



**CHUY GASTELUM**

COACH INMOBILIARIO

# / CÍRCULO DE PODER

TU CAMINO A LA LIBERTAD FINANCIERA  
COMO PROFESIONAL INMOBILIARIO



# TABLA DE CONTENIDOS

- 01 Círculo de Poder
- 02 Porque es tan importante
- 03 Mi Círculo
- 04 Pasos para expandirlo
- 05 Alimenta tu Círculo
- 06 Consistencia y Compromiso
- 07 Libertad Financiera

# DEDICATORIA

Este ebook se lo dedico a los integrantes de Home & Investment, son ustedes los que me invitan constantemente a ser la mejor versión de líder inmobiliario que puedo ser.

Gracias a ustedes decidí escribir este libro el cual sé que al final del día no debe resguardarse solo para nuestro equipazo, sino que debe compartirse para que más colegas en Mérida, Yucatán o en otras latitudes de mi bello México o Iberoamérica la puedan romper.

Fer, Horte, Oscar, Ori, Carly, Erick, Roze, Ana Gaby y Citla, va por ustedes y por todos mis colegas inmobiliarios de iberoamérica!



CAPÍTULO

01

CÍRCULO  
DE PODER





## **DEFINICIÓN DEL CÍRCULO DE PODER**

El Círculo de Poder es el grupo de personas que te conocen personalmente.

## **¿QUIÉN PERTENECE A TÚ CÍRCULO?**

Desde tu compañero de la primaria con quien conviviste poco, los papás de la escuela de tus hijos, el mejor amigo de tu primo con el que salías a todas las fiestas, tus conocidos del gimnasio, las personas con quienes compartes tiempo en la iglesia o la persona con la que te atreviste a platicar hoy en un restaurante.

Todos ellos te conocen y por lo mismo tienes la posibilidad de impactar en sus vidas.

Las personas hacemos negocios con personas en las que confiamos.

No existe mejor tasa de conversión que la de nuestro Círculo de Poder.



CAPÍTULO

# 02



**PORQUE ES  
TAN  
IMPORTANTE**



# IMPORTANCIA

Los seres humanos somos animales sociales. En este contexto, es importante reconocer que todos buscamos pertenencia y a nadie le gusta ser rechazado.

Es un hecho que la idea de "trabajar tu Círculo de Poder" es una idea que solo el pensarla, incomoda a cientos de profesionales inmobiliarios por el miedo de no ser aceptados. Existe una alta probabilidad que mi propuesta de trabajar tú Círculo a estas alturas te ahuyente. Te invito a seguir leyendo este ebook antes de decir, no.

Me consta que cuando alguien menciona el Círculo de Poder, la primera reacción es huir inmediatamente y negar su efectividad argumentando que es algo del pasado, que las redes sociales lo sustituyeron, algunos piensan que el WhatsApp resuelve todo con mensajes y la realidad por experiencia es que el Círculo de Poder es solo para los valientes y los que desean ser Top Producers.

Los Top Producers surgen gracias al Círculo de Poder, nunca de los leads que les dan los "jefes", portales inmobiliarios, campañas de Facebook, Tik Tok o Google Ads.



CAPÍTULO

03



MI CÍRCULO



# MI CÍRCULO

Los que me conocen saben que además de ser Coach Inmobiliario por pasión, soy líder de Home & Investment, inmobiliaria con base en Mérida, Yucatán, México. Bajo este rol, una de las primeras tareas que pido a los que se integran a Home & Investment durante su OnBoarding para acelerar sus resultados de exclusiva así como venta directa, es que agarren su laptop, abran un archivo de excel nuevo y anoten todos los nombres que se le ocurran pensando en los siguientes contactos (la meta son 200 contactos):

- Compañeros de trabajos anteriores (incluye a todos, a tus compañeros cuando fuiste mesero, cocinero, asistente de limpieza, operador ó director del mundo mundial)
- Tus amigos (sí, incluso a los amigos de la escuela secundaria que no has visto en 30 años)
- Los compañeros de trabajo de tu cónyuge o pareja
- Los amigos de tu cónyuge o pareja
- Los padres de los amigos de tus hijos
- Los maestros y trabajadores escolares de tus hijos
- Tu familia extendida
- Tus vecinos
- Conocidos de cualquier grupo social como Asociación de Vecinos, Rotario, Masonería, Catecismo, etc.
- También a tu peluquero, contador, médico, dentista, incluso al cajero de tu banco.



