

COMIENZA TU NEGOCIO DESDE 0

GUÍA DE TRABAJO

Qué quieres lograr en tu vida

Cuáles son tus no negociables

Qué es un lead y un cliente potencial

Atrae y Manifiesta a tu cliente ideal

El arte de contar historias

Diferencia entre cliente ideal y buyer persona

Mapa de la empatía



MODULO II

Ejercicio #1

Cuando se habla de marca personal es importante tener claridad, pues es una fortaleza que debes procurar. Para ello, debes conocer los Tips que te llevarán a tenerla y definir qué quieres transmitir, si quieres una marca sólida toma en cuenta estos 3 tips:

1. Imagina dónde quieres estar o a dónde quieres llegar
2. Sé específica y no temas visionar lo mejor para ti y tu marca
3. Escucha tu deseo ardiente, lo que quieres transmitir debe estar en armonía con lo que realmente deseas

Contesta las siguientes preguntas:

¿Dónde quieres estar y/o hacia dónde quieres ir con tu marca?

¿Cuál es el deseo ardiente que tienes y cómo puedes lograrlo con tu marca personal?

¿Cómo te imaginas dentro de 6 meses/1 año/3 años/etc.?

Ejercicio #2

¿Qué es lo que no estas dispuesta a que no suceda?

¿Cuáles son tus no negociables?

- _____
- _____
- _____
- _____

Ejercicio #3

Define tu cliente ideal:



NOMBRE: _____

Edad: _____ Sexo: _____ Estado Civil: _____

Nivel Académico: _____

¿A qué se dedica?: _____

Profesión: _____ Ingreso Mensual: _____

¿Dónde reside?: _____

País de residencia: _____

Hábitos/Preferencias: _____

Necesidades/Preocupaciones:

¿Tiene Hijos? _____

¿Cuáles son sus hábitos sociales?

¿Utiliza tu cliente ideal las redes sociales? Específica en cuáles:

¿A través de cuáles canales puedes conectar con ella?

¿Cuáles son sus hobbies?

1. _____
2. _____
3. _____

¿Trabaja desde (casa, oficina o emprendedora)? _____

¿Cuáles son sus miedos, frustraciones y enojos?

1. _____
2. _____
3. _____

¿Cuáles son sus sueños y anhelos?

1. _____
2. _____
3. _____

¿Cuáles son sus preferencias? Define los intereses que tiene, los blogs que lee, las revistas que prefiere, sus aficiones, el tipo de película que ve, los programas de radio y televisión que prefiere:

Ejercicio #4

Atraer y manifestar tu cliente ideal, se refiere a la creación de una relación con tu cliente ideal y el intercambio de valor que debe haber entre ambos. Siempre desde tu misión de vida y tu Dharma. La manifestación de tu cliente ideal consiste en saber exactamente a quién puedes ayudar con tus servicios, partiendo siempre del amor y la abundancia.

Completa los siguientes pasos para realizar la manifestación del cliente ideal:

1. Identifica a tu cliente:
2. Descubre sus necesidades:
 - ¿En qué aspecto está fallando su vida o en qué aspecto quiere mejorar?

3. Preocupaciones y responsabilidades:

- ¿Cuál es su necesidad real?
- ¿Cuáles serán los motivadores reales de esa persona para ser tu cliente?

4. Sus sueños y anhelos: Conocerlos te ayudará a conectar con ellos y así usar la visualización para mostrarle cómo tus servicios pueden ayudarles.

5. Toma de decisiones:

- Identifica cuál es el momento oportuno para llamarlo a la acción, ¿Cómo toma decisiones tu cliente ideal:

6. Sus principales expresiones: Es indispensable que esa persona confíe en ti y para eso debe sentirse comprendida y vibrar en la misma frecuencia

Ejercicio #5

Crea el guion de 5 stories dónde cuentes una historia que conecte con tu cliente potencial:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Ejercicio #6

El mapa de empatía es una herramienta que te permitirá anotar todas estas características de tu cliente y tener siempre una persona concreta a quién dirigir tu oferta de servicio.

¿Cómo desarrollar el mapa de la empatía?

1. ¿A quién quieres entender mejor?
2. ¿Qué necesitas que hagan?
3. ¿Qué es lo que ven?
4. ¿Qué es lo que dicen?
5. ¿Qué es lo que hacen?
6. ¿Qué es lo que escuchan?
7. ¿Qué es lo que piensan y sienten?

Llena el mapa de la empatía identificando a tu cliente ideal:

