

Source:

"Do You Make This Mistake In Marketing?"

Once upon a time, in a galaxy far, far away, I ran an ad account for a real estate business. It was doing very well. We were spending over \$1000/day using Google AdWords and the ROAS was +/- 5.

Meaning: for every \$1 that was put in we were making \$5 back!

That's so good it should be illegal.

I was very pleased with myself. Like Icarus, I was flying high, enjoying my greatness, basking in the glow of my achievements.

And like Icarus... I was about to be humbled badly.
The Worst Business Mistake

One day I log in and I notice my Google account is blocked and the ads are paused. I assumed there had been a mistake. Some hiccup somewhere. Went for lunch, didn't stress about it too much.

Few hours go by and it's still blocked. So I get in touch with customer service.

Turns out it's impossible to talk to a human being. Even if you spend \$30,000/month you're still considered to be a small fish. So I send in ticket after ticket.

Three days go by and I finally get an answer. Turns out my ad account got blocked because someone somewhere thought that the ads were 'possible misleading'.

Keep in mind, these are regular real estate ads. There's nothing particularly weird or offputting about them. So I get embroiled into a ton of discussions and in the meantime there are ZERO leads coming in.

Why?

Because I got dependant on ONE source of leads. And that's the dumbest possible thing you can ever do.

The Worst Number In Business

At first I blamed Google and Big Tech and a whole lot of other things.

Then it hit me.

This was ALL MY FAULT.

I failed miserably because I got too dependent on ONE source. One is the worst number in business.

One key staff person.

One source of leads.

One big client.

And what happens when you're ONE is taken away? You're dead in the water.

And that's the nasty thing about business. Everything that CAN go wrong eventually DOES go wrong.

So I set out to fix this issue and vowed to never get in that position ever again.

Making Your Marketing Hard To Kill

I make it a point to spot the "ones" in my business. Because every 'one' is an attack vector. A vulnerability waiting to be exploited. Ticking time bombs. You get the picture.

And it's even worse if you ignore a specific 'one' because you've convinced yourself that "this one is different".

Narrator voice: "this one wasn't different."

When it comes to marketing this means we're always looking to get an ad to work... and then we branch it out across many different platforms.

Meta ads working? Awesome.

Let's look at Youtube.

And Google.

And offline.

And direct mail.

And cold email.

And autoresponder marketing.

And affiliate marketing.

And referral marketing.

And anything else we can think of.

This is the only dependable way to become 'Hard to Kill' or 'Hard to Cancel'.

Talk soon,

Arno"

Notes:

Headlines:

- 1) The Most Ruthless Mistake In Business.
- 2) Read This If You Don't Want To Go Bankrupt.
- 3) Don't Continue With Your Business Without Knowing This.
- 4) The Worst Number In Business: Do You Have It?

Outline:

First paragraph: Story of your cold calls relying on your brother.

Problem: Having one in everything is always problematic, whether it is staff members, source of leads, payment methods, bank accounts, etc.
(Link it up with the story without being annoying)

Agitate: If you rely on one factor and it goes wrong, your whole business can fall apart for a while, or even forever.
(Show some examples) (Try to connect back with the story and show consequences.)

Solve: Diversify as much as you can, everything that is at the reach of your hands, diversify it: bank accounts, more than one campaign, members of staff and even yourself.

First paragraph:

Few years back, my brother and I started our second business.

Everything was going fantastic, I was doing the services and learning about sales as he was doing cold calls and bringing leads.

He was doing his thing, I was doing mine, perfectly organized, we didn't mix our tasks.

We were working like beasts and we were bringing good leads, but that wouldn't last too long...

First Draft:

The Most Harmful Mistake In Business.

Few years back, my brother and I started our second business.

Everything was going fantastic, I was doing the services and learning about sales as he was doing cold calls and bringing leads.

He was doing his thing, I was doing mine, perfectly organized, we didn't mix our tasks.

We were working like beasts and we were bringing good leads and good income, but that wouldn't last too long...

The Same That Happened To Me, Will Happen To You.

One day I woke up and he appeared to be sick.

He was completely unable to keep calling people.

Of course I couldn't do them even if I wanted to. I had too much to do.

For three entire weeks, we had ZERO leads coming in. No calls were being made.

A couple of days went by until he sat down with me and told me something.

Long story short, he was too busy to keep up with the business.

He started studying and working at the same time.

The "I work and study" local program for young people.

Anyways, no calls were being made. I didn't do them because I was extremely busy as well, and my schedules wouldn't match with the right time to call.

People wouldn't answer to anyone at 11:00pm on a Saturday.

At first, I thought it was his responsibility and that I couldn't control his actions.

Even though I was happy and not mad at him, the lack of income was killing me.