## **¿EN SERIO TENGO QUE HACER ESTA LISTA? ¿NO DEBERÍA ESPERAR LEADS DE MI INMOBILIARIA O CANALES DIGITALES?**

Te prometo que si te esperas a que tu inmobiliaria te mande cientos de leads calificados que lleguen por campañas pagadas, estás condenado a ser un vendedor promedio o inclusive estarás en la línea delgada del asesor promedio que tiene que dejar la profesión por no generar el suficiente ingreso para mantenerse.

Te recuerdo la triste noticia que los portales inmobiliarios y las campañas de atracción de leads de Facebook, entre otros canales pagados, tienen tasas de conversión bajísimas entre el 2% al 7%.

Esto significa que de cada 100 leads que llegan a estos canales, solo 2 a 7 personas estarán calificadas para tomar una decisión.

Si te das cuenta, el quedarte esperando a que lleguen buenos leads es un acto de mucha fe y suerte o suicidio inmobiliario.



CAPÍTULO

# 04

PASOS PARA  
EXPANDIRLO





# PASOS PARA EXPANDIR TU CÍRCULO

No puedes expandir algo que no tienes ordenado y que no puedes cuantificar.

El primer paso para expandir tu Círculo es ordenar tus contactos, el segundo paso será subirlos a un CRM y el tercer paso es diseñar y ejecutar tu plan de contacto a esa base para llevar tu negocio al siguiente nivel.

Aquí no se acaban los pasos obviamente pues el cuarto paso, el cual es infinito, es continuar incrementando tu base de círculo de poder.

## PRIMER PASO - ORDENAR

El orden empieza por guardar en tu archivo de excel el nombre completo, celular, email y círculo al que pertenece (primo, gym, etc). Si no tienes todo esos datos, escribe al menos el nombre pues también los podrás contactar por redes como Facebook o LinkedIn al buscar su perfil y más adelante podrás obtener sus datos completos para guardarlos y actualizarlos.

Aquí una recomendación de como guardar tus contactos en tu base y celular para poder segmentar posteriormente:

- Nombre completo con apellidos
- Palabra clave para segmentar: vendedor, inversionista, comprador de hogar
- Fuente de contacto: escuela primaria, gimnasio, familia Gastelum, gimnasio, catecismo, grupo de lectura, COPARMEX, etc



Estos mismos datos te sugiero que también estén ordenados y los guardes usando WhatsApp Business utilizando las etiquetas y los guardes usando categorías generales para poder después crear listas de difusión que te serán útiles para el paso 3. (en tu email puedes normalmente subir bases de contactos y ese email puede estar conectado a tu cel con lo que todo se actualiza incluyendo tus datos de WhatsApp, para más información de como hacer esto busca tutoriales en YouTube)

Si usas actualmente la versión personal de WhatsApp, te sugiero que busques a una empresa que te apoye a migrar todo a WhatsApp Business pues ahí podrás maximizar el uso de esta aplicación que no te ofrece la versión personal.

Si no sabes de alguien que te ayude, yo sí y con gusto te puedo poner en contacto:

Si quieres el contacto de la empresa que te puede ayudar mándame un mensaje directo a mi WhatsApp: +52(999)366-6754 y con gusto te pongo en contacto con ella.

Solo te pido por favor que en el mensaje de WhatsApp me indiques por favor tu nombre completo, ciudad de la que me buscas, inmobiliaria a la que perteneces (si eres asesor independiente también compartir porfas) y que me pidas el contacto de la empresa que te ayuda a migrar de tu WhatsApp personal al WhatsApp Business.



