

MANUAL MAESTRO EDN

Sistema de Ejecución y Escalamiento de Negocios

NEGOCIOS
QUE TE DAN
LIBERTAD

DE LA
OPERACIÓN
AL IMPACTO

SISTEMAS
PERSONAS
RESULTADOS
LIBERTAD

UNA
DISCIPLINA HOY.
UN MUNDO
MÁS LIBRE
MAÑANA.

ESTRATEGIA
EJECUCIÓN
CRECIMIENTO
LIBERTAD

Por Iván Marín

Ejecuta. Mide. Corrige. Escala.

IDEAS
PLAN
ACCIÓN
RESULTADOS
LIBERTAD

MÉTODOS
HERRAMIENTAS
CONVERSACIONES
RESULTADOS REALES

MAPA DEL MANUAL MAESTRO EDN

Esta edición conserva el contenido central del manual base e integra las mejoras metodológicas y visuales aprobadas.

01

Bienvenida y carta del fundador

17 años de experiencia · IA + talento humano

02

Fundamentos EDN

Propiedad extrema · comunidad · visibilidad · sistemas

03

Visión, propósito, misión y valores

La dirección antes de la ejecución

04

Proceso estratégico

Propósito → Misión → Prioridades → Metas → Tareas

05

EDN OS y Ciclo 30

Perfil · diagnóstico · Meta 30 · semanas · evidencia · revisión

06

Ventas e influencia

Conversaciones · matriz · objeciones · principios de influencia

07

Marketing y demanda

Contenido pilar · mensaje · reutilización · acción

08

Finanzas y alianzas

Métricas · decisiones · relaciones estratégicas

09

Estructura y reclutamiento

Organigrama · roles · motivación intrínseca

10

IA, liderazgo y escala

Tecnología con criterio humano · cultura · delegación

11

Accountability e integración

Ciclos · tablero · revisión · siguiente paso

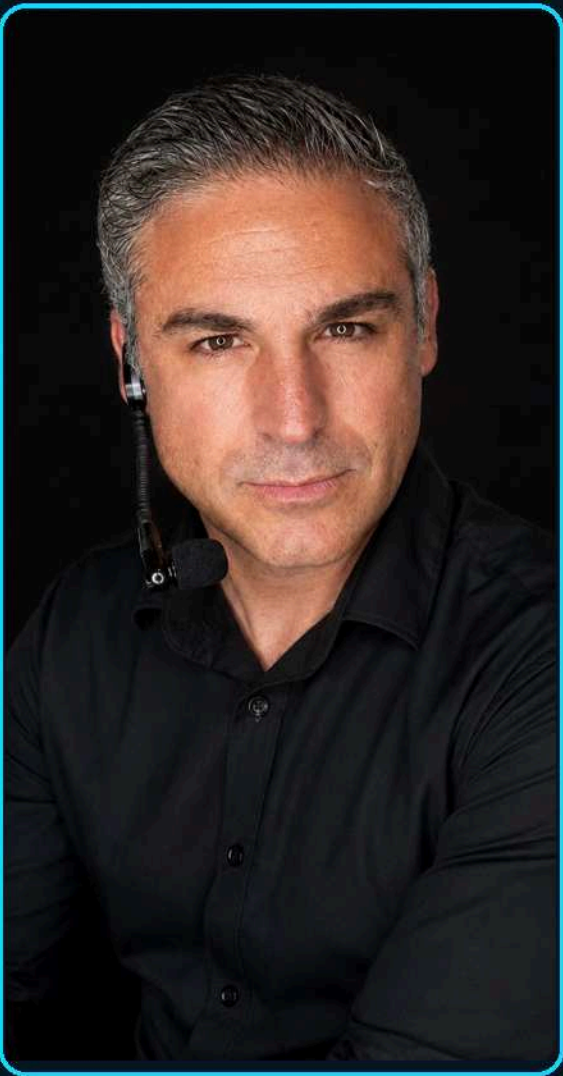
12

Apéndice operativo interno

Landing · Stripe · publicación · webhooks · automatización

APRECIADO LÍDER

EDN nace para convertir conocimiento en ejecución y libertad.



Cuando creamos EDN, lo hicimos con una meta clara y concreta.

Hola, gracias por estar aquí y bienvenido.

Después de 17 años acompañando personas y negocios, mi objetivo sigue siendo el mismo: ayudarte a transformar claridad en acción y acción en resultados reales.

EDN no fue creado para darte más información. Fue creado para ayudarte a pensar mejor, decidir con mayor claridad, ejecutar con disciplina y construir un negocio que no dependa de ti para todo.

Por eso incorporamos inteligencia artificial dentro de EDN OS y de los equipos de trabajo. No para reemplazar personas, sino para maximizar el talento humano: reducir trabajo repetitivo, hacer visible la información, acelerar análisis y liberar a las personas para crear, liderar, vender y resolver.

La tecnología propone. Las personas deciden. La intención, el criterio, la responsabilidad y el liderazgo siguen siendo humanos.

Te invito a entrar con mente abierta, radical honestidad y disposición a ejecutar. Lo que enfoques se expandirá.

Mi palabra es mi honor.

Iván Marín

Coach profesional, personal y de negocios

APRECIADO LÍDER · CONTINUACIÓN

La transformación comienza donde termina la comodidad.

Mi meta era crear un programa de liderazgo que no solo creara resultados extraordinarios en el SER, sino también en el negocio y, mejor aún, que produjera resultados inmediatos y ejecutables.

Después de 17 años como coach, mi objetivo sigue siendo ayudarte a transformar tu manera de pensar, decidir y actuar, para que puedas romper cualquier circunstancia o condición actual que te detenga o retrase el camino hacia tu meta.

Quería que este sistema no se quedara en ideas bonitas. Quería que fuera inmediatamente ejecutable y que la implementación formara parte del proceso.

Puedes estar tranquilo: las herramientas de coaching empresarial, estrategia, ventas, liderazgo y ejecución que trabajamos en EDN están diseñadas para practicarse en tu negocio y en tu desarrollo profesional, no solo para leerse en un libro.

Dicho esto, te invito a mantener una mente abierta, sin comparar automáticamente esta experiencia con otros entrenamientos que hayas vivido. EDN va a desafiar lo que haces, cómo decides y aquello que hoy toleras en tu negocio.

