

# CÓMO CONSTRUIR UN NEGOCIO DIGITAL

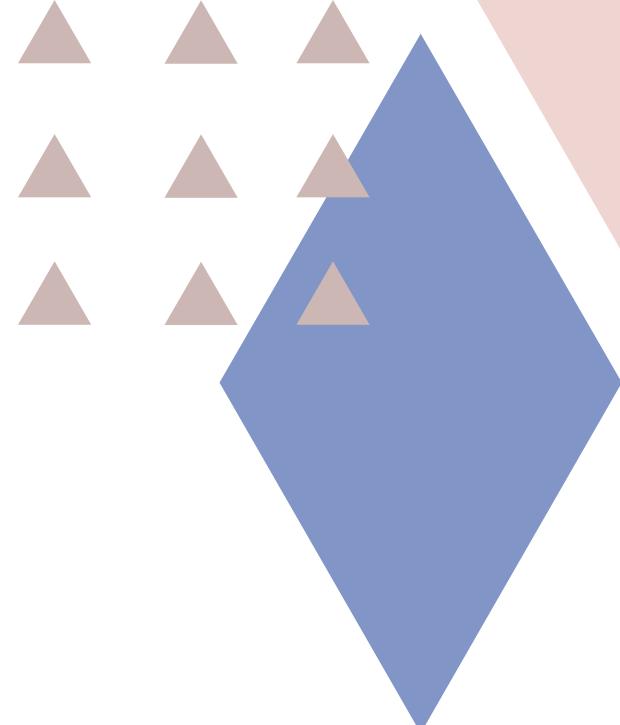
## EN 7 DÍAS



“ La crisis te obliga a hacer más, con menos. Algunos de los mejores proyectos surgen de las mayores dificultades ”

Norman Foster

# TABLA DE contenidos



- 8** Capítulo 1 Día 1  
¿Por qué construir un Negocio Digital?
- 11** Capítulo 2 Día 2  
¿Qué implica construir un Negocio Digital?
- 21** Capítulo 3 Día 3  
Identifica a tu consumidor y sus necesidades
- 29** Capítulo 4 Día 4  
Aterriza tus nuevas ofertas digitales
- 35** Capítulo 5 Día 5  
Escoge el canal idóneo para tu marca
- 39** Capítulo 6 Día 6  
Construye tu estrategia de crisis y define un Plan de Acción
- 46** Capítulo 7 Día 7  
Pon en marcha y ¡Comunica!

# PRÓLOGO

Qué difícil resulta re inventarnos en momentos de crisis, en un momento donde en 2 meses han muerto más de 6.000 personas en el mundo por culpa del COVID-19, qué difícil resulta pensar con cierta sensatez o sin cierto grado de incertidumbre y miedo. Es increíble ver cómo la vida, Dios, la Naturaleza o cómo lo quieras llamar, nos invita hoy de esta forma tan brusca y a nivel MUNDIAL a re inventarnos y a volver a la esencia, cómo nos muestra UNA VEZ MÁS lo vulnerables que somos y lo corto que es el tiempo que tenemos para estar en esta tierra.

Sin embargo, justamente en momentos de crisis casualmente es en donde personalmente más he podido avanzar y siento que no ha sido en vano.

Te contaré un poco de mi historia y de los motivos que hoy me llevaron a escribir esto pensado en todos y cada uno de los empresarios que está ahí afuera matándose la cabeza para ver qué hacer y no quebrar en medio de esta crisis.

En el 2009, trabajaba como directora de un área de investigación de mercados de una multinacional en la que tenía a cargo más de 7 proyectos, era el empleo soñado, tenía el cargo soñado, el salario soñado, el jefe soñado, el equipo de trabajo soñado, los clientes soñados... Todo era perfecto, hasta que un día después de varios años de tratamiento por un mioma uterino, finalmente mi médico decide tratarme con algo llamado acetato de luprolide y es ahí donde la historia da un giro inesperado.

Comienzo el tratamiento que en teoría debía durar 10 meses y al final sólo duró 6 porque su impacto fue muy negativo en mi y tuvo grandes implicaciones ya que aunque dicho tratamiento pudo reducir o casi que desaparecer el mioma, durante casi 1 año me vi con varios problemas de salud debido a las secuelas de este tratamiento, lo cuál por supuesto tuvo impacto en mi vida profesional y me vi obligada a dejar aquella vida de ensueño... En medio de eso, me di cuenta que no servía para quedarme sin hacer nada en la casa pero no me sentía bien de salud para volver a emplearme porque sabía que seguramente habría varios días donde no tendría la capacidad de hacerlo y no quería dañar mi hoja de vida que hasta el momento era tan "Perfecta".

