



***Bases para un
emprendimiento
exitoso***

*En este primer
módulo del
curso para
emprendedores
lograrás:*

- VIBRAR EN ABUNDANCIA
- TRANSMITIR AUTORIDAD
- ATRAER CLIENTES

A large, irregular pink brushstroke graphic that serves as a background for the text.

*Si
actualmente*

- Te sientes perdid@ y no sabes por donde empezar con tu emprendimiento
- Tienes miedo de que no funcione
- Tienes un trabajo estable pero requieres de otra fuente de ingresos
- Sientes que puedes pero no sabes cómo

Esto es para tíiiii

Si crees que para triunfar necesitas:

- ★ *Estudiar mucho y tener miles de títulos o certificaciones.*
- ★ *Regalar tu tiempo y trabajo a familiares y amigos para que te recomienden*
- ★ *Bajar tus precios para ser competitivo*



*La solución a estos
problemas, es
aplicar estos 3
principios
**PARA DEJAR
DE:***

- Regalar tu tiempo y trabajo
- Perseguir a los clientes haciendo spam o colgarse de la publicidad de otros
- Ser uno más del montón.

Y comenzar a:

- ★ *Tener un negocio o marca posicionada en el corazón de las personas*
- ★ *Posicionarte como autoridad, diferenciándote de tu competencia*
- ★ *Atraer clientes que paguen gustosos por tus servicios*



Mi misión contigo es:

Apoyarte como emprendedor a derribar bloqueos mentales y emocionales para que logres desarrollar tu sueño de un negocio próspero y rentable,

Así que te invito a dejarte llevar en este viaje para obtener:

- ❑ Los 3 principios de un emprendimiento exitoso
- ❑ Darte a conocer y posicionarte en redes sociales
- ❑ Estrategias contables para que lo tengas todo bajo control

Acerca de mí:

- ♥ ***Psicóloga Cuántica.***
- ♥ ***Terapeuta Holística.***
- ♥ ***Coach Espiritual.***
- ♥ ***Consultora sistémica empresarial y personal***
- ♥ ***Capacitadora externa en cursos de habilidades de liderazgo y manejo de conflictos internos y externos***
- ♥ ***Emprendora***



*Antes de ser
emprendedora y
poner en práctica
todos mis
conocimientos y
habilidades, estuve:*

- Trabajando en varias empresas donde no me sentía a gusto
- Con ingresos limitados
- Sin tiempo para desarrollarme
- Invirtiendo tiempo, dinero y energía en negocios que no eran míos
- Quebrándome la cabeza tratando de descubrir la fórmula del éxito en todos los aspectos

Hasta que ME ATREVÍ a contratar mentores que me guiaron en lo que quería hacer, estudiar y poner en práctica los 3 principios que te voy a enseñar y no me han soltado ni yo a ellos, así cómo tu podrás hacerlo de aquí en adelante

Aprovecha mi conocimiento, experiencia y aplícalo en tu emprendimiento

PRINCIPIO No 1

**CAMBIA TU
VIBRACION**

Te parece lógico?

*Pero, si te dijera que no cuidar esta parte fundamental, es una de las causas principales por lo que los negocios no prosperan
¿Me creerías?*