El cambio y la transformación son incómodos. No cualquier persona está dispuesta a atravesar esa incomodidad. La velocidad de tu crecimiento y la calidad de tu vida están directamente relacionadas con el nivel de incomodidad que eres capaz de gestionar con conciencia.

Te invito a salir del mundo de la comodidad, a mirar de frente lo que no está funcionando y a moverte hacia una nueva realidad con disciplina, honestidad y acción.

NO ES INFORMACIÓN. ES PRÁCTICA.

La diferencia está en llevar las distinciones al terreno: conversaciones, decisiones, números, equipo, ejecución y resultados.

RADICAL HONESTY

No necesitas fingir que sabes todo. Necesitas ver con claridad qué sabes, qué no sabes y qué todavía no sabes que no sabes.

Deposita tu confianza en el equipo de Sistema EDN y en el proceso. Rompe con lo que sea necesario para construir la vida y el negocio extraordinario que siempre has querido.

30 DÍAS PARA CONVERTIR INTENCIÓN EN ACCIÓN

Tu negocio cambia cuando tus decisiones empiezan a verse en el mundo real.

**“YO ME INVENTO QUE LOS PRÓXIMOS 30 DÍAS
SERÁN DE LOS 30 DÍAS MÁS IMPORTANTES DE TU VIDA.”**

No porque todo se resuelva en 30 días, sino porque puedes cambiar el ritmo de tus decisiones.

Olvida por un momento el conocimiento que ya dominas y descubre el conocimiento de lo que no sabes que no sabes. Ahí suelen esconderse nuevas posibilidades, conversaciones pendientes, decisiones evitadas y sistemas que todavía no existen.

En EDN vas a trabajar con una idea simple: lo que enfocas se expande. Por eso convertimos la misión en prioridades, las prioridades en metas, las metas en tareas y las tareas en evidencia. Visibilidad = responsabilidad.

Hoy además contamos con EDN IA y EDN OS para aumentar tu capacidad de análisis, organización y ejecución. La tecnología no reemplaza al talento humano; lo libera de trabajo repetitivo para que las personas puedan crear, liderar, vender, relacionarse y resolver mejor.

Tu responsabilidad es mantener el criterio humano. EDN IA analiza y propone. Tú decides, confirmas y avanzas.

Cuando las oportunidades se presentan, lo único que se necesita es TOMAR ACCIÓN.

MI PALABRA ES MI HONOR.

IVÁN MARÍN DÍAZ

Lic. en Producción Cinematográfica · Productor de Televisión

Coach profesional, personal y de negocios · Fundador de Sistema EDN

CAPÍTULO 1

FUNDAMENTOS EDN

CUATRO PRINCIPIOS PARA UN NEGOCIO QUE TE DA LIBERTAD

Estos principios son la base del Sistema EDN. Viven en cada decisión, conversación y acción. No son teoría, son la práctica de un empresario que construye un negocio para una vida extraordinaria.

01



Si tu negocio creció, pero tu libertad no, **todavía no has escalado.**

02



No se trata de reemplazar personas. Se trata de dejar de desperdiciar **talento humano.**

03



¿Necesito otra persona o necesito **un sistema mejor?**

04



Eso es apalancamiento. Eso es escala. **Eso es EDN.**

EL MODELO EDN

CUATRO PILARES. UN MISMO RESULTADO.



NUESTRA FORMA DE PENSAR

Nuestra forma de pensar

Una mentalidad clara transforma decisiones ordinarias en resultados extraordinarios. En EDN creemos en:



Propiedad extrema

Tú eres el responsable de tus resultados.



Comunidad y tribu

Nadie escala solo.



Visibilidad es accountability

Lo que se mide, se mejora.



Haz lo simple

La simplicidad escala.



Lo que resistes persiste

Enfrenta, resuelve, avanza.



Trabaja más inteligente, no más duro

Multiplica tu impacto.

NEGOCIOS
QUE TE DAN
LIBERTAD

SISTEMAS
PERSONAS
RESULTADOS
LIBERTAD

EDN

EDN

CAPÍTULO 2

VISIÓN, PROPÓSITO, MISIÓN Y VALORES

La visión es responsabilidad del líder. No es decoración: dirige decisiones, personas y resultados.

1. PROPÓSITO

Helping people a crear libertad mental y tener éxito en sus negocios.

2. MISIÓN

Crear la red y tribu más exclusiva del mundo, formada por empresarios de élite y emprendedores conscientes, con una comunidad elite de 500 personas para el 2030.

3. NUESTROS VALORES

- Nos enfocamos en el impacto y generamos valor.
- Construimos y hacemos crecer tribus de emprendedores fuertes.
- Trabajamos de forma más inteligente, no más difícil.
- Innovamos y mejoramos constantemente.
- Hacemos lo que decimos que haremos.
- Practicamos una comunicación abierta y honesta.
- Respondemos rápidamente.
- Somos familia.
- Somos deliberados, no desesperados.
- Hacemos las cosas y nos centramos en los resultados.
- Demostramos un liderazgo consciente y humilde que inspira confianza.

La visión debe involucrar e inspirar. Los valores no son aspiraciones: son comportamientos.

EL PROCESO DEL PLAN ESTRATÉGICO

De la razón de existir a la acción diaria.



OFERTA DE VALOR

\$200 - \$600 Ejemplo de rango de valor por oferta.

TUS PRIMEROS 30 DIAS CON EDN

Un ciclo práctico para convertir dirección en ejecución, evidencia y aprendizaje.

01 · DIA 1-10

CLARIDAD

Conoce tu punto de partida.
Construye contexto y define el camino.

02 · DIA 11-20

EJECUCION

Convierte prioridades en acciones, responsables, evidencia y ritmo.

03 · DIA 21-30

IMPULSO

Revisa, corrige e instala el enfoque para seguir avanzando.

DE LA DIRECCION A LA ACCION

DIAGNOSTICO

Punto de partida real

PRIORIDAD

Qué mover primero

META 30

Resultado comprobable

PLAN SEMANAL

Acciones que caben

EVIDENCIA

Qué pasó de verdad

REVISION

Qué sigue

EJECUTA · MIDE · CORRIGE · ESCALA

PRIMERA CLASE · APRENDE EL SISTEMA

EDN OS TU NEGOCIO PASO A PASO

Antes de estrategia, ventas o escala, aprende a convertir la realidad de tu negocio en una meta de 30 días y un plan que puedas ejecutar.