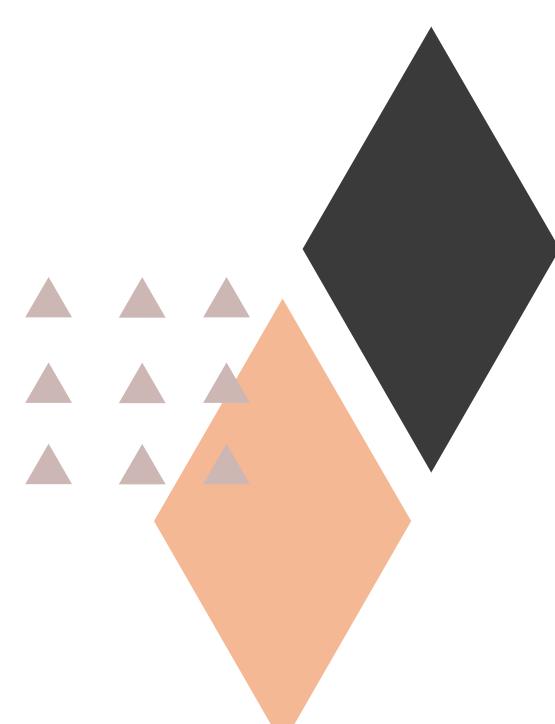
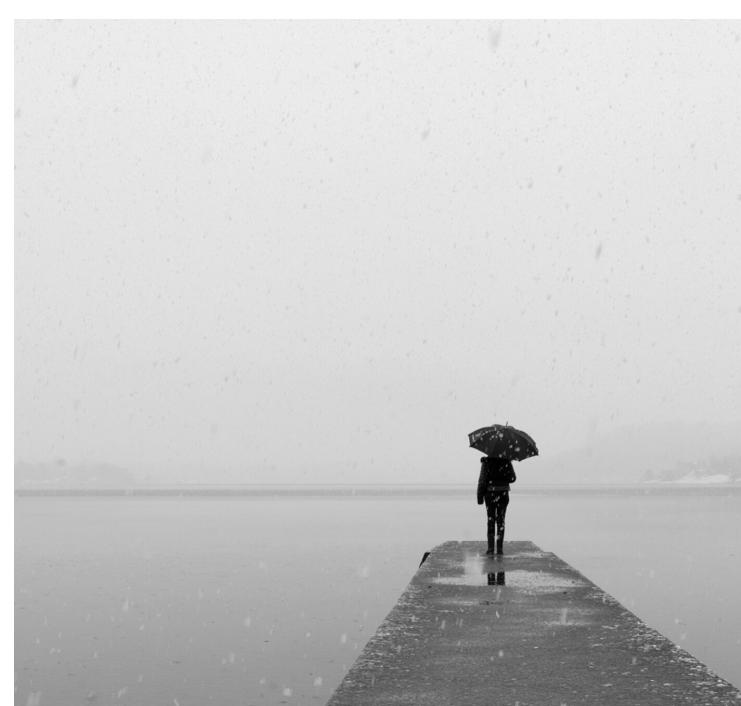
Y fue allí, donde decidí emprender! Fueron varios años de buscar clientes, de hacer marca, de fidelizarlos, de darme cuenta que habían cosas que me gustaban de mi carrera y otras que no me gustaban tanto y entonces finalmente después de 2 años, en el 2011 me centro finalmente sólo en la parte digital.

Así transcurren 4 años muy tranquilos hasta que en Octubre del 2014 recibo la noticia de estar en embarazo, para mí fue la mejor noticia del mundo ya que con tantos problemas en el útero desde que tenía 15 años, este sin duda era un MILAGRO y era la bendición más linda que la vida podía darme... Pero como te imaginarás, no todo fue como lo esperaba!

El papá de mi hijo, con el que para entonces llevaba ya una relación de 5 años, empezó a agredirme física, verbal y emocionalmente, fue un embarazo de alto riesgo debido a que el golpe que él me ocasionó en el vientre generó un desprendimiento en la placenta y me vi obligada a estar en reposo absoluto por más de 1 mes para lograr que mi hijo se mantuviera con vida.

Fueron meses muy difíciles, sola, con miedo, sin saber cómo afrontar todo lo que se venía, con la empresa encima y sin muchas fuerzas para que las cosas funcionaran como yo quería.

Nace mi bebé a los 8 meses de gestación por cesárea, por pérdida de líquido amniótico y bronco aspira al nacer, lo cual nos obligó a estar separados por casi 6 horas, al tercer día de nacido lo interno en cuidados intensivos por una hipoglicemia neonatal y allí aprendemos a conocernos el uno al otro en los primeros 18 días de vida, separados cada noche y en el día compartiendo cada segundo a veces tan sólo a través de un vidrio de una incubadora "No sé si sea vidrio jajaja pero para mí era eso". A los 18 días le dan de alta y mi mejor amiga que para ese entonces era además mi mano derecha y equipo de trabajo consigue la oportunidad de su vida y renuncia a mi empresa, dejando a mí cargo todo el peso de los clientes que teníamos en ese momento...



# PRÓLOGO

En vista de todo lo sucedido, decidí cancelar muchos contratos porque no me sentía capaz de hacerlo sola y allí todo se vuelve aún más complejo... mes y medio después, nos hospitalizan de nuevo por una neumonía, a los 2 meses siguientes a mis papás les diagnostican cancer y ambos entran a cirugía y a todos los procedimientos que todo esto conlleva... Es justo en ese momento donde todo explota! Donde ya no daba más a basto y donde sentía que no podía más y que ya era suficiente! No entendía muy bien por qué o para qué estaba pasando todo esto al mismo tiempo...

Durante todos esos meses, además de la soledad el peor sentimiento fue creer que no iba a ser capaz de hacer las cosas sola, estaba muerta del miedo y no confiaba en lo que la vida ya había sembrado en mi. Con un chiquitín en brazos, sabía que no podía darme por vencida y necesitaba si o si resurgir como el ave fénix desde mis cenizas y enseñarle a mi hijo a ser fuerte y a CONFIAR. Si, CONFIAR!!!