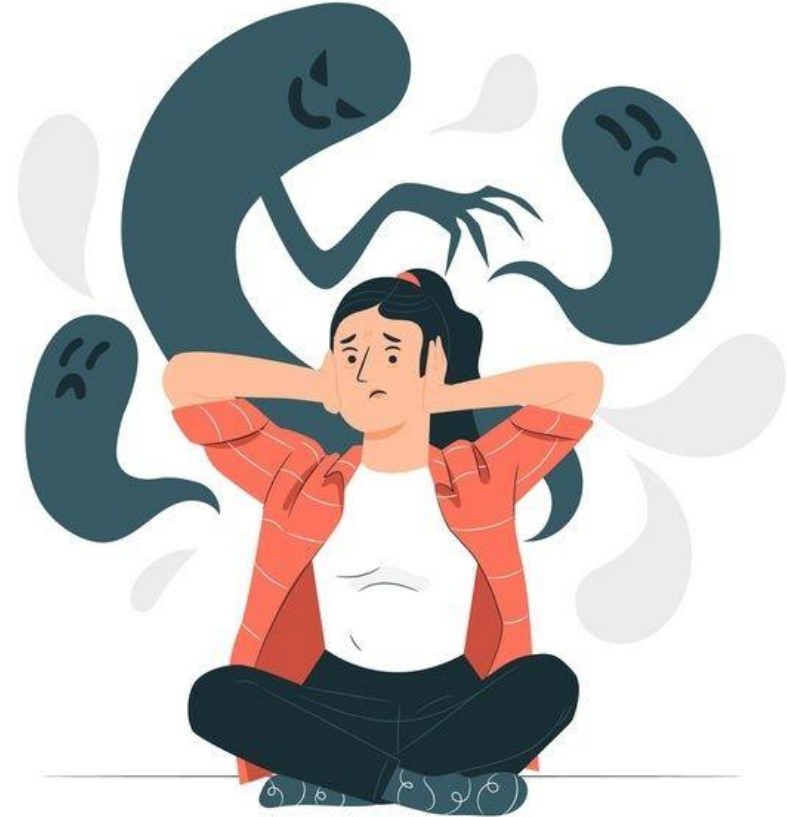
Tienes algunos de estos pensamientos?

- *No estoy suficientemente preparada*
- *No quiero intentarlo porque siento que voy a fracasar*
- *Me van criticar o juzgar por no tener un trabajo estable*
- *Esta mal recibir dinero por lo que me gusta hacer*
- *Mis amistades y familia me verán como el raro*
- *Si me va bien, voy a ser víctima de envidias*



*En realidad lo que tienes es **MIEDO** derivada de tus creencias limitantes y el miedo no te permite:*

- Salir de tu zona de confort
- Dar el salto que necesitas para lanzarte a lo grande
- Cobrar por lo que te mereces
- Tomar las acciones necesarias para emprender y saber que puedes
- Obtener los conocimientos que necesitas que te hacen falta.



Cuando estas vibrando desde el miedo:



- *No te toman en serio*
- *No creen en ti*
- *No creen en tu promesa*
- *No te pagan lo suficiente/ No cobras lo suficiente*
- *Nadie sabe que existes*

Qué es entonces lo que tienes que saber?



- Que te mereces todo lo bueno del universo solo por el simple hecho de existir
- Que sólo por estar imaginando o pensando en algo más grande es porque tienes derecho a ello
- Tienes que trabajar en tus creencias limitantes

Identifica tus fortalezas

- *En que eres buen@?*
- *Qué es lo que sabes hacer mejor los demás?*
- *Que haces de manera natural que a otros se les dificulta?*



Reconoce tus logros



- *Que has logrado en la vida?*
- *Que pensabas que no podías hacer*
- *Que resultados destacados has tenido?*
- *Que obstáculos has superado?*

Has las paces con el Dinero

- *Cómo el dinero te puede ayudar a ti y a tu familia?*
- *Cómo el dinero puede ayudarte a llegar a cumplir tu misión**
- *A cuántas personas podrías llegar si tuvieras el dinero suficiente?*



Valor monetario VS Beneficio que obtendrán tus clientes

*Crear misión y Visión del emprendimiento Impacto Positivo

Acércate a personas que sumen a tu causa y te ayuden a subir de nivel

menos es más

- Quienes de tu gente cercana suma a tu causa?
- Cómo cambiaría tu vida si estuvieras rodeada de personas que resonaran con tu vibración?
- Cómo tu negocio despegaría si tuvieras el apoyo de alguien que ya logró lo que tu deseas?