## **SEGUNDO PASO - SUBIR TUS CONTACTOS A UN CRM**

Usar un CRM será difícil si no tienes el hábito y nadie te ha explicado los beneficios de los CRM's y como son herramientas que llevan tu negocio al siguiente nivel.

CRM es el acrónimo de "Customer Relationship Management" por sus siglas en inglés, en español es la gestión de relación con tus clientes.

Los Profesionales Inmobiliarios piensan que el CRM es algo muy complejo, que no se requiere y asumen que no tiene valor y eso hace que pierdan muchos negocios.

### **¿POR QUÉ DIGO ESTO?**

Resulta que cuando inicias como Profesional Inmobiliario, tienes pocos clientes y te acuerdas de todos los nombres de tus clientes así como de todos los pendientes que tienes con cada uno de ellos pues son pocas personas. Conforme pasa el tiempo (serán meses si trabajas de tiempo completo como debe de ser) empezarás a captar decenas de clientes y cuando voltees, tendrás cientos o miles de prospectos/clientes y ahí empieza el problema de la limitación del ser humano.

Si no tienes un sistema para ordenar, tomar notas, acuerdos previos, avances y pendientes, entonces estás confiando demasiado en tu memoria y ahí es donde tu solo te estarás limitando para crecer pues humanamente te será imposible dar seguimiento a tantas personas sin tener un orden, estatus en el que se encuentra cada operación lo cual es fácil de identificar en el registro de comentarios en cada caso y por lo mismo si no usas tu CRM, vas a empezar a olvidarte de tus clientes sin darte cuenta y ellos entonces tocarán la puerta de algún colega inmobiliario más además de que tu reputación bajará en puntos por mal seguimiento. Sin darte cuenta, tienes que decir ADIÓS NEGOCIO, ADIÓS COMISIÓN.



Espero que ahora veas el potencial de usar un CRM. Si lo sigues negando, seguirás perdiendo ventas. El primer paso es aceptar que todos necesitamos un CRM.

Si trabajas en una inmobiliaria, pregunta en que CRM puedes subir tus contactos para trabajarlos. Si la inmobiliaria en la que trabajas no utiliza un CRM, invitalos a usar HUBSPOT en su versión gratuita. (HUBSPOT tiene muchos tutoriales para aprender a usarlo)

Si te interesa llevar tu HUBSPOT al siguiente nivel, avísame y te pongo en contacto con la agencia de marketing que ofrece paquete maravilloso para inmobiliarias y asesores inmobiliarios contactándome por WhatsApp al +52(999)366-6754.

### **TERCER PASO - DISEÑA TU PLAN Y EJECUTA**

El negocio inmobiliario es un negocio de contacto como señala Gary Keller en su libro El Millonario.

Recuerda que tu Círculo de Poder nunca dejará de crecer si tu trabajas para incrementarlo semanalmente.

Si ya tienes contactos, ahora necesitas un plan para conectar con ellos y recordarles que tu eres la persona indicada cuando alguien necesite comprar, invertir o vender en la ciudad en la que te encuentras.

Orlando Montiel, líder del grupo C5, te explica que el ser Asesor Inmobiliario es un tema de contacto y que debemos generar el mayor número de conversaciones de ventas con tus contactos.



Si tu no estás en la mente de tu Círculo de Poder como "El Primer Asesor Inmobiliario" o el "Segundo Mejor Asesor Inmobiliario" que los puede ayudar a resolver su inquietud o de las personas que lo rodean, entonces te perdiste de la oportunidad de ayudarlos a ellos y a todos sus conocidos (REFERIDOS).

Es importante que asumas y no lo tomes personal, tu Círculo de Poder no está obligado a recordarte si tu no estás cerca de ellos para ayudarlos y recordarles que eres el experto en la materia inmobiliaria. No existe la infidelidad inmobiliaria. Adaptaré nuestro refrán popular en México, ahora será, Asesor Inmobiliario que no es visto, Asesor Inmobiliario que no es adorado.