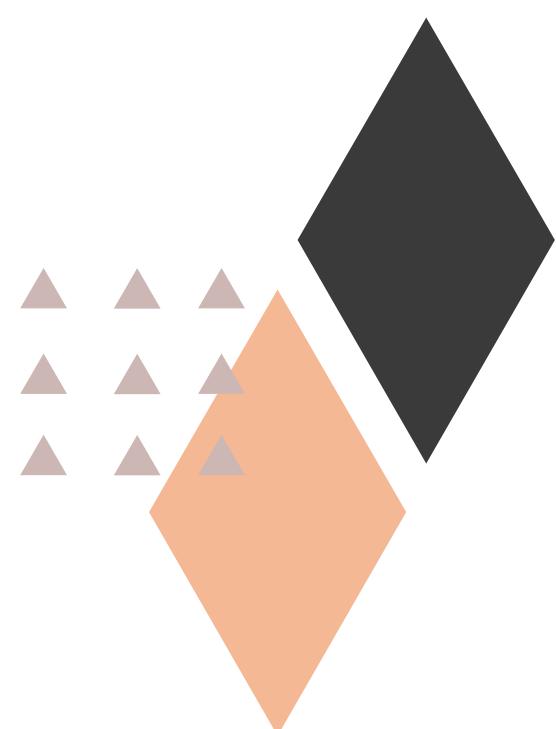
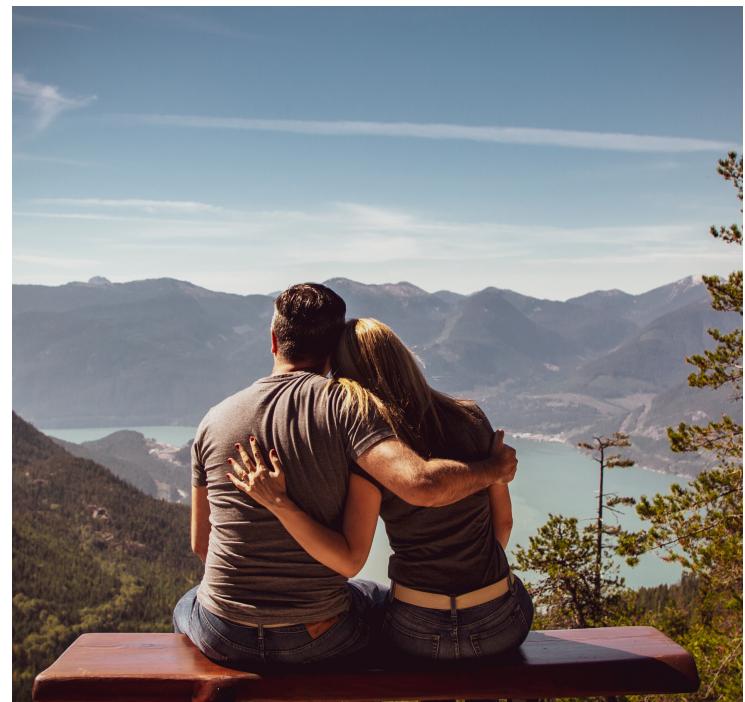
Con tantas caídas, había olvidado la importancia de confiar, de confiar en el mundo, en la humanidad, en Dios, en la vida, en mí, en los demás... En mis talentos, en mis capacidades, en mis dones, en lo que tenía para dar... Todos tenemos una misión que cumplir y yo no podía ser la excepción. Empecé un proceso doloroso pero necesario, empecé a sanar, a perdonar, a olvidar, y sobre todo a RECORDAR MI ESENCIA. Me conecté con ella y fue allí donde pude re inventarme, re inventar mi negocio, re inventar mis servicios, mi empresa y por supuesto mi energía.

Empecé a ver todo diferente y de repente, aunque todo se veía tan gris y tan oscuro, todo empieza de nuevo a tomar color y de hecho con colores más vividos que nunca, fue un proceso de varios meses pero gracias a ese momento tan difícil de mi vida, no solo pude consolidar una de las áreas de mi empresa (la agencia de marketing digital), sino que de la crisis surgieron la consultora y la academia.

Quien lo creyera!!! De tanto polvo salieron 2 estrellitas que hoy iluminan mi vida y mi caminar. Fue solo ahí cuando entendí el PARA QUÉ había vivido todo lo anterior.

Quizás tú, alguna vez has pasado por algo similar o incluso algo mucho peor a lo que yo viví, quizás hoy ante tanto miedo en el mundo puedes sentir un poco eso que yo en algún momento sentí... y seguramente, estarás paralizado!

Si en este momento sientes algo de parálisis o de miedo, por la situación que estamos viviendo a nivel mundial, este libro es para ti y te invito a que sigas leyendo para ver si quizás con algunas de las ideas que este libro contiene, tu negocio puede ver finalmente una luz que lo ayude a mantenerse vivo y a resurgir en medio de este momento como el ave fenix.



# DEDICATORIA

Este libro está dedicado a mi hijo Alejandro que desde que estuvo en mi vientre me enseñó a ser fuerte, a reinventarme y superar cada prueba siempre con una sonrisa y en amor. Siempre juntos incluso en salas de UCI. ¡El amor lo puede todo!

A mis amigos que siempre han estado allí acompañándome incluso en las cenizas y jamás se han cansado de darme la mano una y otra vez... Naty, Anama, Maya, Glori, Fabi, Juanito y Ciao. ¡Gracias SIEMPRE!

A mis papás, porque son un ejemplo vivo de resiliencia, de fortaleza y sobre todo de FÉ. Gracias por enseñarnos que sin importar en qué situación estemos siempre tenemos que tener FÉ y que esa FÉ será la que siempre guíe nuestros pasos.



