



LAS BASES DE TU PROYECTO

PASIÓN EN MOVIMIENTO

PREPARA TU ENERGÍA Y CONQUISTA TUS MIEDOS

Introducción

Enfrentando tus miedos

Ser, hacer, tener

Define tus fortalezas

Tu propósito: por qué y para qué

ENTRENÁNDOTE PARA ACTUAR A PESAR DE

Fases de tu emprendimiento

Empezando a estudiar el mercado

Creando una oferta irresistible

Lanzando tu oferta

Clerra tu primer cliente

CÓMO PREPARARTE PARA LANZAR POR PRIMERA VEZ

Define tu rutina matutina

Cómo hacer tu primera encuesta

Armando tu tablero de sueños

Visualizando tu comunidad

¿Qué quiere VS qué necesita?

ENTRENÁNDOTE PARA ACTUAR A PESAR DE

LAS FASES DE TU EMPRENDIMIENTO

VAMOS A ENFOCARNOS POCO A POCO EN UNA COLUMNA A LA VEZ,
LA IDEA ES IR TRABAJANDO EN CADA UNA GRADUALMENTE.

ESTUDIAR EL MERCADO	CREAR OFERTA IRRESISTIBLE	LANZAR OFERTA IRRESISTIBLE	CERRAR TU PRIMER CLIENTE
HACER ENCUESTAS <small>(al cliente ideal)</small>	BRAINSTORM DE QUÉ INCLUIRÍA	LANZAR LLAMADO A LA ACCIÓN	CONVERSACIONES DIARIAS
EMPEZAR MI COMUNIDAD	DISEÑO DEL PRODUCTO	CREAR URGENCIA	AÑADIR VALOR
ARMAR PROPUESTA DE VALOR INICIAL	IDENTIDAD Y MARCA FASE 1	GENERAR ESCASEZ	DOCUMENTAR TESTIMONIOS

¿EN CUÁL FASE TE VAS A ENFOCAR ESTE PRIMER MES?

¿PARA QUÉ FASE NECESITAS PEDIR AYUDA?

ES NORMAL SENTIRTE ABRUMADO, DESGLOSEMOS CADA FASE

DESGLOSANDO LAS FASES

VAMOS A TRABAJARLO DE FORMA SENCILLA

ESCRIBE AQUÍ TAREAS REALIZABLES Y QUE PONDRÁS EN AGENDA

**ESTUDIAR EL
MERCADO**

**HACER
ENCUESTAS**
(al cliente ideal)

**EMPEZAR MI
COMUNIDAD**

**ARMAR
PROPUESTA DE
VALOR INICIAL**

PRIORIDAD 1

PRIORIDAD 2

PRIORIDAD 3

¿QUÉ ES LO MÁS INCÓMODO EN ESTE MOMENTO? ¡SAL DE ESO!

ESTA TAREA LA HARÁS DE PRIMERO O UN DÍA QUE ESTÉS AL 100%

¿QUÉ TE HACE FALTA PARA HACERLO MÁS RÁPIDO?

ESCRIBE EN LA COMUNIDAD DE EMPRENDEDORES

DESGLOSANDO LAS FASES

VAMOS A TRABAJARLO DE FORMA SENCILLA

ESCRIBE AQUÍ TAREAS REALIZABLES Y QUE PONDRÁS EN AGENDA

**CREAR OFERTA
IRRESISTIBLE**

**BRAINSTORM
DE QUÉ
INCLUIRÍA**

**DISEÑO DEL
PRODUCTO**

**IDENTIDAD Y
MARCA FASE 1**

PRIORIDAD 1

PRIORIDAD 2

PRIORIDAD 3

¿QUÉ TENDRÍA UN PRODUCTO/SERVICIO QUE TÚ COMPRARÍAS?

¿QUÉ TE HACE FALTA PARA CREER MÁS EN TU PROPUESTA?

TIENES QUE SENTIR ORGULLO Y QUERER COMPRARLO

DESGLOSANDO LAS FASES

VAMOS A TRABAJARLO DE FORMA SENCILLA

ESCRIBE AQUÍ TAREAS REALIZABLES Y QUE PONDRÁS EN AGENDA

**LANZAR
OFERTA
IRRESISTIBLE**

**LANZAR
LLAMADO A LA
ACCIÓN**

**CREAR
URGENCIA**

**GENERAR
ESCASEZ**

PRIORIDAD 1

PRIORIDAD 2

PRIORIDAD 3

¿QUÉ BONOS PODRÍAS INCLUIR PARA QUE TOMEN ACCIÓN RÁPIDA?