TÚ DIRIGES · EDN TE ACOMPAÑA

Tú compartes lo que sabes. EDN analiza, pregunta y propone. Tú revisas, corriges y decides qué vas a hacer.



PASOS 1 Y 2

PRESENTA TU NEGOCIO Y GENERA TU DIAGNÓSTICO

El sistema necesita contexto real antes de proponerte prioridades.

1 · PERFIL MAESTRO

Cuenta qué vendes, quién compra, cómo trabajas y qué quieres conseguir. Si no conoces un dato, escribe "Por medir".

2 · DIAGNÓSTICO

EDN observa Start Up, Crecimiento, Escala, Cultura y Creativa. Busca qué funciona, qué falta y qué merece atención primero.

TRES PREGUNTAS PARA LEER EL DIAGNÓSTICO

01 ¿Qué requiere atención?

Lee la prioridad y por qué EDN la propone.

02 ¿Qué lo demuestra?

Separa hechos, documentos e hipótesis.

03 ¿Qué falta conocer?

Un dato pendiente puede cambiar la decisión.

REGLA EDN

No conviertas lo desconocido en cero ni en un hecho. La calidad de la decisión depende de la calidad del contexto.

DIAGNÓSTICO Y PRIORIDADES

CLARIDAD HOY. MAYOR LIBERTAD MAÑANA.

LO QUE
SE MIDE
SE MEJORA.

NEGOCIOS
QUE TE DAN
LIBERTAD

1. EVALÚA TU SITUACIÓN ACTUAL

Responde con honestidad. No hay respuestas correctas o incorrectas.



START UP

¿Qué tan clara está mi propuesta de valor?

¿Tengo tracción comercial real?



CRECIMIENTO

¿Mis ventas crecen de forma consistente?

¿Tengo procesos que soporten el crecimiento?



ESCALA

¿Qué tan preparado está mi negocio para escalar?

¿Qué necesito sistematizar o delegar?



CULTURA

¿Mi equipo está alineado con la visión?

¿Qué tan fuerte es mi cultura hoy?



CREATIVA

¿Estoy generando ideas e innovación de forma constante?

¿Qué nuevas oportunidades puedo explorar?

2. LAS 3 PRIORIDADES DE ESTE CICLO

Enfócate. Elige solo tres prioridades que generen el mayor impacto en tu negocio.

1

PRIORIDAD 1

¿Qué voy a lograr?

2

PRIORIDAD 2

¿Qué voy a lograr?

3

PRIORIDAD 3

¿Qué voy a lograr?



3. BLOQUEOS ACTUALES

¿Qué te está frenando? Sé específico.



4. MÉTRICA QUE VOY A MOVER

Define una métrica clave y por qué es importante.

Métrica: _____

Situación actual: _____

Meta en este ciclo: _____

¿Por qué es clave? _____



Una acción a la vez. Registra avance, evidencia y bloqueos.

DISCIPLINA HOY.
UN MUNDO MÁS LIBRE MAÑANA.

ELIGE UNA META QUE PUEDAS COMPROBAR

Una prioridad clara antes de repartir trabajo.

1 · RESULTADO

Qué quieres conseguir en 30 días.

2 · RECURSOS

Quién lo hará, días, minutos y presupuesto.

3 · MEDIDA

Punto de partida, criterio de logro y fecha.

4 · REVISIÓN

EDN propone; tú corriges y confirmas.

ANTES DE CONFIRMAR

La meta debe conectar con una prioridad que, a su vez, acerca el negocio a su misión. El plan semanal viene después.

DE LA META AL TRABAJO DE LA SEMANA

El plan semanal es un derivado de la misión, las prioridades y la Meta 30.

SEMANA 1

Arranque y acciones iniciales.

SEMANA 2

Seguimiento y correcciones.

SEMANA 3

Profundiza en lo que funciona.

SEMANA 4

Cierre, evidencia y decisión.

CADA TAREA DEBE TENER

- Qué hacer
- Quién responde
- Cuándo vence
- Cuánto tiempo requiere
- Cómo se demuestra
- Qué bloqueo existe

CAPACIDAD REAL

Si tienes 100 minutos semanales, reserva al menos 20 para imprevistos.

EJECUCIÓN

PLANIFICACIÓN SEMANAL

La agenda debe reflejar tus metas; de lo contrario, terminará reflejando las prioridades de otros.

LAS 5 METAS PRINCIPALES DE LA SEMANA

- 01 _____
- 02 _____
- 03 _____
- 04 _____
- 05 _____

TOP 3 DIARIAS

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
1. _____	1. _____	1. _____	1. _____	1. _____
2. _____	2. _____	2. _____	2. _____	2. _____
3. _____	3. _____	3. _____	3. _____	3. _____
Quiebres / bloqueos _____	Quiebres / bloqueos _____	Quiebres / bloqueos _____	Quiebres / bloqueos _____	Quiebres / bloqueos _____

Visibilidad es accountability. Lo que se ve, se mide. Lo que se mide, se puede corregir.

PASO 5

HAZ TU TAREA Y DEJA UNA PRUEBA

El criterio manda: Visibilidad es accountability.

NH · NO HECHO

Todavía no empiezas.

EP · EN PROGRESO

Avanzaste, pero falta cumplir el criterio.

H · HECHO

Cumpliste el criterio y escribiste resultado + evidencia.

EJEMPLO

NOTA ÚTIL

“Envié la solicitud a los 3 proveedores. Guardé los mensajes con fecha. Respondieron 2; falta la respuesta del tercero”.

PASO 6

REVISA, APRENDE Y DECIDE

LOGRADO

La evidencia sustenta el criterio.

PARCIAL

Se comprobó una parte.

NO LOGRADO

El criterio no se alcanzó.

POR COMPROBAR

Falta evidencia suficiente.

SI TE ATORAS

- ¿No llegó el correo? Revisa spam.
- ¿El botón no responde? Revisa campos obligatorios.
- ¿No sabes si guardó? Espera confirmación y recarga.
- ¿No permite marcar Hecho? Falta resultado o evidencia.
- ¿Un día no tiene tareas? Un día libre no significa que perdiste el plan.

TU RUTINA EDN

Mira tu tarea. Haz lo acordado. Guarda lo que pasó. Revisa el resultado. Decide el siguiente paso.

