

AUDITA TU EMPRENDIMIENTO O PROFESIÓN INDEPENDIENTE



Entiende cuales son las áreas de oportunidad en las que más te debes enfocar para incrementar potencialmente tus ingresos, ventas y proyectos aprovechando lo que ya tienes.

¿ESTÁS EMPEZANDO A PADECER TU EMPRENDIMIENTO O PROFESIÓN INDEPENDIENTE EN LUGAR DE DISFRUTARLO?



¿YA PASARON VARIOS MESES Y TODO SE VE IGUAL QUE EL AÑO PASADO?

¡No vas a llegar allá con ideas, acciones y decisiones que te dejan aquí!

Esta guía GRATUITA para auditar tu emprendimiento o profesión independiente te ayudará a definir cuáles son las áreas en las que tienes oportunidades y que más te debes enfocar con el fin de que tu emprendimiento o profesión independiente sean ¡COMO TÚ LOS IMAGINASTE!:

- ✓ Con clientes constantes y de los que sí quieres.
- ✓ Con proyectos del nivel que tú quieres.
- ✓ Con los ingresos del nivel que también quieres

El emprendimiento y cualquier trabajo independiente tienen
cantidad retos

A diferencia de un empleo, donde las personas se dedican a realizar únicamente las actividades para las que se les contrata, en el ámbito independiente el encargado de dirigir todas las áreas de negocio y dar los máximos resultados eres TÚ MISMO, lo que lo convierte más que un trabajo:

¡En un estilo de vida!

Por lo tanto, lo más importante en esta elección es lograr que cada día sea una aventura fascinante.

Si has comenzado a sentir que tu emprendimiento está dejando de ser esa aventura fascinante, ya sea porque el tipo de proyectos que aceptas no te encantan, no tienes los resultados de acuerdo a tu capacidad o porque tus ingresos no llegan en la cantidad o con la frecuencia que esperas, entonces **ES TU NEGOCIO EL QUE TE ESTÁ MANEJANDO A TI.**

¿Cómo te ayudará esta auditoría?

Para lograr que tu emprendimiento o profesión independiente tengan la forma y resultados que tú esperas, lo primero que debes hacer es entender cuáles son las oportunidades que no estás viendo y luego, definir qué necesitas.

¡No se trata de adivinar ni de pensar qué más se te ocurre!

“¿Tomaré otra certificación?”

“¿Añadiré otro producto o servicio?”

“¡Seguro me irá mejor si empiezo en redes sociales!”

¡NO!

Lo primero es entender en realidad cuales son los puntos de oportunidad que te llevan directamente a los resultados que buscas.

Deja de pensar que la gran calidad con la que te desempeñas y tu pasión por lo que haces te traerán las ventas y las grandes cifras. ¡NO!

Lo que necesita hoy tu emprendimiento o profesión independiente es ¡A TI!
A ti con una mentalidad directiva, entendiendo cuales son las ideas, acciones y herramientas que no estás dirigiendo de manera adecuada.

¡Actuar con visión empresarial!

¡Bienvenido a la auditoria de oportunidades de tu negocio!

Antes de entrar de lleno en el tema, me gustaría contarte las dos razones por las que muy poca gente audita sus negocios.

1 Razón Porque no tenemos el hábito de auditar y se piensa que es "estar sentado perdiendo el tiempo cuando se podría estar haciendo algo para mejorar".

La mayoría de las personas, cuando los resultados no se ven como ellos quisieran, buscan una acción inmediata para ver si funciona:

Algunos añaden un nuevo sabor de productos que les han solicitado últimamente, o añaden un nuevo servicio que parece bueno.

Incluso hay personas que se anotan en un Master para adquirir los conocimientos que creen les hacen falta...

Lo que hacen es ¡Ponerse en acción! ¿Y qué acción?

La que se les ocurre, aunque la mayoría de las veces no responde a algo concreto.