Empresaria, estudiante y mamá.

Soy Carito Ruiz, publicista, mercadóloga, magíster en Comunicación y relaciones públicas, consultora y formadora de marketing digital estratégico y relacional.

Fundadora de la Escuela de Negocios Digitales DBS para dueños de E-Commerce y tiendas físicas del mercado hispano. Con mis estrategias he ayudado a cientos de clientes en 7 países a vender más sin recurrir a trampas ni trucos baratos, sino trabajando desde la transparencia, desde la formación y desde la integridad.

Tengo una gran debilidad por el estudio del comportamiento del ser humano y esto me ha ayudado a lograr grandes resultados. Es así como he colaborado con marcas tan prestigiosas como EXMA, Coca-Cola, Visa, Davivienda, Kraft, Johnson & Johnson, Purina, UNICEF, entre otras.

Soy Colombiana, hija mayor, de signo sagitario, minimalista, mamá de un príncipe llamado Alejandro. Amo sonreír, bailar y leer, me encanta el silencio, disfruto la soledad, lo que más valoro es mi tranquilidad, mi familia y mis grandes amigos.

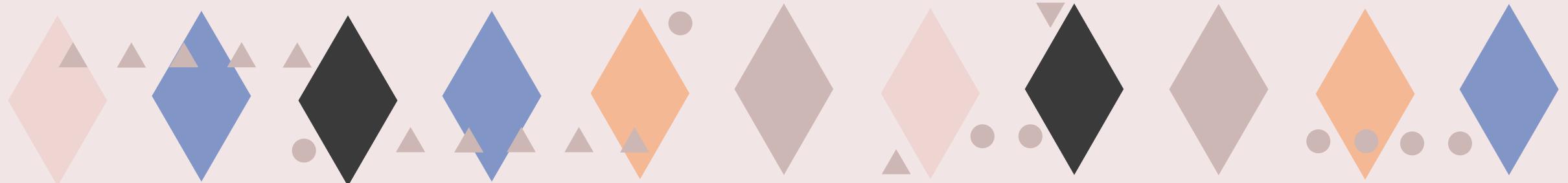
Hace 12 años me arriesgué a dejar un trabajo estable en una multinacional y me lancé a esta aventura de emprender. ¿Te atreves a lanzarte al agua conmigo?

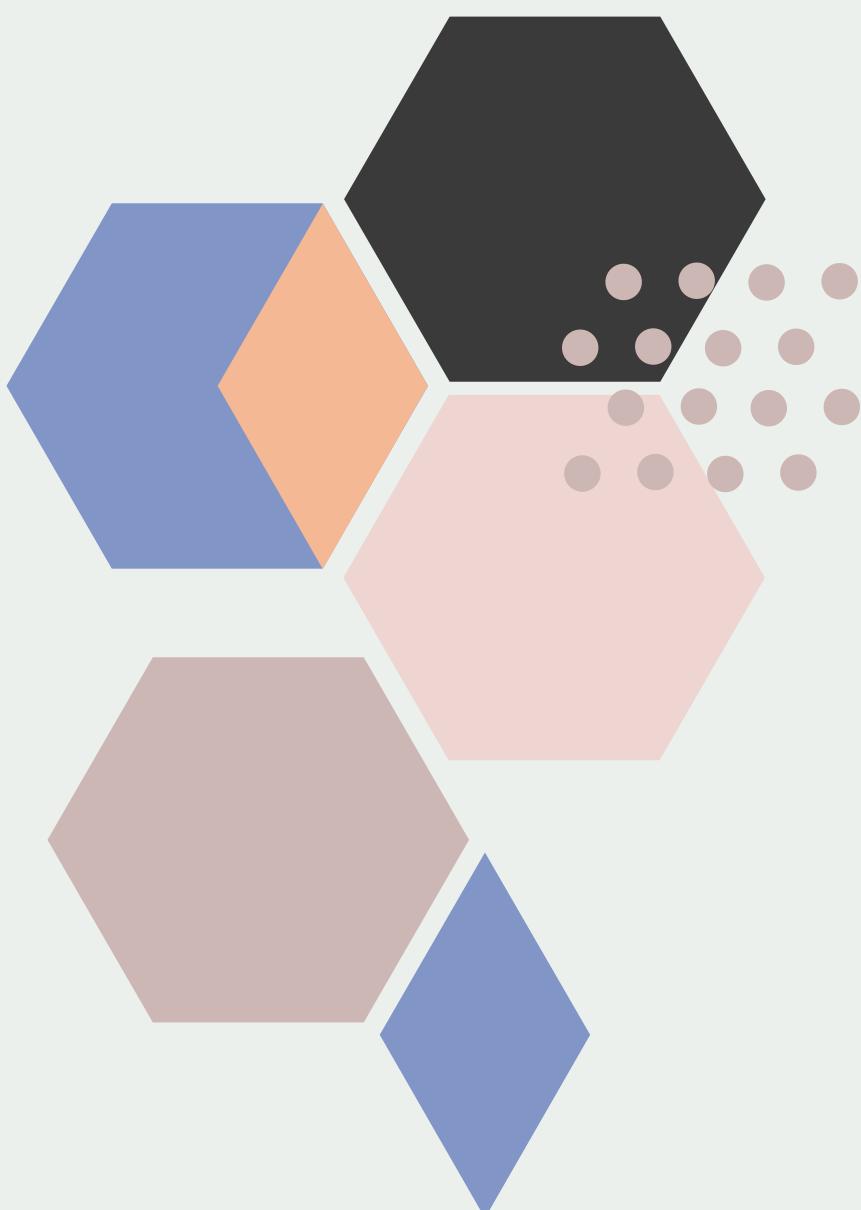
*Carito Ruiz*

Carolina Ruiz

# ¿Por qué construir un negocio digital?

CAPÍTULO 1 DÍA 1





## En este capítulo seré breve y dura.

Más allá de la crisis o de la situación que vivimos a nivel mundial con el COVID-19, si quieres que tu negocio exista en 5 años **NECESITAS TENER UN NEGOCIO DIGITAL AHORA MISMO.**