VENTAS Y CONVERSACIONES EDN

CONVERSACIONES REALES. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS.

“La intención cuenta más que la técnica.”

IVÁN MARÍN

“Deja tu ego en la puerta.”

IVÁN MARÍN

PERSONAS
CONFIANZA
VALOR
RESULTADOS

BUENAS
CONVERSACIONES
CONSTRUYEN
GRANDES
NEGOCIOS.

EL FLUJO DE VENTAS EDN

UN PROCESO SIMPLE. CONVERSACIONES QUE GENERAN LIBERTAD.



PREGUNTAS QUE ABREN LA VENTA

PREGUNTAS SIMPLES. CONVERSACIONES PODEROSAS.

- ¿Qué está pasando realmente?
- ¿Qué te está costando?
- ¿Qué pasa si esto sigue igual?
- ¿Qué quieres lograr?

SEÑALES AMARILLAS

SI IDENTIFICAS ESTAS SEÑALES, PROCEDE CON CAUTELA.



NO URGENCIA

“Podría ser, pero no es prioridad ahora.”



NO DECISIÓN

“Tengo que consultarlo con otros.”



NO PRESUPUESTO

“No tenemos presupuesto este año.”



NO COMPROMISO

“Me parece interesante, pero no vamos a avanzar por ahora.”

IDEAS
PLANEACIÓN
EJECUCIÓN
RESULTADOS
LIBERTAD

“Las soluciones no tienen valor; adquieren valor en función del costo de los problemas que resuelven.”

IVÁN MARÍN

MÁS
CONVERSACIONES
MÁS VALOR
MÁS LIBERTAD

VENTAS

VENTAS SIMPLIFICADAS

Tu tono y tu método: conversaciones reales, escucha, evidencia, impacto y decisión.

LOS 7 FUNDAMENTOS

1. La intención cuenta más que la técnica.
2. No hagas suposiciones.
3. Muévete de la solución.
4. Deja tu ego en la puerta.
5. Las preguntas y la escucha son dos caras de la misma moneda.
6. Retira las capas de la cebolla.
7. Reduce la velocidad ante las señales amarillas.

LAS 9 PREGUNTAS

1. ¿Cuáles son los problemas más importantes?
2. ¿Cuál es el principal?
3. ¿Qué evidencia tienes?
4. ¿Cómo afecta eso a tu vida y a tu situación?
5. ¿Y si pudiéramos agitar una varita mágica?
6. ¿Cómo impactaría eso en tu vida y situación?
7. ¿Cuándo quieres resolverlo?
8. ¿Cómo tomas tus decisiones?
9. ¿Tienes un presupuesto?

Las soluciones no tienen valor; solo adquieren valor en función del costo de los problemas que resuelven.

SEÑALES AMARILLAS Y OBJECIONES

Cuando aparece una señal amarilla, reduce la velocidad. No empujes: aclara.

3 PASOS PARA MANEJAR OBJECIONES

- Expresa que estás confundido, preocupado o que consideras que existe un problema.
- Explica exactamente lo que percibes como la confusión, la preocupación o el problema.
- Devuélveles la situación para que la aclaren: “Debe haber algo que no estoy entendiendo. ¿Qué es?”

BUSCA PRUEBA E IMPACTO

- Prueba: ver, oír, sentir; dura, suave o anecdótica.
- Costo: familia, relaciones, negocio, emocional, finanzas, tiempo, salud.
- Sin evidencia e impacto, nada cambia.

Devuélveles la inquietud utilizando sus propias palabras. Sin ego. Crea un espacio seguro para la verdad.

“Me debo de estar perdiendo de algo, porque no tiene sentido para mí. ¿Qué es?”

MATRIZ DE VENTAS EDN

Usa este marco para volver a encauzar la conversación.

PROBLEMA	PRUEBA DEL PROBLEMA	PRUEBA DEL RESULTADO
	COSTO DEL PROBLEMA	VALOR DEL RESULTADO

LAS 3 PREGUNTAS DE CIERRE

- Tiempo: si puedo ofrecer una solución que satisfaga exactamente tus necesidades, ¿quieres comenzar?
- Dinero: ¿Tienes un presupuesto para resolver este problema?
- Proceso: Ayúdame a comprender cómo tomas tus decisiones. ¿Cuál es tu proceso?

PRINCIPIOS DE INFLUENCIA

Influir no es empujar: es crear claridad para que una persona pueda decidir.



REGLA DE INFLUENCIA EDN

La intención cuenta más que la técnica. Usa emoción para captar atención, autoridad para crear confianza, lógica para respaldar la decisión y certeza para reducir fricción. La tensión debe nacer de problemas reales, evidencia y costo; nunca de miedo inventado.

Secuencia para landings y ventas:

Dolor real → Evidencia → Costo → Tensión → Autoridad → Lógica → Certeza → Decisión

CAPÍTULO 2

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

NEGOCIOS
QUE TE DAN
LIBERTAD

MARKETING Y GENERACIÓN DE DEMANDA

Atrae, conversa y convierte con un sistema simple y repetible.

MÁS
PERSONAS
MÁS OPORTUNIDADES
MÁS LIBERTAD

1. OFERTA CLARA

- Resuelve un problema real y específico.
- Comunica el valor y el resultado.



2. MENSAJE CLARO

- Habla el idioma de tu cliente ideal.
- Enfócate en el beneficio, no en las características.



3. CANAL CORRECTO

- Esté donde ya está tu cliente ideal.
- Prioriza 1-2 canales y hazlos extraordinarios.



4. LLAMADO A LA ACCIÓN

- Indica el siguiente paso de forma simple y directa.
- Reduce la fricción para que sea fácil decir "sí".

EL FUNNEL DE CRECIMIENTO DEL INTERÉS A LA LIBERTAD



CONTENIDO QUE MUEVE EL NEGOCIO

- AUTORIDAD** (Icon: person): Demuestra tu experiencia y punto de vista.
- OBJECIONES** (Icon: speech bubble): Resuelve dudas antes de que aparezcan.
- PRUEBA** (Icon: shield with checkmark): Comparte resultados reales y casos de éxito.
- EDUCACIÓN** (Icon: graduation cap): Enseña, aporta valor y genera confianza.
- INVITACIÓN** (Icon: paper plane): Lleva a la acción con una propuesta clara.

UN SISTEMA. MÁS PERSONAS. MÁS RESULTADOS.