2 Razón Auditar puede ser incómodo y frustrante.

Auditar es muy incómodo y frustrante. Te darás cuenta de que las cosas no están pasando como desearías, que casi todo es tu responsabilidad, y ¡que no sabes qué hacer distinto! (Es decir, te darás cuenta de lo que ya sabías, pero no querías darte cuenta).

Esta auditoría se trata de buscar OPORTUNIDADES, y no errores.

Una vez que veas tus resultados de manera clara, entenderás en qué enfocarte, cual es la dirección que debes seguir y sobre todo, dejarás de dudar si vale la pena continuar.

Diferencia entre manejar tú negocio y que éste te maneje a ti.

Cuando tú manejas tu negocio:



Entiendes bien lo que funciona, lo ajustas y lo repites.



Las cosas se dan como resultado de tus acciones y estrategias.



Sabes cuánto será el ingreso aproximado porque tienes una manera de hacer que las cosas sucedan.



Los clientes adecuados llegan a ti.



Pones el precio adecuado a tus productos o servicios. ¡Conoces la razón de ese precio!



Te va como quieres que te vaya. Claro, ¡Siempre puedes mejorar y sabes que vas por buen camino!



Trabajas mucho y ves resultados y avances constantes.



En general te sientes satisfecho y motivado cada mañana. Te sabes en control de la situación. ERES TODO UN DIRECTIVO.

Cuando el negocio te maneja a ti:



Cuando las cosas no funcionan, añades o eliminas, según se te ocurre: productos, cursos, certificaciones. ¡INTERMINABLE!



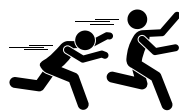
Esperas que los buenos resultados sucedan porque haces un trabajo de gran calidad y con mucha pasión.



Vives haciendo cuentas. NO puedes proyectar tus ganancias ni mensuales ni anuales.



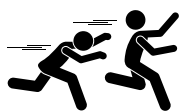
Sientes que cada día estás persiguiendo clientes. Buscas, ofreces, ¡Tratas de atraparlos! Es desgastante.



Pones un precio y luego lo ajustas de acuerdo al cliente.



Ves a otros con productos o servicios similares a los tuyos, pero a ellos les va de lo mejor. No sabes qué estás haciendo mal.



Trabajas mucho, pero te sientes agobiado, cansado...te preguntas qué te falta.



Vives una montaña rusa de emociones: A veces estás super motivado (cuando las cosas salen bien) y otras no quieres ni salir de la cama del estrés y desánimo. (Estás pensando que lo mejor es volver a ser empleado)

¿Qué lograrás en estos 5 días?



En estos 5 días vas a construir la habilidad de auditar las oportunidades tanto de tu negocio como de ti mismo.

Así, cuando algo no funcione, no te perderás en preguntas como:

- ▶ “¿En qué fallé?” (Buscando un error en ti)
- ▶ “¿Por qué no llega la gente?” (Buscando lo difícil a una situación)
- ▶ “¿Por qué piden descuentos?” (Culpando al cliente)

Y cuando las cosas salgan bien, sabrás que **NO FUE CUESTIÓN DE SUERTE**, sino de acciones concretas que tú puedes controlar.

¿Cómo trabajaremos?

Cada uno de estos 5 días auditarás una de las partes más importantes (y que son las que atraen clientes y ventas) de tu emprendimiento o profesión independiente. Serán solamente 10 preguntas por día.

Cada área será auditada bajo dos métricos:

↙
¿Cómo está funcionando (desde una visión de marketing)?

↘
¿Qué tan fascinante es como aventura? (Desde una visión de mentalidad)?

Responde todas las preguntas de cada día. Cada punto es una valoración.

Tanto si respondes con facilidad como si la respuesta es “No sé” ¡Es correcto!

Se trata de que comiences a entender cuáles son los puntos a considerar para elevar el tipo de clientes, ingresos y ventas, y qué tan bien los manejas.

¡Vamos a la auditoría!

¿Cómo será el trabajo de estos días?