Fortalece tu autoconcepto

- *Cómo tener una mentalidad millonaria te ayudaría a triunfar con tu negocio?*
- *Cómo el hecho de creerte tu papel de emprendedora, empresaria, se refleja en tu negocio?*
- *Cómo las envidias no te harán ningún rasguño, tan sólo por tener una mente exitosa?*



A large, irregular pink brushstroke graphic that serves as a background for the title text. The stroke is thick and has a textured, hand-painted appearance with varying shades of pink and magenta.

CUESTIONARIO DE MERECEIMIENTO

Principio No 2

Vuélvete un expert@

Cómo un experto?

Un expert@ es alguien que resuelve problemas específicos a través de un producto o servicio



Conviértete en un proveedor
especialista del problema más urgente
de tus clientes

Ayúdales con tu experticia y
experiencia a resolver esos problemas
en los que te sientas mejor preparad@

No seas todólogo



No te conviertas en el expert@ un solo producto o servicio, sino en resolver problemas y ofrecer soluciones



*QUE SEA MÁS IMPORATANTE LO QUE VAS A HACER POR TU CLIENTE QUE
EL PRODUCTO O SERVICIO QUE BRINDAS*

*Sé cómo un médico
otorrinolaringólogo*

*Especialízate en MÁXIMO 3
PROBLEMAS o necesidades de
tus clientes, pero que estén
RELACIONADOS ENTRE SI*



Una vez identificado estas especialidades, actualízate constantemente.

Toma, diplomados, cursos, talleres de todo lo que te pueda ayudar a mejorar tu expertis



MENOS ES MÁS

No tengas miedo de perder clientes, de hecho sucederá lo contrario, tendrás más clientes que te buscarán por tu EXPERIENCIA Y EXPERTICIA en esa necesidad que requieren



Que es entonces lo que tienes que hacer?



- **1- Género**
- **2.- Edad**
- **3.- Estado Civil**
- **4.- Ocupación**

- **1- Identifica cuál es tu nicho de mercado**

• Según tu experiencia y expertis a que sector de la población puedes ayudar mejor?

• Quienes están buscando la solución puntual que ti ofreces?

• Con qué tipo de personas te sientes mas a gusto trabajando?

2- Define a tu cliente ideal

Quien tiene necesidades específicas que con tu producto o servicio puedes ayudar a cubrir

Quien está dispuesto a pagar por tus servicios?

Quienes no te regatean, ni te piden descuentos o promociones?





Este perfil es un avatar o personaje que tú construyes poniéndole nombre, edad, estado civil, estudios, pasatiempos, problemas o necesidades, etc. para que represente al nicho de mercado que elegiste



CLIENTE IDEAL

NOMBRE:

ETIQUETA:

PERFIL

- ¿Cuál es su profesión?
- ¿Qué tipo de trabajo tiene?
- ¿Cuál es su estado civil?
- ¿Cómo y con quién vive?

DATOS DEMOGRÁFICOS

- ¿Cuál es su género?
- ¿Qué edad tiene?
- ¿Dónde vive?
- ¿Cómo se gana la vida?
- ¿A cuánto ascienden sus ingresos mensuales?
- ¿Cómo se conecta a internet?
- ¿Qué tipo de dispositivos usa?

HÁBITOS DE COMPRA

- ¿En qué gasta su dinero?
- ¿Qué marcas usa?
- ¿Qué marcas anhela?
- ¿Dónde hace sus compras?

INTERESES/HOBBIES

- ¿Qué tipo de actividades extralaborales realiza?
- ¿Qué práctica?
- ¿Qué programas ve?
- ¿Qué género musical escucha?
- ¿Cuánto tiempo pasa conectada a internet?

RETOS, ANHELOS, OBJETIVOS

¿Qué metas se ha propuesto alcanzar?

MI MEJOR AYUDA PARA ÉL ES:

¿A qué exactamente le voy a ayudar?

MIEDOS, FRUSTRACIONES, DOLORES, PREOCUPACIONES

¿Cuál es el problema más inmediato que quiere resolver?

¿Cuál es su dolor más grande?

Y porqué es tan importante hacer esto?