Lo simple vende mejor
cuando está bien ejecutado.

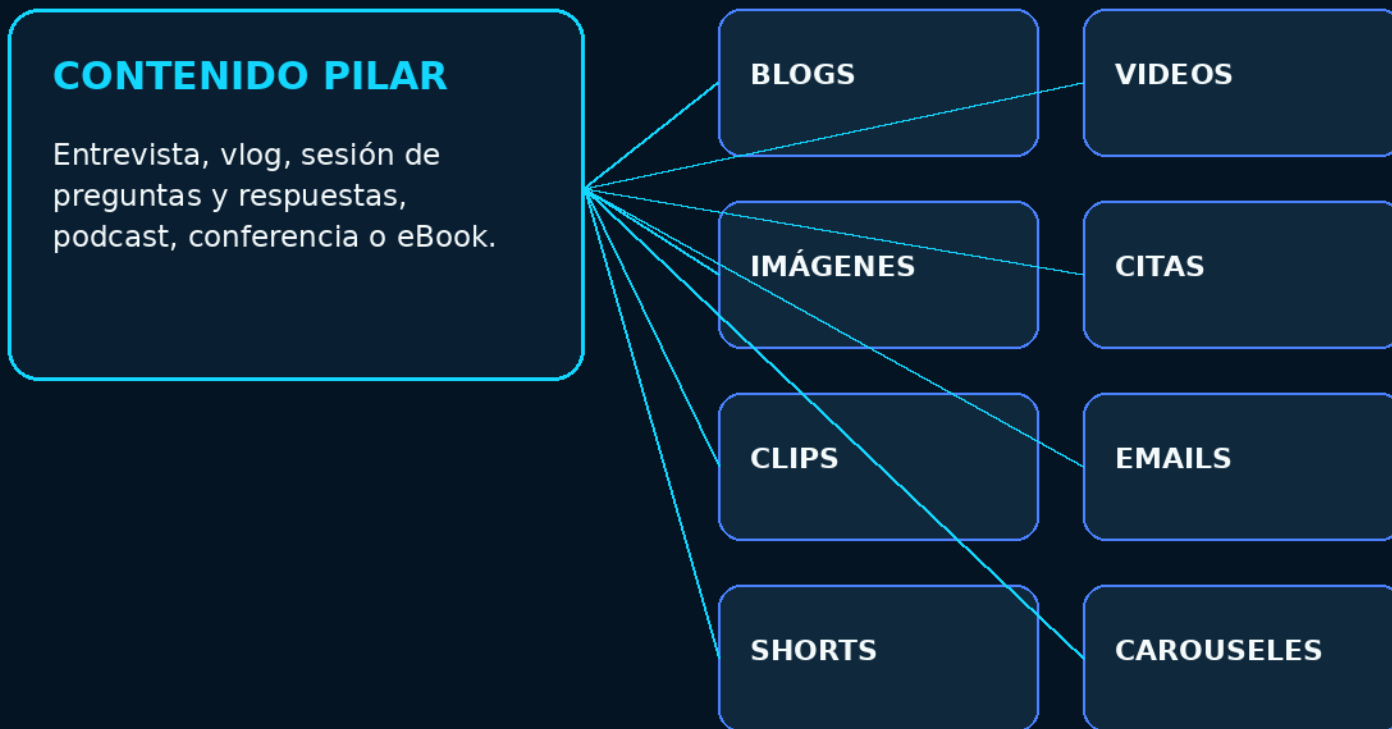
— IVÁN MARÍN

ESTRATEGIA
EJECUCIÓN
CRECIMIENTO
LIBERTADEDN
UN MUNDO
MÁS LIBRE

EDN

EL PILAR DE LA ESTRATEGIA

Una idea fuerte puede convertirse en decenas de piezas de contenido.



OBJETIVO DEL MICROCONTENIDO

- Conducir tráfico de regreso al contenido pilar.
- Generar más puntos de contacto y conversación.
- Crear coherencia de mensaje en diferentes plataformas.
- Usar cada pieza como parte de un embudo de atención y confianza.

CREA TU MENSAJE DEL MILLÓN

Claridad para que el mercado entienda quién eres, qué resuelves y por qué importa.

1. ¿Para quién es tu mercado objetivo?

2. ¿Con qué problema o insatisfacción viven?

3. Mi producto o servicio es...

4. ¿Qué proporciona? ¿Qué permite hacer, tener o ser?

5. ¿A diferencia de qué otras opciones?

6. ¿Qué beneficios y resultados principales ofrece?

5 CLAVES PARA CREAR CONTENIDO EXCELENTE

Método de contenido pilar y reutilización, adaptado al ecosistema EDN.

1 MARCO

Elige un formato claro: pasos, errores, claves, razones, preguntas o reglas.

2 APERTURA

Escribe un titular que conecte con un beneficio o problema real.

3 PROMESA

Explica qué aprenderá la persona y por qué importa.

4 DESARROLLO

Cada sección: idea principal + 3 puntos + ejemplo o visual + cita/idea clave.

5 ACCIÓN

Cierra con un siguiente paso claro: conversación, diagnóstico, recurso o llamada a la acción.

EDN conserva la lógica de “contenido pilar → microcontenido” popularizada por Gary Vaynerchuk, adaptándola a eBooks, clases, webinars y piezas comerciales actuales.

CAPÍTULO 08

FINANZAS Y MÉTRICAS

Mide. Decide. Crece con libertad.

NEGOCIOS
QUE TE DAN
LIBERTAD



VENTAS

\$125,000

▲ +12%

vs. mes anterior



CASH FLOW

\$28,400

▲ +18%

vs. mes anterior



MARGEN

32%

▲ +4%

vs. mes anterior



LEADS

1,850

▲ +22%

vs. mes anterior



CONVERSIÓN

12%

▲ +3%

vs. mes anterior

Cada número cuenta una historia

Las finanzas no son solo cifras, son el reflejo de la realidad de tu negocio. Medir sin ego te permite ver con claridad, tomar mejores decisiones y construir un negocio más sólido y libre. Los números no mienten: te muestran dónde estás y hacia dónde puedes ir.