Cada uno de estos 5 días recibirás 10 afirmaciones que evaluarás de acuerdo a cómo conoces o percibes:

TU NEGOCIO
A TUS CLIENTES
TU VISIÓN
TU MARKETING
TUS VENTAS.

Cada área será auditada bajo dos métricos:

¿Cómo está funcionando? y
¿Qué tan fascinante es como aventura?

¿Cómo es la evaluación?

Cada día inicia con 2 ó 3 preguntas abiertas y otras 8 de puntuación clara.

Puntuación de las preguntas abiertas:

Una vez que des respuesta a cada una de las preguntas abiertas, da un puntaje de acuerdo AL NIVEL DE PRECISIÓN CON QUE RESPONDISTE:

No puedo (0)
De manera vaga (1)
Creo que sí (3)
Lo describo pero me enredo (4)
Lo hago perfectamente(5)

¡COMENZAMOS!

DIA 1

REVISIÓN GENERAL DE TU NEGOCIO.

Para que tu emprendimiento o profesión independiente funcionen debes saber describirlos muy bien, es decir, entenderlos. Solamente así podrás enfocarte en lo que más conviene.

1 Describe en 3 renglones, o menos, ¿De qué se trata tu negocio?

2 Escribe los objetivos monetarios que tienes de él. (una cifra mensual o anual)

Mi objetivo monetario es: \$ _____

3 De manera honesta contigo mismo, ¿Cómo te sientes cuando describes tus objetivos y tu negocio? (Por ejemplo: posibilidad, entusiasmo, energía, estrés, agobio, confusión etc)

¿Qué conversaciones internas te llegan cuando piensas en tu negocio? (Escribelas todas) (por ejemplo: Estoy muy cerca! ¡Nunca va a suceder!. ¡Me falta mucho!. ¡Necesito agregar algo!.

4 Sabes hacia donde quieres llevar tu emprendimiento o profesión independiente, y te ves cada día más cerca de lograrlo.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

5 Tus resultados no se repiten. Has tomado acciones necesarias para potenciar cada circunstancia positiva y ajustar tanto lo que funciona como lo que no.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

6 Hace tiempo dejaste de tomar decisiones porque te entusiasman o porque es "lo que más te apasiona". Sabes que lo tuyo es UN NEGOCIO.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

7 Si, es verdad, ha sido cansado, pero puedes ver claramente que pronto podrás comenzar a delegar y estás preparado para hacerlo.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

8 Reconoces bien los desafíos de tu negocio, y sabes cómo puedes superarlos.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

9 El 90% de las acciones que has tomado han dado resultados positivos: te hacen ganar mas, trabajar menos, conseguir mejores clientes o proyectos, o acercarte al negocio de tus sueños y te sientes satisfecho.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

10 PREGUNTA FINAL DIA 1:

Tu negocio o profesión se acerca mucho a lo que soñaste , tanto en forma como en ingresos y en cómo se integra en tu vida.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

MULTIPLICA LOS PUNTOS DE CADA RESPUESTA POR 2.

TOTAL DIA 1 (TU NEGOCIO)=

¿Qué descubres con estas respuestas?

DIA 2

REVISIÓN DE TUS CLIENTES.

Lo que diferencia un negocio de un hobby o de una ocupación no es el producto ni el servicio, sino una transacción. Por lo que es necesario saber si existe un gran número de personas a quienes les interesa tu producto o servicio y están dispuestos a pagar por él.

11 De manera honesta contigo mismo, ¿Cómo te sientes cuando piensas en tus clientes? Por ejemplo: Satisfecho, entusiasmado, orgulloso, frustrado, incompleto, asustado, defensivo, enojado.

¿Qué conversaciones internas te llegan cuando piensas en tus clientes? (por ejemplo: ¡Qué divertidos! ¡Qué gusto verlos! ¡Qué agobio!)