**POR FAVOR, PARA EMPEZAR RESPONDE A CADA UNA DE ESTAS PREGUNTAS:**

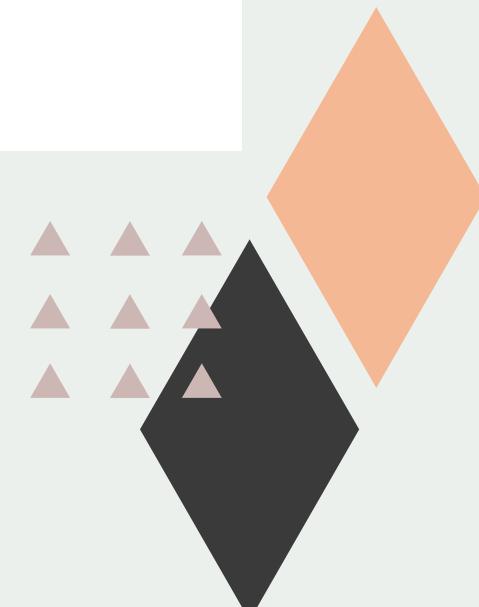
**¿Qué más esperas?**

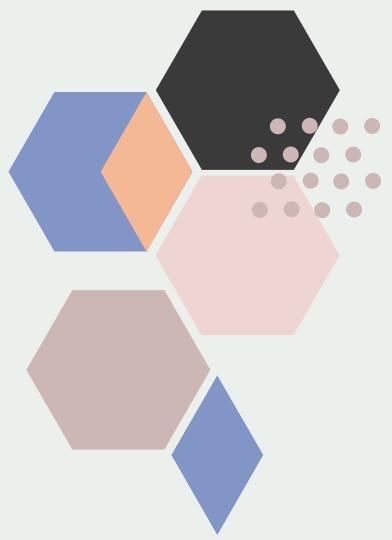
**¿Qué más tendría que ocurrir para que valore la importancia de tener un negocio digital?**

**¿Qué te impide tener tu negocio digital hoy mismo?**

**¿Cuáles son tus miedos?**

**¿Cuáles son las falsas creencias que tienes que te impiden avanzar en esta transformación?**





**¿Cómo crees que yo desde mi experiencia puedo ayudarte para que esto sea real lo antes posible?**

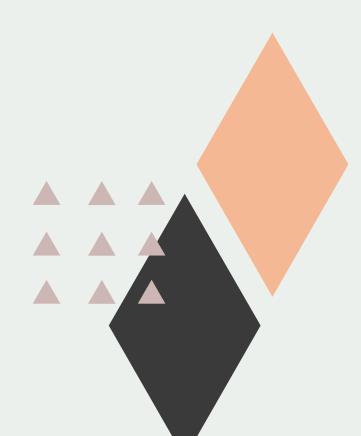
**¿Estás dispuesto/a realmente a re inventarte y a tener tu negocio digital?**

**Sin aún conocer el contenido de este libro, ¿cómo crees que tu negocio se puede convertir en un negocio 100% digital ahora mismo?**

**¿Cuál es tu reto más importante en este momento y por qué quisieras un negocio digital?**

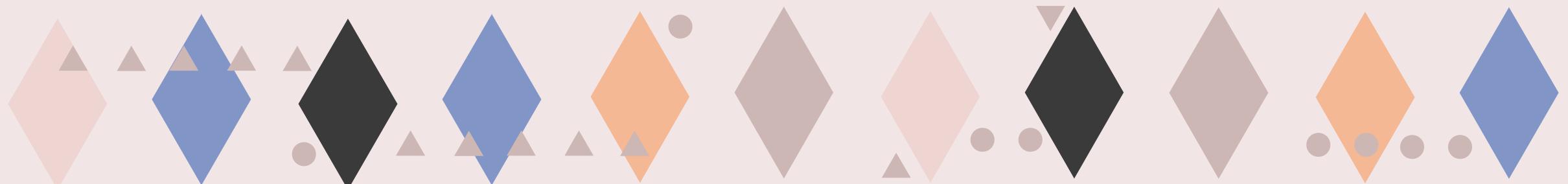
**¿Con qué recursos cuentas para empezar?**

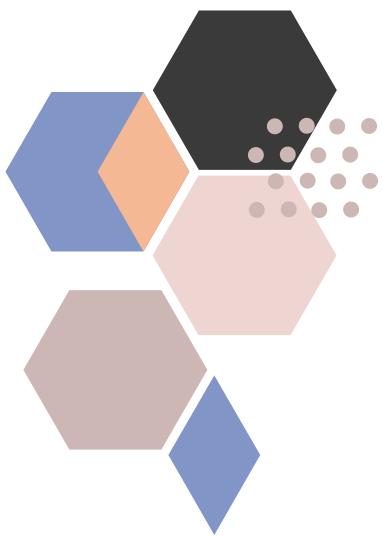
**¿A dónde quieres llegar y cuáles son los resultados que esperas?**



# ¿Qué implica construir un negocio digital?

CAPÍTULO 2 DÍA 2





Si has decidido comprar este libro es porque quizás en algún momento ya has sentido esa incomodidad que se siente como una piedra en el zapato, al ver que tienes una limitante con tu empresa al no tener ciertos procesos digitales o no generar ventas a nivel mundial que te permitan aumentar tus ingresos.