REALIDAD
SIN EGO
DECISIONES
CON LIBERTAD

REVISIÓN FINANCIERA SEMANAL

01	Ingresos	¿Cuánto dinero entró esta semana? (por producto, canal o cliente)
02	Gastos	¿Cuánto dinero salió? (fijos, variables, imprevistos)
03	Cobros pendientes	¿Qué dinero está por entrar? (anticipos, facturas, clientes)
04	Rentabilidad	¿Estoy generando utilidad? (margen real del negocio)
05	Decisiones	¿Qué ajuste, qué mantengo y qué acelero la próxima semana?

PREGUNTAS CLAVE



¿Qué número tengo
que mover?



¿Qué lo está
afectando?



¿Qué acción
lo cambia?



¿Quién es
responsable?

“No puedes escalar lo que no puedes medir.”

REVISIÓN FINANCIERA SEMANAL

Los números son información. Úsalos para decidir sin ego.

01 INGRESOS

¿Cuánto dinero entró esta semana?

02 GASTOS

¿Cuánto dinero salió?

03 COBROS PENDIENTES

¿Qué dinero está por entrar?

04 RENTABILIDAD

¿Estoy generando utilidad?

05 DECISIONES

¿Qué ajusto, mantengo y acelero?

No puedes escalar lo que no puedes medir.

CRECIMIENTO

7 PASOS PARA UNA ALIANZA ESTRATÉGICA

Construye relaciones que multipliquen alcance, confianza y oportunidades.

PASO 01

Identifica el mercado objetivo y sus patrones de tiempo y dinero.

PASO 02

Construye una lista amplia de socios potenciales.

PASO 03

Define 2 ofertas: una para el asociado y otra para el cliente.

PASO 04

Elige el medio: en tienda, email, mensaje directo, social media.

PASO 05

Consigue respaldo.

PASO 06

Establece una fecha límite y un lanzamiento.

PASO 07

Cultiva la relación.

ORGANIGRAMA: PRIMERO EL ROL, DESPUÉS EL PUESTO

Diseña la empresa que necesitas antes de llenar puestos.



El organigrama no describe solo quién está hoy. Define qué responsabilidades necesita el negocio para dejar de depender del fundador.

RECLUTA TALENTO CON MOTIVACIÓN INTRÍ

El sistema se automatiza cuando las personas correctas pueden sostenerlo y mejorarlo.

INICIATIVA

No espera supervisión constante; identifica y mueve el trabajo.

RESPONSABILIDAD

Cumple acuerdos, comunica y hace visible el resultado.

APRENDIZAJE

Aprende rápido, acepta feedback y mejora procesos.

ALINEACIÓN

Entiende la misión y toma decisiones coherentes con ella.

OBJETIVO

No se trata de llenar puestos. Se trata de construir un equipo capaz de ejecutar sistemas con autonomía, criterio y compromiso. La IA reduce trabajo repetitivo; el talento humano lidera, vende, crea y resuelve.

IA, SISTEMAS Y EDN OS

EDN OS no reemplaza tu criterio.
Multiplica tu capacidad de ejecutar.

SISTEMAS
INTELIGENTES
PARA UNA
LIBERTAD REAL



- Inicio
- Módulos
- Proyectos
- Métricas
- Automatizaciones
- Recursos

DISCIPLINA
EJECUCIÓN
RESULTADOS
LIBERTAD

Hola,
Aquí es donde las ideas se convierten en resultados.

UN NEGOCIO MÁS LIBRE
ES POSIBLE

SISTEMAS
PERSONAS
RESULTADOS
LIBERTAD



01
Operar IA
Convierte la IA en un aliado real de tu negocio.





02
Finanzas
Control, claridad y crecimiento sostenible.





03
Estrategias de negocio
De la visión a la ejecución.





04
Ventas
Más conversaciones. Más clientes. Más libertad.





05
Automatización
Sistemas que trabajan para ti, 24/7.





01

Analiza

EDN OS analiza tu negocio, procesa tus datos y detecta oportunidades, patrones y cuellos de botella.



02

Propone

Te entrega recomendaciones estratégicas, planes de acción y automatizaciones listas para implementar.



03

Tú decides

Tienes el control. Tú validas, ajustas y tomas las decisiones. EDN OS ejecuta contigo, no en lugar de ti.



Detecta
cuellos de botella



Simplifica



Automatiza



Escala

No se trata de tener 5 empleados más.

Se trata de tener un mejor sistema trabajando contigo.

IDEAS
PLAN
ACCIÓN
RESULTADOS

CÓMO OPERAR IA EN EDN

La IA no reemplaza tu criterio. Te ayuda a investigar, organizar, analizar, documentar y acelerar.

- Da contexto e instrucciones claras antes de pedir una respuesta.
- Valida los outputs. La IA propone; tú decides y confirmas.
- Úsala para investigar, organizar información y acelerar análisis.
- Identifica tareas que pueden simplificarse, automatizarse o eliminarse.
- Integra IA con criterio humano, control y responsabilidad.
- Busca capacidad adicional sin aumentar complejidad al mismo ritmo.

No se trata de reemplazar personas. Se trata de dejar de desperdiciar talento humano en tareas que pueden simplificarse, automatizarse o acelerarse.

Antes de contratar a tu próximo empleado, pregúntate: ¿necesito otra persona o necesito un sistema mejor?

La capacidad obtenida depende del tipo de negocio, procesos, herramientas, equipo y nivel de implementación. “Hasta 5 roles” describe capacidad potencial de trabajo, no una garantía de sustitución de personal ni de ahorro específico.



Mi palabra es mi honor.
Hacemos lo que decimos que haremos.



Propiedad extrema:
todo en tu vida y en tu negocio requiere liderazgo.

— La confianza se construye con **ejecución, responsabilidad y coherencia.** —

LIDERAZGO

CULTURA: LO QUE TOLERAS CRECE

Liderazgo no es un título. Es un comportamiento.

ANIQUILADORES DE CULTURA

- Visión débil.
- Falta de liderazgo.
- Políticas absurdas y chismes.
- Nosotros contra ellos.
- Ego: justificar, culpar y desviar.
- Falta de empoderamiento.
- Reclutar a las personas equivocadas.
- No practicar la comunicación abierta.
- Hacer que las personas fracasen.
- Comportamiento basado en la víctima.

MI PALABRA ES MI HONOR.

Hacemos lo que decimos que haremos. La confianza se construye con consistencia.

PROPIEDAD EXTREMA

Todo en tu vida y en tu negocio mejora cuando asumes responsabilidad total.