¿QUÉ SECUENCIA O CRONOGRAMA TENDRÁS PARA CREAR URGENCIA?

CALENDARIO DE ARTES, ANUNCIOS, FOTOS PARA CONTAR LO QUE VIENE

DESGLOSANDO LAS FASES

VAMOS A TRABAJARLO DE FORMA SENCILLA

ESCRIBE AQUÍ TAREAS REALIZABLES Y QUE PONDRÁS EN AGENDA

**CERRAR TU
PRIMER
CLIENTE**

**CONVERSACIONES
DIARIAS**

AÑADIR VALOR

**DOCUMENTAR
TESTIMONIOS**

PRIORIDAD 1

PRIORIDAD 2

PRIORIDAD 3

¿A CUÁNTAS PERSONAS NECESITAS ESCRIBIRLE AL DÍA PARA LLEGAR A TU META?

¿CÓMO VAS A SOLUCIONARLE SU PROBLEMA CON TU PRODUCTO/SERVICIO?

ARMA TU PITCH, TIENES QUE TENERLO CLARO COMO EL AGUA

PREGUNTAS PARA ARMAR TU ENCUESTA

ARMA TU GOOGLE FORM CON ESTAS PREGUNTAS

ACUÉRDATE QUE ESTAS PREGUNTAS SE LAS ENVIARÁS A PERSONAS PARA INVESTIGAR SUS PROBLEMAS/DIFICULTADES Y CREAR EN BASE A ESO

¿CUÁL ES TU NOMBRE?
¿QUÉ EDAD TIENES?
¿CUÁL ES TU GENERO?
¿DE QUÉ TRABAJAS?
¿QUÉ TE APASIONA?
¿CUÁL ES TU RED SOCIAL FAVORITA?
¿DONDE VIVES? ¿CUÁL ES TU ESTADO CIVIL?
¿CUÁL ES TU PRINCIPAL OBJETIVO O RETO EN ESTE MOMENTO?
¿QUÉ ES LO QUE MÁS TE EMOCIONARÍA SENTIR?
.SI PUDIERAS LOGRAR UNA SOLA COSA ¿QUÉ SERÍA?
¿CUÁL ES TU PRINCIPAL MIEDO HOY EN DÍA?
SI PUDIERAS EVITAR ALGO ¿QUÉ SERÍA?
¿CUAL ES TU PRINCIPAL META DE BIENESTAR?
¿CUÁL ES TU META #1 EL PRÓXIMO MES?
¿CUÁL ES TU PRESUPUESTO MENSUAL PARA LOGRAR ESA META?
¿EN QUÉ TAREAS NECESITAS AYUDA O GUÍA?
SI PUDIERAS DELEGAR ALGO... ¿QUÉ SERÍA?
COMPARTE TU CORREO

LAS RESPUESTAS DE ESTAS PREGUNTAS TE AYUDARÁN A CREAR CAMPAÑAS PUBLICITARIAS ENFOCADAS EN EL DEMOGRÁFICO ADECUADO

AHORA... PREGUNTAS PARA TI

1. ¿CON QUÉ PERSONA AMAS TRABAJAR?
2. ¿CON QUÉ CLIENTES TE ES FÁCIL OBTENER RESULTADOS?
3. ¿CUÁL ES EL RANGO DE EDAD DEL CLIENTE DE TUS SUEÑOS?
4. DESCRIBE AL CLIENTE DE TUS SUEÑOS
(USANDO LAS PREGUNTAS DE ARRIBA)
5. ¿CUÁLES SON SUS PRIORIDADES O NO NEGOCIABLES?
6. ¿A QUÉ PERSONA ATENDERÍAS A TODA HORA, TODOS LOS DÍAS?

RECUERDA QUE UNA COSA ES LA COMUNIDAD QUE QUIZAS YA TIENES Y OTRA ES LA COMUNIDAD QUE QUIERES EMPEZAR A ATRAER Y ARMAR