Overtime, I realized that it was ALL MY FAULT.

The problem? Only one person was in charge of bringing income to the business.

Once the income wasn't coming in, the business fell down.

But the exact problem here is that I got dependent on one source of leads, which at the time, was my brother.

It was my responsibility, I could have done things differently.

That's why I made this article, so you don't have to suffer as I did.

Depending on ONE thing is dangerous, no matter what we are talking about.

One bank account, one payment method, one member of staff, one Facebook campaign and so on...

This is THE MOST RUTHLESS MISTAKE in business.

Bad news? Most businesses are making it.

Even though you don't realize it, you could be making it as well.

So:

What Happens When You Depend On ONE Thing.

If anything in your business works because of ONE thing, you're in danger, period.

Let me show you with quick examples so you get this as clear as water.

Imagine you have a business and you have only one bank account, all your funds are in that bank account.

Santander bank let's say.

Some worker of the bank makes ONE mistake with the management of the accounts? All your money is gone.

Something happens with the bank? Your money is gone.

It gets blocked out of nowhere because of a mistake? Your money is GONE.

Now, let me show you one more example.

Let's say you have a very good campaign running, bringing you 10 new leads each day, with a low budget.

Everything's good.

But is ONE.

Anything could happen to that campaign:

- Facebook could mistakenly ban your account (or for some lame reason, as happens every time to everyone)
- A mistake in Facebook could eliminate or not save properly your campaign.
- The audience you're reaching comes to an end.
- A management problem affects negatively the algorithm OR its under tweaks. (Your money is wasted)
- Facebook makes tweaks in the policies and your campaign goes to the trash...

We could be hours naming problems.

If something in your business relies on ONE thing, you're in the danger zone.

And please don't play with the "That won't happen to me".

I was thinking exactly like you and guess what... It happened to me.

I've seen it around me as well.

If you want more reasons, Murphy's law says "Anything that could go wrong, will go wrong"

Even though this way of thinking might seem pessimistic, it's actually not.

And I'm going to explain to you why.

Fortune Favors The Prepared.

Thinking "what could go wrong, will go wrong" is not a negative posture at all.

It's extremely positive.

Why? Because it leaves room for preparation.

If you want a moral and emotional reason: *it means you're caring about your business and trying to protect it.*

But leaving emotions aside, preparation is absolutely a must.

If you don't get prepared and things go wrong... Everything you worked hard for will reduce to dust.

So, how can you prepare and make your business BULLETPROOF?

First, you need to sit down and analyze where your weak points are, and if you paid attention to this article, you know that your weak points are the ones who rely on ONE thing to keep functioning.

Once you've got them, look for a way to diversify it.

If it's a campaign? Create more.

Only one member of staff? Try to manage and get another one or divide tasks.

Only one payment method? It takes a few minutes to create accounts on different platforms.

One bank account or card? Have more, just a bit of paperwork and it's done.

You need to diversify as much as possible, so when your sources get damaged, you keep moving forward.

If a plane is going at 700 km per hour and an engine breaks, it won't fall immediately because it has more than one engine.

So sit and analyze your own business and apply what you've learned in this article.

Talk Soon,

Damian.

P.S: If you don't have time to care about this, we can take a look at it for you, for free.

Send a quick message to **this number** and you will get a free-quick consultation where you will walk out with real value in your hands.

No annoying sales techniques, no obligation.

If you'd like to know which steps we would take next, good, if not, also good.

El Error Más Despiadado en los Negocios

Hace unos años, mi hermano y yo empezamos nuestro segundo negocio.

Todo iba excelente, yo me encargaba de los servicios y aprendía sobre ventas mientras él hacía llamadas para conseguir clientes.

Cada uno estaba en lo suyo, perfectamente organizado, no mezclábamos nuestras tareas.

Trabajábamos como bestias y traíamos buenos clientes y buenos ingresos, pero eso no duró mucho...

Lo Mismo que Me Pasó A Mí, Te Va A Pasar a Vos.

Un día me desperté y él estaba enfermo.

No podía seguir llamando a la gente.

No podía hacerlas yo aunque quisiera ya que tenía demasiado que hacer.

Durante tres semanas enteras, no tuvimos NINGÚN cliente nuevo. No se hacían llamadas.

Pasaron un par de días hasta que, al mejorarse, se sentó conmigo y me dijo algo.

Para resumir, estaba demasiado ocupado para seguir con el negocio.

Empezó a estudiar y trabajar al mismo tiempo.

En fin, no se estaban haciendo llamadas. Yo no podía hacerlas porque estaba extremadamente ocupado también, y mis horarios no coincidían con el momento adecuado para llamar.