RITMO DE REUNIONES EDN

Revisar. Marcar. Celebrar. Planificar. Ejecutar.

DIARIA · 8 MINUTOS

Top 3 de ayer · Top 3 de hoy · cuellos de botella

SEMANAL · 12 MINUTOS

Victorias · 5 metas · intención · Top 3 · quiebres

MENSUAL · 1 DÍA

Revisar · marcar · celebrar · planificar · generar ideas

CUATRIMESTRAL · 1-2 DÍAS

Revisar · celebrar · planificar · establecer prioridades

ANUAL · 2-3 DÍAS

Revisar · marcar · celebrar · reiniciar · planificar

ESCALA

DELEGAR, SISTEMATIZAR, ESCALAR

La verdadera escala produce más sin hacer crecer la complejidad al mismo ritmo.

01 ESTABILIZA

Aclara prioridades y números.

02 SISTEMATIZA

Documenta y repite lo que funciona.

03 DELEGA

Mueve decisiones al nivel correcto.

04 ESCALA

Multiplica ventas, capacidad y alcance.

05 IMPACTA

Construye libertad, legado y comunidad.

Pasa tu sabiduría, no tus heridas. Construye un negocio que pueda crecer más allá de ti.

INTEGRACIÓN

MI PRÓXIMO CICLO EDN

Lo que enfocas se expande. Elige con claridad.

Resultado más importante de los próximos 30 días

Mi prioridad principal del mes

Las 3 metas que voy a proteger esta semana

Métrica principal que voy a mover

Conversación o decisión que estoy evitando

Proceso que voy a simplificar o automatizar

Compromiso que demostraré esta semana

1 prioridad del mes → 3 metas por semana → acciones → evidencia → revisión.

TABLERO SEMANAL EDN

Visibilidad es accountability.

Métrica	Meta	Actual	Estado	Acción
Ventas				
Leads				
Conversión				
Cash flow				
Margen				
Cobros pendientes				
Contenido				
Reuniones				
Automatizaciones				
Prioridad semanal				

Cada viernes: mide, celebra, corrige y define la siguiente acción.

MODULO OPERATIVO

LANDING + STRIPE

Este bloque conserva el contenido operativo del manual base.
Documenta cómo pasar de oferta a landing, cobro, publicación,
prueba, webhooks y automatización post-pago.

Uso recomendado: equipo interno / operadores EDN.
El participante no necesita ejecutar estas configuraciones.

PRINCIPIO OPERATIVO

Primero haz que el flujo funcione. Después automatiza y escala. No
cambies cinco cosas a la vez: identifica el punto exacto donde se
rompe el recorrido.

MÓDULO OPERATIVO · EDN OS

CREA TU LANDING Y CONÉCTALA CON STRIPE

Un sistema paso a paso para convertir una oferta en una página pública que informa, cobra y activa clientes.



DE LA IDEA AL COBRO.
SIN PERDER EL CONTROL.

EDN IA puede ayudarte a construir y acelerar el sistema. Tú validas, decides y publicas.

RESULTADO DEL MÓDULO

EL SISTEMA COMPLETO EN UNA SOLA MIRADA

1 · OFERTA

Qué vendes, para quién, resultado, precio y siguiente paso.

2 · LANDING

Mensaje, estructura, prueba, planes y CTA.

3 · STRIPE

Producto, precio y Payment Link.

4 · PUBLICAR

Cloudflare Pages con URL HTTPS real.

5 · PROBAR

Móvil, WhatsApp, incógnito y cada botón.

6 · AUTOMATIZAR

Pago confirmado → cliente → bienvenida → acceso.

REGLA EDN

Primero haz que el flujo funcione. Después automatiza y escala.

PASO 1

DEFINE LA OFERTA ANTES DE TOCAR EL DISEÑO

¿QUIÉN COMPRA?

Describe el cliente ideal con claridad.

¿QUÉ PROBLEMA RESUELVES?

Un problema real, observable y prioritario.

¿QUÉ RESULTADO BUSCA?

Resultado deseado sin promesas falsas.

¿QUÉ INCLUYE?

Entregables, soporte, acceso, duración.

¿CUÁNTO CUESTA?

Precio de hoy, recurrencia y compromiso.

¿QUÉ DEBE HACER AHORA?

Una sola acción principal.

EJEMPLO EDN

CICLO 30 · \$147 · PAGO ÚNICO

CONTINUIDAD · \$97/MES

EQUIPOS · \$1,900/MES

PASO 2

ARQUITECTURA DE UNA LANDING QUE CONVIERTE

Cada

- | | | |
|----|-------------|--|
| 01 | HERO | Qué ofreces + para quién + resultado + CTA |
| 02 | PROBLEMA | Haz visible el costo de seguir igual |
| 03 | MECANISMO | Cómo funciona tu sistema |
| 04 | IA + HUMANO | Qué hace la tecnología y qué decide la persona |
| 05 | OFERTA | Planes, precio, condiciones |
| 06 | PAGO | Botones claros hacia Stripe |
| 07 | FAQ | Objeciones reales |
| 08 | CTA FINAL | Una sola decisión siguiente |

En móvil, precios y pago no deben quedar enterrados. Repite el CTA cuando tenga sentido.

PASO 3

CONSTRUYE LA LANDING CON IA, PERO NO DELEGUES TU CRITERIO

La IA acelera la primera versión. Tú decides el mensaje, la oferta, la prueba y lo que se publica.

PROMPT MAESTRO

Crea una landing para [OFERTA] dirigida a [CLIENTE IDEAL]. Objetivo: [ACCIÓN]. Mantén un estilo [ESTILO]. Estructura: hero, problema, mecanismo, IA + criterio humano, beneficios, oferta, planes, pago, FAQ y CTA final. No inventes testimonios, cifras ni resultados. Marca cualquier dato faltante como pendiente. Optimiza primero para móvil.

REVISA ANTES DE PUBLICAR

- ☐ ¿Se entiende qué vendes en 5 segundos?
- ☐ ¿El precio y la recurrencia están visibles?
- ☐ ¿La IA evitó inventar testimonios o garantías?
- ☐ ¿El CTA funciona en móvil?
- ☐ ¿La página sigue sonando a tu marca?

PASO 4

STRIPE: PRODUCTO → PRECIO → PAYMENT LINK

Stripe separa lo que vendes del precio y del enlace de checkout. Esa separación te permite cambiar precios sin rehacer toda la landing.