Dicho lo anterior, el plan que tienes que diseñar, se trata del conjunto de acciones que tienes que programar y posteriormente realizar para entrar en contacto con tu Círculo de Poder semanalmente a través de listas de difusión de WhatsApp Business, a través de email (usa MailChimp en su versión gratuita aunque HUBSPOT también te permitirá) y sí, también tendrás que hacer lo que más temen los asesores, conectar con tú Círculo de Poder a través de llamadas telefónicas para agendar reuniones con ellos y conectar sobre la vida y buscar que te tengan presente. Estas reuniones o llamadas no tienen que girar entorno al tema inmobiliario necesariamente pero sí cerrar con un recordatorio al menos que los puedes ayudar en este negocio.



Ahora bien, Chuy ¿Cuántas veces debo contactarlos? en el libro rojo de Gary Keller, El Millonario (cómpralo, no te arrepentirás), te recomienda cuantas veces tienes que contactar a tus prospectos para que te empiecen a recordar.

Yo te voy a recomendar lo siguiente:

### **Envía un email semanalmente**

Recuerda que hay que enviar un correo por segmento o lista para poder personalizar mejor tus correos. Te sorprenderá que aunque muchos ven feo o de antaño el correo electrónico, el email sigue siendo una herramienta super poderosa. Recuerda que puedes programar emails personalizados y masivos por MailChimp o HUBSPOT donde compartirás una noticia, una propiedad y algún consejo de valor que puedes ofrecer a tus clientes así como tus datos de contacto.

### **Envía un mensaje quincenal a través de WhatsApp Business vía lista de difusión** con mensajes breves.

Finalmente, **el Crack Inmobiliario realiza veinte llamadas semanalmente a personas de su Círculo** para saludar y recordar de forma sutil que estás en el tema inmobiliario para ayudarlos. (construye guiones si estás empezando y te da miedo)

Si quieres desarrollar habilidades de ventas, conozco la mejor certificación que puedes tomar online sin importar si vives en Perú, México, República Dominicana, España o Argentina. La empresa se llama ***Selling Methodologies*** y conozco personalmente al director y líder de la empresa.

Mándame un mensaje de WhatsApp al +52(999)366-6754 compartiéndome que te interesa el contacto de la persona que te certifica en ventas y con gusto te lo comparto.



ASUMO QUE YA ORDENASTE LO QUE TIENES EN TU CÍRCULO ACTUAL Y LLEGÓ EL MOMENTO DE EXPANDIRLO.

## ¿CÓMO VAS A EXPANDIR TU CÍRCULO DE PODER?

A partir de hoy debes estar conciente que cada vez que sales de tu casa a un lugar, puedes expandirlo. Ahora bien, hay formas más ordenadas de hacerlo para expandir tu círculo de manera intencionada.

Aquí una serie de ideas para empezar a conectar con más personas:

- Participa en eventos de networking

La cuna del networking es BNI, inscríbete YA!

- Inscríbete a una cámara empresarial

- Inscríbete a un gimnasio, cuida tu salud y conoce a personas con mentalidad de prosperidad y abundancia

- Participa en foros, congresos y eventos de tu agrado (trata que no sean eventos de colegas inmobiliarios pues lo que quieres es conocer a personas que puedas vender de forma directa. Este ebook es de Círculo de Poder, claro que necesitamos crear un círculo con nuestros colegas inmobiliarios preferidos para cerrar pero eso es para otra conversación)

- Incluye los círculos que faltan para tí y súmalos a esta lista, ésta puede ser infinita!



# DISCLAIMER DEL CÍRCULO DE PODER

Este capítulo es uno de los más fuertes para un Profesional Inmobiliario sobre el Círculo de Poder.