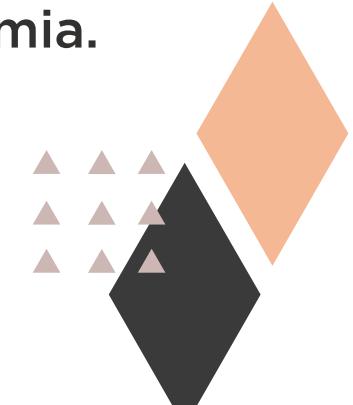
Es por ello, que lo primero en lo que profundizaremos es en todo aquello que realmente te va a implicar esta transición y esta reinvención de tu negocio. No te estoy pidiendo que crees un negocio nuevo, no te estoy pidiendo que cierres tu negocio, no te estoy pidiendo tampoco que inviertas en algo en lo que no crees. Mi invitación va más a que apuestes 100% por tu negocio, a que creas en él, a que lo re inventes y encuentres una manera de seguir cumpliendo con tu propósito desde otra perspectiva. Quizás ahora mucho más humana, mucho más real, mucho más cercana... Pensemos en ¿Cómo poder ayudar a todos los que están allí afuera desde nuestra posición?

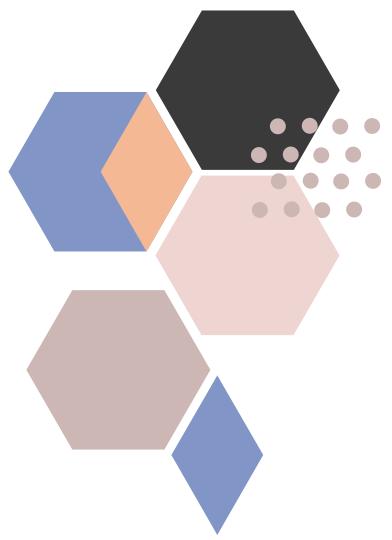
Mis recomendaciones y la lista de lo que siento que vas a necesitar para construir un negocio 100% digital es la siguiente.

Pero antes de compartir contigo esta lista, quiero darte algunas ideas de negocios que hoy en día funcionan y que si quizás estás en el punto en que quieres re inventarte pero no sabes qué hacer, estas ideas puedan ser útiles para ti o te den una luz para acercarte mucho más a lo que realmente quieras:

¿Qué tipo de negocios hoy en día funcionan?

- Ofrecer entregas a domicilios (de tus servicios o de otros).
- Dar asesorías en línea a personas que necesiten de tu conocimiento a un precio muy accesible. Funciona para ti porque puedes facturar sin salir de casa y funciona para el otro porque puede aprender sin hacer una alta inversión.
- Cubrir necesidades de primera línea. ¿Qué puede requerir en este momento alguien más que tú puedas producir en tu casa? Almuerzos para personas que viven solas, menú semanal para personas de la tercera edad, kit de materiales y juegos para estar en casa con tus hijos, kit de medicamentos esenciales, kit de botiquín, entre otros.
- Ayudar a otros y cobrar por hacer lo que ellos no pueden: Ir a hacer mercado por otros y cobrar por ello (puedes hacerlo con tu familia, amigos, vecinos y demás), ir a reclamar medicamentos o hacer pagos esenciales. Tampoco te expongas tú, pero quizás si estás dentro de la población menos vulnerable, podrías ofrecer este tipo de servicios para ayudar a los que son más vulnerables.
- Un E-commerce. Los e-commerce hoy en día llevan la ventaja sobre el resto. Facilita las cosas y vende todo lo que tienes offline de manera online para que millones de personas puedan adquirir tus productos al rededor del mundo.
- Piensa en negocios en los que las personas quieran realmente invertir al estar totalmente aislados, en sus casas, seguramente solos y que aunque los primeros días nos vamos a preocupar más por las necesidades básicas, después de pocos días de aislamiento y soledad el ser humano va a buscar cómo socializar y cómo lograr que su cerebro siga activo para no enloquecer en medio de la pandemia.





## Crea un nombre para tu marca

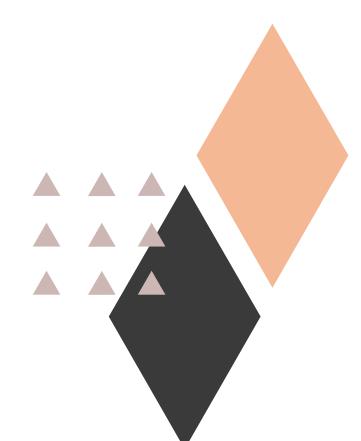
[Revisa en diferentes portales de Internet que no exista y aunque por ahora no puedas pagar los registros de marca, asegúrate de que no sea un nombre que alguien más ya esté usando.