12 Conoces bien cómo son los clientes correctos para tu negocio.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

13 Sabes exactamente qué necesitan tus clientes.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

14 Tus clientes llegan de forma constante. Siempre hay alguien buscando tus productos o servicios.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

15 Tus clientes pagan el precio que tú pones a tus productos o servicios. Sin pedir descuentos ni grandes cambios.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

16 Tus clientes regresan una y otra vez a solicitar tus productos y servicios. Son fieles.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

17 Tus clientes te buscan primero a ti. ¡Eres su primera opción!

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

18 Tienes cantidad de casos de éxito de clientes satisfechos, y sabes por qué quedaron satisfechos.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

19 Sabes cómo dieron contigo la mayoría de tus clientes.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

PREGUNTA FINAL DIA 2:

20 Los clientes con los que trabajas cumplen, en su mayoría, con las características que a ti te importan: ¡les gustas y te gustan!. ¡Es como si los mandarás a traer! (No deben ser tus amigos necesariamente)

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

MULTIPLICA LOS PUNTOS DE CADA RESPUESTA POR 2.

TOTAL DIA 2 (TUS CLIENTES)

¿Qué descubres con estas respuestas?

DIA 3

MARKETING Y POSICIONAMIENTO

La única manera de trabajar con los clientes que sí son para ti y recibir los ingresos que también son para ti es con el marketing y el posicionamiento que también es para ti. Una estrategia de marketing bien diseñada te lleva a convertirte en la primera opción y a cerrar ventas sin la no tan amigable función de "vender".

- 21** Después de esta breve explicación, ¿Cómo te sientes cuando piensas marketing? (entusiasmado, optimista, ganador, retado, frustrado, atemorizado, agobiado etc).

Explica tu respuesta: ¿Qué conversaciones internas te llegan cuando piensas en este tema?
(por ejemplo: ¡Qué divertido! ¡Qué ganas de despertar! ¡Qué agobio! ¡qué aburrimiento! ¡No sé qué es!)

- 22** Las personas que podrían ser tus clientes (clientes potenciales) saben que existes, dónde encontrarte y saben lo que haces.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

- 23** Sabes planear las actividades de tu año para tener clientes, ventas e ingresos constantes.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

- 24** Hace tiempo dejaste de salir a buscar clientes. Tienes una estrategia para atraerlos sin tanto esfuerzo.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

- 25** Tienes un mensaje que ilustra adecuadamente tus productos o servicios; ¡ese que atrapa a los clientes correctos!

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

- 26** Has logrado convertirte en la primera opción cuando las personas buscan servicios o productos como los tuyos.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

- 27** Entiendes bien en qué debes enfocarte para tener los mejores ingresos, ventas y resultados. No pierdes el tiempo.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

- 28** Sabes muy bien qué te hace a ti o a tu producto o servicio ser único en el mercado y lo comunicas de manera impactante.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

- 29** Tus precios, además de darte a ganar, te dan el margen adecuado para tomar decisiones sobre promociones y descuentos o actuar ante cambios inesperados.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

PREGUNTA FINAL DIA 3:

- 30** Conoces muy bien los resultados de todas las acciones que has llevado a cabo para atraer clientes, proyectos o ingresos, y porqué han o no funcionado.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

MULTIPLICA LOS PUNTOS DE CADA RESPUESTA POR 2.

TOTAL DIA 3 (MARKETING Y POSICIONAMIENTO) =

¿Qué descubres con estas respuestas?

DIA 4

MINDSET, ENERGÍA Y TU EQUIPO INTERNO

Para manejar un emprendimiento o una profesión de manera independiente y dar los mejores resultados, lo más importante es que tú seas TU PROPIO LÍDER. Que sepas trabajar desde tu zona de más alto valor, es decir, en proyectos que son para ti provenientes de decisiones y acciones adecuadas. Para ello, lo que necesitas es que tú y tu mentalidad jueguen en el mismo equipo.