La gente no responde a nadie a las 11:00pm un sábado.

Al principio, pensé que era su responsabilidad y que no podía controlar sus acciones.

Aunque estaba contento y no enojado con él, la falta de ingresos me estaba matando.

Con el tiempo, me di cuenta de que TODO ERA **MI** CULPA.

¿El problema? Solo una persona estaba a cargo de generar ingresos para el negocio.

Una vez que los ingresos dejaron de llegar, el negocio se cayó.

Era como haber visto caer una escultura griega de a pedacitos.

Pero el problema exacto acá es que me volví dependiente de una única fuente de clientes, que en ese momento era mi hermano.

Era mi responsabilidad, podría haber hecho las cosas de otra manera.

Por eso escribí este artículo, para que no tengas que sufrir como lo hice yo.

Depender de UNA cosa es peligroso, no importa de qué estemos hablando.

Una cuenta bancaria, un método de pago, un miembro del personal, una campaña en Facebook y así sucesivamente...

Este es EL ERROR MÁS DAÑINO en los negocios.

¿La mala noticia? La mayoría de los negocios lo está cometiendo.

Aunque no lo notes, vos podrías estar haciéndolo también.

Entonces:

Qué Pasa Cuando Dependés de UNA Cosa.

Si algo en tu negocio funciona gracias a UNA cosa, estás en peligro, punto.

Dejáme mostrarte con ejemplos rápidos para que te quede claro como el agua.

Imaginá que tenés un negocio y solo tenés una cuenta bancaria, todos tus fondos están en esa cuenta.

Digamos que es en Santander.

¿Algún empleado del banco comete UN error con la gestión de las cuentas? Perdés toda tu plata.

¿Pasa algo con el banco? Perdés toda tu plata.

¿Se bloquea de la nada por un error? PERDÉS TODA TU PLATA.

Ahora, déjame mostrarte otro ejemplo.

Supongamos que tenés una campaña en Facebook muy buena, que te trae 10 nuevos prospectos cada día, con un presupuesto bajo.

Todo está perfecto.

Pero es UNA SOLA.

Cualquier cosa podría pasar con esa campaña:

- Facebook podría banear tu cuenta por error (o por alguna razón tonta, como le pasa todo el tiempo a todo el mundo).
- Un error en Facebook podría eliminar o no guardar correctamente tu campaña.
- El público al que estás alcanzando se agota.
- Un problema de gestión afecta negativamente al algoritmo o está en ajustes. (tu plata se desperdicia)
- Facebook hace ajustes en las políticas y tu campaña se va por la ventana...

Podríamos estar horas nombrando problemas.

Si algo en tu negocio depende de UNA sola cosa, estás en la zona de peligro.

Y por favor, no juegues con el “Eso no me va a pasar a mí”.

Pensaba exactamente igual que vos y mirá... Me pasó.

Lo he visto a mi alrededor también.

Si necesitás más razones, la ley de Murphy dice “Todo lo que pueda salir mal, va a salir mal”.

Aunque esta forma de pensar pueda parecer pesimista, en realidad no lo es.

Y voy a explicarte por qué.

La Suerte Favorece Al Preparado.

Pensar “lo que pueda salir mal, va a salir mal” no es una postura negativa en absoluto.

Es extremadamente positiva.

¿Por qué? Porque da lugar a la preparación.

Si querés una razón moral y emocional: significa que te importa tu negocio y estás tratando de protegerlo.

Pero dejando de lado las emociones, la preparación es absolutamente necesaria.

Si no te preparás y las cosas salen mal... Todo por lo que trabajaste duro se reduce a polvo.

Entonces, ¿cómo podés prepararte y hacer que tu negocio sea A PRUEBA DE BALAS?

Primero, tenés que sentarte y analizar cuáles son tus puntos débiles, y si prestaste atención a este artículo, sabés que tus puntos débiles son aquellos que dependen de UNA sola cosa para seguir funcionando.

Una vez que los identifiques, buscá una manera de diversificarlos.

¿Solo tenés una campaña? Creá más.

¿Solo un dominio para tu email? Conseguí otro, son baratos.

¿Solo un método de pago? Se tarda unos minutos en crear cuentas en diferentes plataformas.

¿Una cuenta bancaria o tarjeta? Tené más, solo un poco de burocracia y está pronto.

Necesitás diversificar tanto como sea posible, para que cuando tus fuentes se dañen, sigas avanzando.

Si un avión va a 700 km por hora y un motor se rompe, no se va a caer de inmediato porque tiene más de un motor.

Así que sentate y analiza tu propio negocio y aplicá lo que aprendiste en este artículo.

Hablamos pronto,

Damian.