**El Círculo de Poder no cobra efecto en el corto plazo. Es un trabajo de constancia y perseverancia. Solo para Top Producers dispuestos a dar el extra y ejecutar cada uno de los pasos antes mencionados.**

El que asistas una vez al gimnasio no te pondrá fuerte ni te llevará a conocer personas. Es la constancia y perseverancia lo que te lleva a ponerte fuerte en el gym y a conocer a más personas.

Lo mismo sucederá en reuniones de networking, cámaras empresariales, redes de empresarios y el trabajo de marca personal en colonias seleccionadas por tí así como los diferentes carriles de Círculo de Poder que elegiste priorizar. Tienes que frecuentar esos círculos constantemente para que estos empiecen a dar resultados en el mediano y largo plazo.

Recuerda que cada vez que conectes con alguien nuevo de tu círculo de poder, es momento de subir sus datos de contacto como nombre completo, celular y correo electrónico a tu CRM inmediatamente antes de que se te olvide, actualizar sus datos en tu celular y subirlo a tu lista de difusión y de email marketing.



## **¿CÓMO QUIERES CHUY QUE HABLE CON EXTRAÑOS O PERSONAS QUE NO HE CONTACTADO EN AÑOS?**

Entiendo perfectamente si no has hablado con nadie en tu gym o llevas décadas sin contactar a tus amigos de la privada, o compañeros de la escuela, se sentirá bastante raro contactarlos ahora y te entiendo, pero si quieres triunfar, lo vas a tener que hacer y conectar con personas nuevas. Vete acostumbrando a salir de tu zona de confort y a conectar con personas nuevas todos los días.

Recuerda que un gran vendedor es una persona que destina tiempo creando conversaciones con clientes potenciales y calificados para poder acercarse a una operación o referido.

Recuerda que la divisa más importante en el mundo de los negocios es la confianza entre los involucrados.

¿Conoces de alguien que hace negocios con alguien en quien no confía? Normalmente la respuesta es no.

Por eso el Círculo de Poder es tan potente, las personas que ya te conocen confían en tí, lo que necesitas ahora es probar que eres una persona en la que también pueden confiar inmobiliariamente por que saben que te dedicas a esto y que posees la experiencia y conocimiento para asesorarlos a ellos y a sus conocidos.



CAPÍTULO

# 05



**ALIMENTA  
TÚ CÍRCULO**



# ALIMENTA TÚ CÍRCULO

Me ha tocado recibir en Home & Investment a personas que me dicen que ellos o ellas no nacieron en un círculo social favorable, que vienen de otro país, que son introvertidos, que nunca socializaron y que por lo mismo su Círculo de Poder es de 10 personas de las cuales todas ya saben que son asesores inmobiliarios.

Después de esa catársis cierran diciéndome, Chuy yo lo que necesito son leads de campañas o portales inmobiliarios. Ahí tienes a un asesor inmobiliario que va corriendo al precipicio sin paracaídas.

Lo que te voy a compartir enseguida es **MUY IMPORTANTE, tu Círculo de Poder será tan grande como tu lo trabajes y decidas**, me da igual en que país naciste, en que estrato socioeconómico viviste de joven o si no tienes un MBA en el IPADE Business School, Harvard o una maestría en la London School of Economics, casa de Premios Nobel.

**Repito, tu Círculo de Poder será tan grande o tan pequeño según el esfuerzo que le dediques.**

Tu círculo se debe alimentar semanalmente. Si quieres conocer formas para alimentarlo, entra a Spotify y suscríbete a mi podcast #MiPrimerAñoComoAsesorInmobiliario y escucha el Episodio 12 donde mi colega y hermano, Manuel Díaz se la rifa compartiendo los secretos para alimentar tu Círculo de Poder.



CAPÍTULO

06

SAY YES



CONSISTENCIA  
Y  
COMPROMISO



# CONSISTENCIA Y COMPROMISO

Muchos colegas me preguntan si con una semana trabajando su Círculo de Poder o un mes basta, o si con seis meses de trabajar su Círculo ya se convertirán en Top Producers.

Recuerda que las cosas que valen la pena en la vida toman tiempo. Empezar a romperla con tu Círculo de Poder toma tiempo.