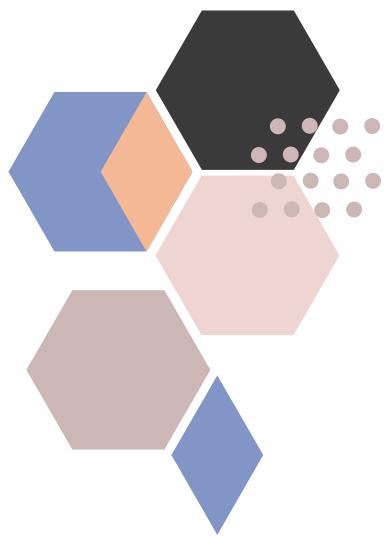
Piensa en un nombre que sea fácil de pronunciar, que las personas recuerden con facilidad y que tenga algún sentido con el propósito de tu negocio].

En esto, las agencias a veces nos podemos tardar 2 semanas o incluso más, en este caso lo que queremos es que tu negocio VEA LA LUZ, no te preocupes por la perfección, ya después tendrás tiempo para corregir si hace falta, atrévete a lanzarte con el resultado que salga de un ejercicio juicioso de un par de horas.

Si incluso ya lo tienes, aún mejor. ¡Trabaja con él!.

\*Tiempo estimado 2 horas\*





## Diseña un logo para tu servicio o producto

Y si en este momento no tienes cómo pagarlo, recuerda: EN ÉPOCAS DE CRISIS HAY QUE SER RECURSIVO, lo demás vendrá después.

Muchas de las personas que me leen son emprendedores o empresarios que no tienen ningún conocimiento de diseño y hoy EN MOMENTO DE CRISIS donde lo que necesitas es actuar rápido, te tengo una noticia ¡Por ahora, no te enredes con eso!

Tienes herramientas como canva.com en donde puedes diseñar algo lindo con una buena tipografía y un color que te guste o que refleje lo que quieras de tu marca.

Te recomiendo hacer una lectura rápida en este punto de el significado de los colores y las tipografías, para que así desde la investigación, logres hacer una buena elección y con ello tener un resultado FUNCIONAL para que tu negocio logre estar online en un periodo de 30 días.

¡SIN EXCUSAS!.

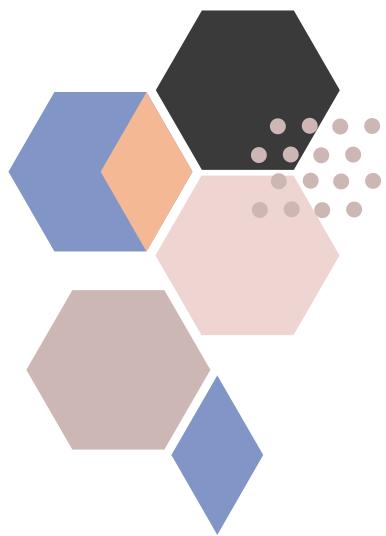
Para crear un logo si no tienes recursos en este momento, podrías usar canva.com o smashinglogo.com.

Yo personalmente uso canva para todo, porque aunque para los trabajos con mis clientes tengo un equipo de trabajo, para mi marca personal siempre me he propuesto hacer todo yo sola, ha sido la única manera de aprender todo lo que después te puedo enseñar y además de ser recursiva para enseñarle a mis alumnos que realmente la falta de recursos no es más que una excusa. ¡Siempre hay una forma de hacer las cosas! ¡Tú decides si encuentras la excusa o la solución!.

Una vez lo diseñas allí o en la plataforma que deseas, expórtalo en PNG y tenlo listo para usarlo en diferentes formatos.

\*Tiempo estimado 2 horas\*





## Haz uso de las nuevas tecnologías

Selecciona las que más funcionarían con tu negocio:

Una página web. En mi caso, el proveedor con el que mejor me ha ido en cuanto a hosting y dominio se refiere es Colombia Hosting, incluso para páginas de clientes que tengo en el exterior, así que si vas a optar por una opción, mi recomendación siempre son ellos. Y siempre en Wordpress. Las plantillas las puedes buscar en themeforest.net e incluso si compras el hosting y el dominio con Colombia hosting, ellos te ayudan a instalar wordpress y a instalar también tu plantilla. Tienen el mejor servicio post venta.

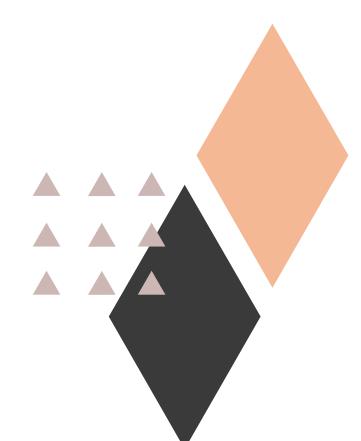
Una pasarela de pagos. Existe payu, paypal y muchas más... En mi caso, la que más uso es ThriveCart porque me permite captar pagos desde cualquier lugar del mundo y lo hace con una apariencia mucho más profesional que las demás. PayPal tiene reconocimiento a nivel mundial y payu en LATAM funciona muy bien. Si quieres comprar la de ThriveCart, escríbeme y te daré la herramienta con un BONUS especial.

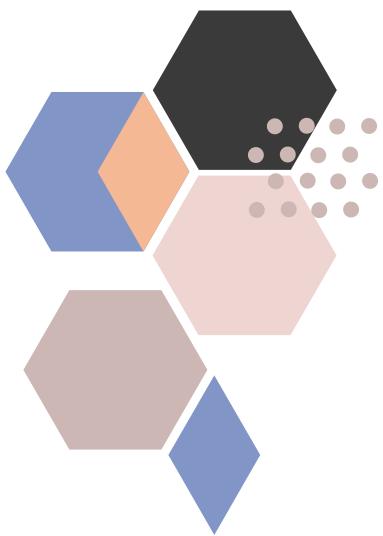
WhatsApp Business. Como negocio siempre será mejor que manejes todas tus comunicaciones por acá y no por WhatsApp. Te permitirá hacer una mejor gestión de servicio al cliente y tener un mini CRM para tu negocio.