31 ¿Cómo te sientes cuando piensas en ti mismo, en tu emprendimiento y en la vida que tienes? (Ejemplo. Realizado, entusiasmado, optimista, ganador, retado, frustrado, atemorizado, agobiado etc). (explica tu respuesta)

32 Entiendes la diferencia entre tu valor profesional y tu valor personal.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

33 Te consideras tu propio líder. Sabes que las mejores decisiones salen de tu cabeza.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

33 Conoces tu valor en números (no lo inventaste) y no te da pena cobrarlo.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

34 Entiendes muy bien los "drivers" o motivaciones internas únicas en ti que provocan tus acciones.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

35 Conoces tus dones y talentos naturales ¡Eso que te hace excepcional y causa impacto en las personas!

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

36 Reconoces que aún existen grandes posibilidades tanto para tu negocio como para tu vida. Por eso tienes un objetivo económico y de vida alto, y usas tus motivaciones internas, tus dones y talentos naturales para alcanzarlo.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

38 Dejaste de tomar decisiones guiadas únicamente por la pasión y el entusiasmo o porque alguien te aconsejó que sería bueno para ti. Ahora piensas de manera estratégica.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

39 El 90% de tus ideas, acciones y decisiones diarias te acercan rápidamente a tus más altos objetivos.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

PREGUNTA FINAL DIA 4:

40 Estás creando la vida, el negocio y los ingresos tal como los deseas. Te encanta despertar cada mañana porque amas todo lo que haces y tienes.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

MULTIPLICA LOS PUNTOS DE CADA RESPUESTA POR 2.

TOTAL, DIA 4 (TU MENTALIDAD) =

¿Qué descubres con estas respuestas?



REVISIÓN DE TUS VENTAS.

Hoy algo muy importante que debes saber: El cierre de venta es el único que te genera ingresos. Todo lo demás son acciones y herramientas para llegar con éxito a este cierre.
¿Qué tal lo estás haciendo?

41 ¿Cómo te hace sentir cuando piensas en salir a vender o mostrar tus productos o servicios? (fascinado, entusiasmado, animado, ganador, retado, frustrado, atemorizado, agobiado, mareado).

Explica tu respuesta: ¿Qué conversaciones internas te llegan cuando piensas en este tema?
(por ejemplo: ¡Qué divertido! ¡Quiero iniciar! ¡Qué agobio! ¡Qué flojera!)

42 ¡Te encanta hablar de tu producto o servicio! Te entusiasma mucho encontrar personas y contarles sobre lo que haces. ¡Vendes todo el tiempo!

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

43 Te comprarías lo que ofreces ¡Sin dudarlo!

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

44 Ofreces tus productos o servicios sin temor y los cobras sin agobio.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

45 Tienes un proceso de venta de principio a fin. ¡Cierras cantidad de tratos de los que te gustan!

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

46 Cuando te encuentras con personas, no dudas en explicarles claramente a qué te dedicas, dónde encontrarte y porqué deben dirigirse a ti.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

47 Conoces tu manera única de presentar y ofrecer tus productos o servicios y lo has convertido en un proceso. ¡Atrapas fácilmente la atención de la gente!

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

48 Tienes un precio de venta bien definido. No lo ajustas, ni lo bajas o lo subes "según el cliente"

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

49 Conoces lo que mas atrae de tu producto o tu servicio al cliente, y lo integras en tu proceso de ventas.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

PREGUNTA FINAL DIA 5:

50 Sabes cómo causar el máximo impacto. La gente siempre quiere saber más de ti y trabajar contigo.

0 1 2 3 4 5
No sucede Totalmente

MULTIPLICA LOS PUNTOS DE CADA RESPUESTA POR 2.

TOTAL DIA 5 (VENTAS) =

¿Qué descubres con estas respuestas?

EVALÚA TUS ÁREAS DE OPORTUNIDAD.

Es hora de evaluar dónde están las áreas de oportunidad después de estos días.

DIA 1. Revisión de tu negocio.

