



WORKBOOK

Posiciónate con estos 5 pasos

ESTE WORKBOOK
ES DE:



¡BIENVENIDOS!



Me alegra mucho tenerte aquí.

Este libro de trabajo resume los 5 pasos para que comiences a encontrar claridad y descubrir la esencia de tu marca, para luego darle forma de manera auténtica y representativa de tu propósito.

Por eso, sentite como en casa, elige tu música favorita y prepárate un café para que disfrutes de este proceso.

Dedica el tiempo que necesites para responder cuidadosamente a estas preguntas y sé lo más detallado/a posible.

Puedes completar el libro de trabajo de forma digital y luego imprimirlo si lo prefieres.

Magu

CONTENIDOS

01 Autoconocimiento

02 Propuesta de Valor

03 Modelo de Negocio

04 Estrategia de Visibilidad

05 Seguimiento de Resultados

01 AUTOCONOCIMIENTO

El autoconocimiento es el primer paso y es esencial para una marca personal ya que proporciona la base para identificar fortalezas y debilidades, garantiza la coherencia y autenticidad entre la identidad personal y la imagen proyectada.

Es la brújula que permite diferenciarse en un mercado saturado al destacar características únicas, proporciona dirección y enfoque al establecer metas claras, y promueve la resiliencia al enfrentar desafíos.

Si se comienza a gestionar una marca personal desde el autoconocimiento, contribuye a que se perciba como una marca personal sólida, auténtica y exitosa.

Para identificar tus puntos fuertes, debes responder las siguientes preguntas:

01 AUTOCONOCIMIENTO

✦ ¿QUÉ HAGO?

✦ ¿PARA QUÉ LO HAGO?

✦ ¿CÓMO LO HAGO?

02

PROPUESTA DE VALOR

REPRESENTA EL “¿POR QUÉ?” DE TU MARCA

Este paso implica identificar y comunicar claramente lo que te hace especial y cómo tu experiencia, habilidades y valores únicos pueden beneficiar a tus clientes o audiencia.

Es esencial destacar qué te diferencia de la competencia y por qué los clientes deberían elegirte a ti sobre otros profesionales similares.

✦ ¿QUÉ PROBLEMAS O NECESIDADES DE MI CLIENTE PUEDO RESOLVER?

✦ ¿CUÁL ES MI ENFOQUE O MÉTODO ÚNICO PARA ABORDAR ESTOS PROBLEMAS?

✦ ¿QUÉ BENEFICIOS TANGIBLES O INTANGIBLES OFREZCO A MIS CLIENTES?

03

MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio en una marca personal para profesionales independientes es un plan estructurado que describe cómo generás valor, cómo entregas tus servicios, cómo interactúas con tus clientes y obtienes ingresos.

Te sirve como una guía estratégica que te ayudará a comprender tu mercado objetivo, definir tus servicios y propuestas de valor, también a establecer precios adecuados, a identificar canales de comunicación efectivos y desarrollar relaciones duraderas con tus clientes.

Te proporciona claridad sobre cómo convertir las habilidades y conocimientos en una oferta que satisfaga las necesidades del mercado, al tiempo que garantiza la rentabilidad y el crecimiento sostenible de tu negocio personal.

Es importante que sepas que no existe un modelo de negocio perfecto, sino que existe un modelo de negocio perfecto para ti.

Para comenzar a estructurarlo tenés que responderte las siguientes preguntas:

03

MODELO DE NEGOCIO

✦ ¿QUÉ OFREZCO DISTINTO A MIS COMPETIDORES?
(PROPUESTA DE VALOR)

✦ ¿DÓNDE ESTÁ MI PÚBLICO Y QUÉ NECESITA?
(PÚBLICO OBJETIVO + DOLOR)

✦ ¿QUÉ OFREZCO Y CUÁNTO COBRO?
(PROYECCIÓN DE INGRESOS)

ESTAS RESPUESTAS TE DARÁN EL PUNTAPIÉ INICIAL PARA DESARROLLAR TU MODELO DE NEGOCIO.
TE SUGIERO QUE BUSQUES EN INTERNET: CANVA BUSINESS MODEL PARA TRABAJARLO EN PROFUNDIDAD.

04

ESTRATEGIA DE VISIBILIDAD:

Una vez que has definido tu propuesta de valor, es importante desarrollar una estrategia para aumentar tu visibilidad y alcance.

Esto incluye establecer presencia en línea a través de un sitio web profesional, perfiles en redes sociales relevantes y participación en eventos o comunidades relacionadas con tu área de expertise.

Además, podés considerar colaboraciones con otros profesionales o participar en actividades de networking para ampliar tu red y aumentar tu exposición.

La estrategia de visibilidad implica establecer una presencia sólida y coherente en línea y fuera de línea, para que las personas interesadas en tus servicios o conocimientos puedan encontrarte fácilmente.

04

ESTRATEGIA DE VISIBILIDAD:

✦ ¿DÓNDE PASAN SU TIEMPO MI CLIENTE?

✦ ¿CUÁL ES MI MENSAJE CENTRAL Y CÓMO LO COMUNICO?
RECUERDA TU PROPUESTA DE VALOR

✦ ¿QUÉ CANALES USARÉ Y CUÁLES SERÁN MIS OBJETIVOS?
RECUERDA DONDE ESTÁ TU CLIENTE. NO IMPORTA SI COMENZÁS POR UN
CANAL, LO IMPORTANTE EN COMENZAR.

05

SEGUIMIENTO DE RESULTADOS

Mantener una reputación sólida y una marca coherente en línea es crucial para el éxito a largo plazo de tu marca personal.

Esto implica monitorear regularmente lo que se dice sobre ti en línea, responder de manera efectiva a comentarios y críticas, y mantener tus perfiles y contenido actualizados y alineados con tu identidad y valores.

Además, podés trabajar en la creación de contenido de valor que demuestre tu experiencia y establezca tu autoridad en tu campo de trabajo.

Este seguimiento te ayudará a analizar si se están cumpliendo los objetivos de visibilidad y te preparará para nuevos objetivos o para modificar los existentes.

05 SEGUIMIENTO DE RESULTADOS

✦ ¿SE ESTÁN CUMPLIENDO LOS OBJETIVOS PLANTEADOS?

✦ ¿HE AUMENTOS LOS CONTACTOS CON POTENCIALES CLIENTES?

✦ ¿SE HAN INCREMENTADO MIS INGRESOS?



¡GRACIAS Y MANOS A LA OBRA!

Espero que esta mini guía te sea útil y
puedas comenzar a posicionarte en tu
sector.

Todos tenemos una marca personal, sólo
tenemos que aprender a gestionarla y
lograr que sea un negocio rentable.

¡Éxitos!

magu