P.D.: Si no tenés tiempo para ocuparte de esto, podemos hacerlo por vos, gratis.

Mandá un mensaje rápido a este número y vas a recibir una consulta rápida gratuita en la que vas a salir con valor real en tus manos.

Sin técnicas de ventas molestas, sin obligación.

Si querés saber qué pasos seguiríamos a continuación, genial, si no, también está bien.

A Thread.

1. Hace unos años, mi hermano y yo comenzamos nuestro segundo negocio. Todo iba excelente hasta que descubrimos un error crítico.
2. Trabajábamos como bestias y traíamos buenos clientes e ingresos, pero nuestra dependencia de una sola fuente nos perjudicó.
3. Un día, mi socio se enfermó y dejó de hacer llamadas. No pude hacerlo yo porque estaba sobrecargado.
4. Durante tres semanas, no tuvimos NINGÚN cliente nuevo porque dependíamos únicamente de una persona para generar ingresos.
5. El negocio se desplomó cuando los ingresos dejaron de llegar. La lección fue clara: no dependas de una sola fuente.

=====

Already translated tweets.

Por supuesto, aquí tienes los cinco tweets sin formato en negrita:

1. El mayor riesgo en los negocios es depender de una sola fuente para todo. Diversificar es clave para evitar colapsos inesperados.
2. Cuando dependés de una única persona o método para generar ingresos, estás arriesgando la estabilidad de tu negocio.
3. Un error común en los negocios es no tener un plan B. Si algo falla, ¿cómo te recuperarás si solo tienes una fuente de ingresos?
4. La dependencia de una sola campaña publicitaria o estrategia puede ser peligrosa. Tener múltiples enfoques te ayuda a mantener el flujo constante.
5. Diversificar tus recursos, desde cuentas bancarias hasta métodos de pago, puede salvar tu negocio en caso de problemas inesperados.
6. Depender de UNA sola cosa en los negocios, como una cuenta bancaria o un método de pago, es extremadamente riesgoso.
7. Este es EL ERROR MÁS DAÑINO en los negocios: depender de una sola fuente. La mayoría de las empresas cometen este error.
8. Si tu negocio depende de UNA sola cosa, estás en peligro. Diversificar es clave para evitar colapsos inesperados.
9. Imaginá que tenés todos tus fondos en una cuenta bancaria y se bloquea. Podés perder todo tu dinero si dependés de una sola cuenta.
10. Un error en la gestión de cuentas en el banco podría significar la pérdida total de tus fondos. Diversificar ayuda a evitar esto.
11. Si confiás en una sola campaña en Facebook, cualquier problema con esa campaña puede afectar gravemente tu negocio.
12. Facebook podría banear tu cuenta por error, o un problema técnico podría eliminar tu campaña. No dependas de una sola fuente.
13. El público al que alcanzás en tu campaña puede agotarse o los problemas técnicos pueden desperdiciar tu presupuesto.
14. Si tu negocio depende de UNA sola cosa, estás en la zona de peligro. Diversificar tus fuentes es esencial para la estabilidad.

15. No pienses que “eso no me va a pasar a mí”. Me pasó a mí, y puede pasarte a vos si no diversificás.

16. La ley de Murphy dice: “Todo lo que pueda salir mal, saldrá mal”. Prepárate para lo inesperado y protege tu negocio.

17. Pensar que “lo que pueda salir mal, saldrá mal” no es pesimismo. Es una estrategia para prepararte y proteger tu negocio.

18. Prepararse para lo peor es una forma positiva de proteger todo lo que has construido con esfuerzo en tu negocio.

19. Para hacer tu negocio a prueba de balas, identificá tus puntos débiles y diversificá tus fuentes de ingresos.

20. Si solo tenés una campaña, creá más. Si solo tenés un dominio para tu email, conseguí otro. La diversificación es clave.

21. No te limites a un solo método de pago. Crear cuentas en diferentes plataformas puede proteger tu flujo de ingresos.

22. Una cuenta bancaria o tarjeta única es un riesgo. Tener más de una puede ayudarte a evitar problemas en caso de bloqueos o errores.

23. Diversificá tanto como sea posible. Si una fuente se daña, tu negocio podrá seguir avanzando sin problemas.

24. Si un avión tiene un solo motor y se rompe, se cae. Si tiene varios motores, sigue volando. Aplica lo mismo a tu negocio.

25. Sentate a analizar tu negocio y detectá dónde dependés de una sola cosa. Diversificá esas áreas para minimizar riesgos.

26. No esperes a que algo salga mal. Actuá ahora para proteger tu negocio y asegurarte de que pueda resistir contratiempos.

27. La fortuna favorece al preparado.

Nunca des nada por garantizado, siempre prepará y anticipá todo.