Si tuviste de 0 a 70 puntos, aquí está un área de oportunidad. Ya sea que lleves tiempo brincando de una idea a otra o añadiendo productos, servicios o certificaciones de manera constante, parece que tienes un cúmulo de recursos que has añadido sin entender siquiera porqué o para qué. Por lo tanto, no te están generando un retorno de inversión. Esta área de oportunidad consiste en comprender muy bien cuál es tu verdadero negocio y en dejar de crecer descontroladamente para dedicarte de lleno a monetizar lo que más te conviene. ¡Las demás áreas dependen por completo de esto!

DIA 2. Revisión de tus Clientes.

Si tuviste de 0 a 70 significa que tus clientes no son como tú los has elegido ni con los que quieres trabajar. ¡Trabajas con los que te llegan! Y por ello tienes que adaptarte tú a ellos por no perderlos: "¿Qué tal que no te llega otro?" Esta área de oportunidad está en elegir muy bien a los que sí quieres como clientes (¡los que a ti te gustan!), para luego entenderlos y dedicarte solamente a trabajar como ambas partes desean.

DIA 3. Marketing y posicionamiento.

Si tuviste de 0 a 70 significa que tal vez has desarrollado las otras áreas... y crees que por ello los clientes y los ingresos vendrán. Pero la realidad es que esas son solamente las bases para impactar tus resultados. Ahora debes entender que si no haces algo distinto para que los clientes y los ingresos lleguen ¡no sucederá nada! Esta área de oportunidad es la más motivante, porque se trata de enfocarte en realizar solamente las acciones para lograr que las personas que te buscan te encuentren en su camino.

DIA 4. Mindset, energía y tu equipo interno.

Si tuviste de 0 a 70 significa que hay elementos para trabajar dentro de ti hasta convertirte en un directivo. Esta es un área de oportunidad, ya que tu emprendimiento o negocio son el reflejo de tu persona. Las personas compran a otras personas y por eso es indispensable que CUENTES CONTIGO. Comienza por entender qué es lo que te vuelve único, y entonces entenderás y comunicarás fácilmente lo que vuelve único a tu producto o servicio.

DIA 5. Ventas.

Si tuviste de 0 a 70 ¡no te preocupes! Cuando eleves a + 85 todas las áreas anteriores ¡las ventas constantes vendrán solas! Hablarás con facilidad y de manera auténtica sobre lo que haces o tienes, y la gente se entusiasmará por conocer más de tu producto o servicio. Serán ellos quienes te busquen. La mejor noticia: ¡No tendrás que salir a vender! .



Ahora que tienes el resultado final de tu auditoría y reconoces con más certeza tu área (o áreas) de oportunidad, solo resta una pregunta importante por responder:

¿QUÉ SIGUE PARA TI y TU EMPRENDIMIENTO?

(Escribe enseguida todas las acciones que te lleven a elevar tus áreas de oportunidad)

SI TIENES REVELACIONES, NO DEJES DE COMPARTÍRMELAS VIA EMAIL a:



tzduran@tzduran.com

Con el asunto: ¿Qué sigue para mí y mi emprendimiento?
¡Yo misma te responderé para abrirte a nuevos descubrimientos!

Si quieres tomar decisiones acertadas que lleven tu emprendimiento o profesión al ingreso que deseas, ¡búscame!



Te invito a conocer mis programas:

- ★ 1SS (Una sola sesión llena de momentos ¡Ahá!)
Encuentra más altas posibilidades en lo que ya tienes
- ★ 5SS (5 Semanas Siguiendo)
Lleva tu Autoliderazgo, influencia e ingresos al más Alto Nivel
- ★ MARKETING: Lo esencial.
Logra que los clientes correctos te encuentren en su camino.
- ★ CONEXIONES DE ÉLITE.
Domina tu presencia en Redes Sociales. ¡No hace falta bailar!

Soy Tz. Duran y tengo más de 22 años trabajando en Marketing y Mentalidad para personas de Alto Nivel.



Sígueme en :
@ [TZ DURAN](https://www.instagram.com/tzduran)



Visítanos en nuestro sitio web
[TzDURAN](http://TzDURAN.com)