Porque cuando NO tienes claro quién es tu cliente ideal entonces:

Le hablas a todo el mundo por igual, sin tocar puntos sensibles, porque no aludes a sus necesidades, por lo tanto no provocas identificación y mucho menos, interés en tus servicios

No te considera especialista o experto en el área por lo tanto no generas la suficiente confianza en ti ni en tus productos o servicios



***Para atraerlo a tu negocio
Tienes que conocerlo bien y saber***

- 1.-** Qué le preocupa?
- 2.-** Que lo mueve?
- 3.-** Que le puede estar quitando el sueño
- 4.-** Qué desea



La gente compra por emoción Haz que conecte con tu mensaje



Entonces cuando publiques y te anuncies en redes sociales (ya sea de forma orgánica o pagada) con tu texto le vas a “hablar “ únicamente a aquellas personas que cumplan con tu perfil de cliente ideal.

De esta forma tendrás muchas más posibilidades de generar ventas porque

**PROVOCARAS IDENTIFICACION Y
VOLTEARAN A VERTE**

The image features a background graphic of two grey silhouettes of people's heads in profile, facing each other as if in conversation. The silhouettes are positioned on the left side of the frame, with the white space between them creating a central area for text.

EJERCICIOS:

1.- IDENTIFICA TU NICHOS

***2.- DEFINE A TU CLIENTE
IDEAL***

Principio No 3

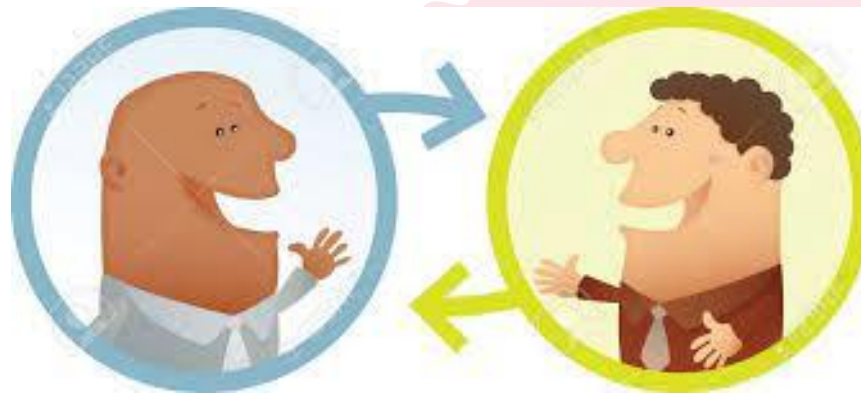
**Llega al corazón de tu
audiencia**

3- *Llega al corazón de las personas*



Esta es la parte emocional...

Cómo conecto con mis clientes???



***Para llegar al corazón
de las personas***

Requieres que saber

Que necesitan



***Por eso es importante
identificar a tu nicho y
definir a tu cliente
ideal***



- Una vez que lo hayas hecho, deberás preparar tu PRESENTACION DE EXPERT@ y comenzar a brindar tu ayuda con tu contenido en tus redes sociales
- **70% Contenido educativo, de entretenimiento e inspirador**
- **30% contenido de venta**

Y Por supuesto hacer publicidad, orgánica y pagada

**Cómo están
actualmente?**

**Hacia donde quieren
llegar?**

**Cómo TÚ puedes
ayudarlos a lograrlo
con tu producto o
servicio?**



Porqué es importante hacer esto??

Porque si no lo haces, los clientes potenciales no sabrán QUIEN ERES, en que eres EXPERT@, CÓMO y CON QUÉ los puedes ayudar



Ejercicio:

1) Redacta tu presentación de expert@

- **Quién eres**
- **Que haces**
- **Cómo lo haces**

2) Haz una lista de temas que le puedan interesar a tu cliente potencial

Estos son los 3 principios que te ayudaran a tener éxito en tu emprendimiento:

1.- CAMBIA TU VIBRACIÓN

2.- VUELVE UN EXPERT@

3.- LLEGA AL CORAZON DE TU AUDIENCIA