4** **Diferenciación en el mercado:** Al adoptar un enfoque basado en una causa, el emprendedor puede diferenciarse de sus competidores, lo que puede resultar en una ventaja competitiva y un posicionamiento único en el mercado.

BENEFICIOS

- 5** **Atracción de clientes conscientes:** Descifrar el Código de la Influencia permite al emprendedor que pueda atraer a clientes conscientes que buscan productos y servicios de empresas que comparten sus valores y preocupaciones sociales.
- 6** **Mejora de la marca personal:** Descifrar el Código de la Influencia puede ayudar al emprendedor a reinventar y fortalecer su marca personal, alineándola con sus valores y propósito, lo que puede resultar en un mayor reconocimiento y respeto en su campo de actuación.
- 7** **Mayor satisfacción y motivación:** Al estar conectado con una misión, un propósito y una causa, el emprendedor puede experimentar una mayor satisfacción personal y motivación para seguir adelante en su negocio, lo que a su vez puede conducir a un mayor éxito y crecimiento sostenible.
- 8** **Reducción de la rotación de empleados y atracción de talento:** Al tener un propósito y valores claros, el emprendedor puede atraer a empleados que compartan esos valores y se sientan comprometidos con la misión de la empresa. Esto puede reducir la rotación de empleados y aumentar la satisfacción laboral.
- 9** **Mayor resiliencia en tiempos difíciles:** Al estar conectado con un propósito claro y una causa, el emprendedor puede tener una mayor resiliencia y perseverancia frente a los desafíos y obstáculos, lo que resulta en una mayor estabilidad y éxito a largo plazo.
- 10** **Crecimiento de las comunidades:** Descifrar el Código de la Influencia ayuda al emprendedor a enfocar sus recursos de manera más óptima a la hora de crear comunidades fieles con mayor sentimiento de pertenencia al compartir valores y causas.

BENEFICIOS

- 11** **Responsabilidad social corporativa:** Al adoptar un enfoque basado en causas y valores, el emprendedor puede mejorar la reputación de su negocio en términos de responsabilidad social corporativa (RSC), lo que puede atraer a inversores socialmente responsables y mejorar la imagen pública de la empresa.
- 12** **Innovación y adaptabilidad:** Con una comprensión profunda de su propósito, el emprendedor puede estar más abierto a innovar y adaptarse a las cambiantes necesidades del mercado y de los consumidores, lo que puede resultar en un crecimiento sostenido y continuo.
- 13** **Contribución a un cambio sistémico:** Al descifrar su Código de la Influencia, el emprendedor puede contribuir a un cambio más amplio en el sistema empresarial, promoviendo prácticas éticas y sostenibles que, en última instancia, pueden tener un impacto positivo en la economía y la sociedad en general.
- 14** **Mejora de la cadena de suministro:** Al adoptar un enfoque basado en causas y valores, una empresa puede implementar prácticas éticas y sostenibles en su cadena de suministro, lo que puede conducir a una mayor eficiencia y menores riesgos en sus operaciones.
- 15** **Oportunidades de financiamiento:** Una empresa que prioriza el impacto social puede atraer a inversores y financiadores que estén interesados en apoyar proyectos que generen un cambio positivo en la sociedad.
- 16** **Mayor visibilidad y reconocimiento:** Al centrarse en causas y valores, una empresa puede aumentar su visibilidad y reconocimiento en el mercado, lo que puede atraer a nuevos clientes y generar un mayor interés en sus productos o servicios.

BENEFICIOS

- 17** **Creación de redes y alianzas:** Las empresas que comparten un enfoque en causas y valores pueden formar redes y alianzas para colaborar en proyectos y compartir recursos, lo que puede conducir a un crecimiento compartido y un mayor impacto social y ambiental.
- 18** **Mayor compromiso de los empleados:** Cuando los empleados sienten que están trabajando en una empresa que valora sus contribuciones y se preocupa por causas importantes, es más probable que estén comprometidos y motivados, lo que puede conducir a una mayor productividad y eficiencia.
- 19** **Transforma la comunicación:** Descifrar el Código de la Influencia permite que el emprendedor conecte con un mensaje profundo y alineado con el negocio capaz de distinguirse del resto, lo cual repercute positivamente por su capacidad natural para captar la atención del público.
- 20** **Diseño de productos y servicios:** Cuando un emprendedor descifra su Código de la Influencia es capaz de concebir productos y servicios, de carácter trascendental, que causen un verdadero impacto positivo en los consumidores.
- 21** **Ventaja en la toma de decisiones:** Con un propósito y valores claros, la empresa puede tomar decisiones más informadas y éticas en sus operaciones, lo que puede resultar en una mayor sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo.
- 22** **Generar un movimiento social:** Descifrar el Código de la Influencia empodera al emprendedor pero también a toda su comunidad de clientes o consumidores, lo que origina potencialmente la generación de un movimiento capaz de producir un cambio de paradigma en la sociedad.



El Código de la Influencia es imprescindible, pertenece al nuevo mundo que ya ha llegado, es disruptivo, es innovador y, sobre todo, toca la esencia de las personas. Ya no se trata de vender, ya no se trata de tener clientes, se trata de generar un movimiento social. El Código de la Influencia da sentido a tu razón de ser, te dota de claridad, dirección. Saldrás con un mensaje claro que impacte en el mundo. Las personas no quieren ya productos y servicios quieren sentirse parte de algo más grande, de algo que tiene sentido y ahí es donde este programa marca la diferencia.

CEO Y FUNDADOR DE INSTITUTOIMPACT.COM
@JOSEPE.GARCIA



Me siento súper feliz, muy afortunado y muy agradecido de haber hecho El Código de la Influencia con Aymar. Me ha parecido magistral, brillante como Aymar te da un paso a paso para este aplicar este nuevo Marketing de por causa para generar verdaderamente un movimiento y llevar tu mensaje a muchas más personas desde la causa. Si tienes un mensaje que aportar al mundo, sin duda te lo recomiendo al 100%. Gracias de corazón.

FUNDADOR DE MIGUEL CAMARENA SALUD Y MARKETING PARA ENTRENADORES
@MIGUELCAMARENASALUD

SEMINARIO

DESCIFRA TU CÓDIGO DE LA INFLUENCIA

2.499€

INCLUYE:

ACCESO INMEDIATO AL CONTENIDO.
ACCESO A GRUPO EXCLUSIVO DE TELEGRAM.
3 DÍAS INTENSIVOS DE CONTENIDO EDITADO Y
LISTO PARA SER CONSUMIDO.

MENTORÍA

CONSTRUYE UN PROYECTO SOBRE TU CI

3.999 €

INCLUYE:

SEMINARIO "EL CÓDIGO DE LA
INFLUENCIA"
&
PROCESO DE MENTORÍA PARA
CREAR TU PROYECTO DESDE CERO
Y CONSTRUIR TU ESCALERA DE
PRODUCTOS Y SERVICIOS.

CONSULTAS O INSCRIPCIONES



WHATSAPP
+34 605 886 717

EL CÓDIGO DE
LA INFLUENCIA

¡GRACIAS!

**Escríbenos,
¡no te cortes!**



info@elcodigodelainfluencia.com



+34 605 886 717