EN EL DASHBOARD

- ☐ 1. Crea o selecciona el producto.
- ☐ 2. Crea el precio correcto: pago único o mensual.
- ☐ 3. Crea el Payment Link.
- ☐ 4. Abre el link en modo incógnito antes de conectarlo a la landing.
- ☐ 5. Copia la URL buy.stripe.com y guárdala con el nombre del plan.

Nunca pongas Secret Keys, API Keys privadas, contraseñas o códigos 2FA dentro del HTML.

PUNTO CRÍTICO

RECURRENTE NO SIGNIFICA DURACIÓN FIJA

Un precio mensual define cada cuánto se cobra. No define por sí solo cuántas veces debe cobrarse.

A

PAGO ÚNICO
Ejemplo: Ciclo 30. El cliente paga una vez y termina.

B

RECURRENTE
Ejemplo: \$97/mes. Stripe seguirá facturando mientras la suscripción siga activa.

C

DURACIÓN FIJA
Ejemplo: 11 meses o 3 meses. Necesitas un schedule o automatización que cierre el ciclo.

EJEMPLO EDN

OFERTA	PRECIO	DURACIÓN	CONFIGURACIÓN
Ciclo 30	\$147	Una vez	Payment Link one-time
Continuidad	\$97	11 meses	Mensual + Schedule / automatización
Mastermind Equipos	\$1,900	3 meses	Mensual + Schedule / automatización

Para un número exacto de ciclos, documenta la regla y configúrala en Stripe antes de enviar tráfico.

PASO 5

CONECTA STRIPE A LA LANDING SIN COMPLICARTE

Para empezar, un botón normal que abre un Payment Link es más robusto que una integración compleja.

EJEMPLO HTML

```
<a href="https://buy.stripe.com/TU_LINK"
  target="_blank" rel="noopener noreferrer"
  class="btn-pago">
  COMENZAR AHORA
</a>
```

REGLAS

- ☐ Un botón = un plan = un Payment Link.
- ☐ No reutilices el link de un precio antiguo.
- ☐ Abre el checkout desde móvil y desktop.
- ☐ El texto del botón debe decir qué ocurre al hacer clic.
- ☐ Usa target=_blank para no perder la landing.

No necesitas exponer credenciales de Stripe para usar Payment Links.

PASO 6

PUBLICA EN UNA URL HTTPS REAL

1 · CLOUDFLARE

Workers & Pages

2 · PAGES

Continue to Pages

3 · DIRECT UPLOAD

Drag and drop your files

4 · PROYECTO

Nombre: tu-marca

5 · DEPLOY

Sube ZIP o carpeta

6 · URL PÚBLICA<https://tu-proyecto.pages.dev>**IMPORTANTE**

Para este flujo usa Pages Direct Upload. Así puedes subir nuevas versiones del mismo proyecto sin cambiar la URL.

PASO 7

PRUEBA COMO CLIENTE, NO COMO CREADOR

MÓVIL

Abre la URL en Safari o Chrome.

WHATSAPP

Envíate el link y ábrelo desde el mensaje.

PRIVADO

Prueba en incógnito sin sesiones abiertas.

PLANES

Cada botón abre el plan correcto.

IMPORTE

El checkout muestra precio y recurrencia correctos.

CONFIRMACIÓN

Completa una prueba y confirma el siguiente paso.

GO / NO-GO: si un botón falla, no compres tráfico. Corrige primero el cuello de botella.

PASO 8

DESPUÉS DEL PAGO EMPIEZA LA EXPERIENCIA

Stripe cobra. Tu sistema escucha eventos y activa el siguiente paso.



EVENTOS ÚTILES

`checkout.session.completed`

Checkout terminado correctamente.

`invoice.paid`

Cobro recurrente pagado.

`invoice.payment_failed`

Intento de factura falló.

`customer.subscription.deleted`

La suscripción terminó.

La confirmación de pago debe venir del evento de Stripe, no solo de la página de 'gracias'.

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

NO ABRE LA LANDING

¿La URL es HTTPS y pública? ¿Estás enviando la URL, no el archivo?

BOTÓN NO HACE NADA

¿El href contiene el Payment Link correcto?

ABRE PLAN EQUIVOCADO

Cada botón debe tener su propio link.

PRECIO INCORRECTO

Corrige Price / Payment Link en Stripe. No arregles el precio solo en la landing.

RECURRENTE NO TERMINA

Implementa Schedule / automatización para N ciclos.

PAGO ENTRA, ACCESO NO

Revisa webhook y la automatización post-pago.

Radical honesty: si no sabes dónde falla, prueba el sistema desde cero y observa cada transición.

CIERRE OPERATIVO

CHECKLIST DE LANZAMIENTO EDN

Publica cuando puedas marcar todo. Después mide y mejora un cuello de botella por ciclo.

- ☐ Oferta, cliente ideal y resultado claros.
- ☐ Precio de hoy y recurrencia visibles.
- ☐ Payment Links correctos y activos.
- ☐ Duración fija documentada y automatizada cuando aplique.
- ☐ Botones funcionan en móvil y desktop.
- ☐ Landing publicada por HTTPS.
- ☐ Checkout probado en incógnito.
- ☐ Página / mensaje de confirmación definido.
- ☐ Webhooks y seguimiento post-pago definidos.
- ☐ No hay secretos, keys privadas ni datos bancarios en el HTML.

FUENTES OPERATIVAS

- Stripe: Payment Links / Checkout / Subscription Schedules / Webhooks
- Cloudflare Pages: Direct Upload / Drag and Drop / New Deployment

El conocimiento no transforma. La ejecución sí. Construye el sistema, pruébalo, mídelo y corrígelo.

CAPÍTULO FINAL

NO TEMAS AL FRACASO. TEME SEGUIR EN EL MISMO LUGAR EL PRÓXIMO AÑO.

El conocimiento no transforma. La ejecución sí. Elige una prioridad, protege un bloque, haz lo que dijiste que ibas a hacer y vuelve a medir.

Ejecuta. Mide. Corrige. Escala.

SIGUIENTE PASO

ENTRA. ELIGE TU PLAN. EMPIEZA TU CICLO EDN.

<https://sistema-edn.pages.dev>

Sistema EDN · Iván Marín · Empresarios de Nueva Generación