Empieza hoy mismo y se lo suficientemente valiente para enfrentar la frustración, apatía, miedo y todos los temores que nos llevan a fracasar y enfócate en lo positivo y en tu gran por que cuando elegiste ser asesor inmobiliario. Ese propósito será tu motor para poder trabajar todas las semanas tu Círculo de Poder esté dando resultados o no.

Te prometo algo, si eres consistente, perseverante y te demuestras a ti mismo compromiso en trabajar tu Círculo de Poder, te dará resultados si o si.

Si necesitas algún consejo o tip, siempre me puedes mandar un mensaje con gusto al +52(999)366-6754.

Triunfar como Profesional inmobiliario no es fácil pero tampoco imposible.

Aquí otros consejos, no tengas miedo a invertir en cursos, talleres, diplomados aunque salgan de tu bolsillo y no te los paguen en tu inmobiliaria. Tú eres tu mejor activo, no esperes que las demás personas te lleven a la cima, sé dueño de tu propio destino.

Lidera tu destino y recuerda que en equipo, siempre es mejor.



CAPÍTULO

07

**LIBERTAD  
FINANCIERA**





# LIBERTAD FINANCIERA

Los que somos asesores inmobiliarios buscamos incrementar el bienestar patrimonial de nuestros clientes.

¿Cómo está tu bienestar patrimonial?

¿Sabes por qué hago este contenido y lo regalo?

Porque dentro de mis propósitos de vida, está el ayudar a que mis colegas inmobiliarios tengan libertad financiera.

Recuerda que la libertad financiera es obtener ingresos mensualmente por activos en los que ya invertiste como acciones, empresas que generan utilidad sin tu intervención en la operación, fondos de inversión y claro que en propiedades que te generan en rentas el ingreso mensual o anual que necesitas para cumplir tus deseos.

Este ebook lo que busca es contribuir a que la rompas en este negocio, me encantaría que te vaya muy bien y que generes el ingreso mensual en activos y como Asesor Inmobiliario para que más personas puedan vivir mejor.

No me queda más que invitarte a trabajar tu Círculo de Poder y enfocarte en romperla.

Si necesitas algún consejo o tip, siempre me puedes mandar un mensaje con gusto vía WhatsApp al +52(999)366-6754.

**Recuerda, la competencia no es contra otros asesores inmobiliarios, se trata de ser tu mejor versión para vivir y disfrutar el momento.**



# CHUY GASTELUM

Chuy Gastelum es el esposo de una gran mujer y orgulloso papá de Frida y Maya.

Chuy se describe como un apasionado de la vida, su meta es incrementar el bienestar patrimonial de las personas y contribuir a que las personas alcancen libertad financiera.

Se considera como un activista de causas injustas y profesor de vez en cuando.

Chuy es politólogo por el Tec de Monterrey, maestro en política social y desarrollo por la London School of Economics y MBA por IPADE Business School así como Profesional Inmobiliario Certificado por Conocer y AMPI Mérida.

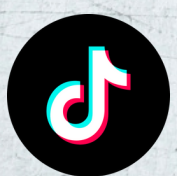
Ha ganado distinciones como Becario Chevening por el Gobierno Británico, líder de América del Norte por American Express y Ashoka, líder potencial de América Latina por FAES y fue reconocido como uno de los Hombres Inmobiliarios del año 2021 por Vivanuncios.

Es autor de 2 bestsellers en Amazon y es conferencista internacional certificado por Toastmasters International.

En la actualidad dirige Home and Investment, inmobiliaria con base en Mérida, Yucatán y es Coach Inmobiliario para Asesores Inmobiliarios, Directores de Inmobiliarias y Desarrolladores.

Para conocer más contenido de Chuy no dejes de visitar su portal: [www.chuygastelum.com](http://www.chuygastelum.com)

Lo puedes seguir también en todas sus redes:



Orgulloso socio de:

**AMPI**  
MÉRIDA