Redes Sociales. Más adelante hablaremos de ello y podrás analizar cuáles son las que necesitas según tu tipo de negocio.

Correo Electrónico. Al comprar el dominio ya puedes crear tu correo electrónico corporativo, esto genera más confianza con tus clientes que si simplemente creas un correo de Gmail o Hotmail. Siempre piensa en esto: ¿Si tú no estás dispuesto/a a invertir en tu marca, por qué los demás deben hacerlo?

\*Tiempo estimado: 30 minutos\*





## Integra nuevas herramientas

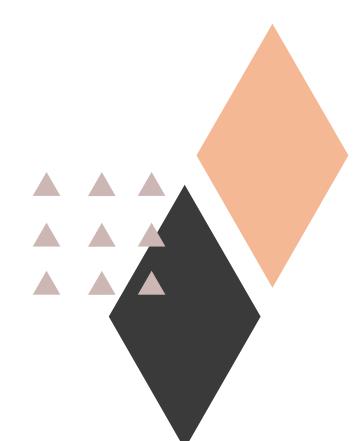
Integra en tus procesos las herramientas digitales que faciliten procesos a tus clientes o a tu equipo de trabajo [Incluso si ese equipo de trabajo eres sólo tú, incluye desde ya en tu día a día herramientas que te ahorren tiempo y te permitan automatizar procesos y liberar tiempo para dedicarte a lo realmente importante, pueden ser herramientas como Zapier, Keap, ifft, entre otras].

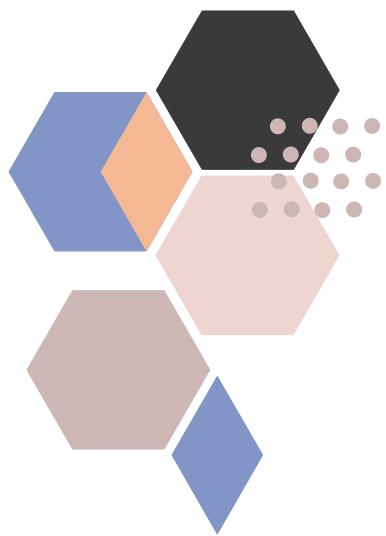
Selecciona desde ahora las herramientas que te ayudarán a que tu negocio sea 100% digital, si tienes dudas recuerda que siempre puedes escribirme por Instagram a [@soycaritoruiz](#) y siempre te daré una respuesta personalizada.

Con Keap, podrás crear landing page, embudos de marketing, formularios de registro, envíos de email marketing, tener tu propio CRM, generar cotizaciones y facturas, tener tus pipelines de ventas, gestionar todo tu negocio prácticamente desde un solo lugar, de forma organizada, eficiente y efectiva. Si te decides por KEAP escríbeme y te daré un descuento especial en tu cuenta como del 40% o más ya que soy partner de infusionsoft. Cuando empecé a utilizar infusionsoft, automaticé más de 72 horas de trabajo que hacía cada mes.

Con zapier puedes automatizar procesos para ahorrar tiempos y decirle a la herramienta que cuando tú hagas la acción A, ella haga la acción B. ¡La amarás!

\*Tiempo estimado: 1 hora\*





## Abre tu página Web

[Es importante que la gente sepa que tu negocio realmente existe y la web es una forma de dar más seguridad a tus clientes].

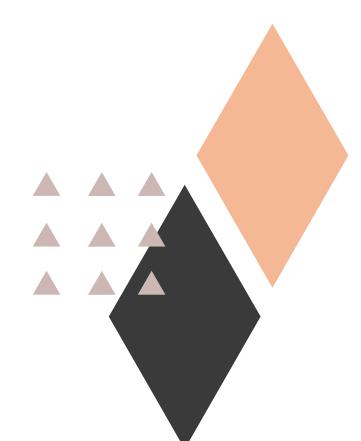
Compra un hosting, un dominio, instala Wordpress y para empezar compra una plantilla de themeforest de ONE PAGE, no nos interesa por ahora hacer una página “con todos sus juguetes”, lo que necesitamos en este momento es que el mundo te conozca y que así en 30 días puedas generar más ventas de las que tienes hoy a tu alcance.

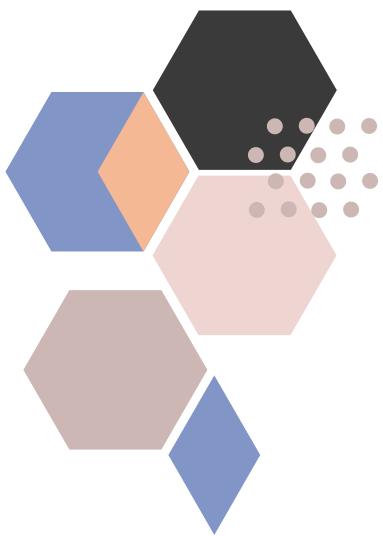
En mi Escuela de Negocios Digitales DBS, que puedes adquirir en mi web, encuentras un tutorial PASO A PASO para diseñar una página en worpdress, así que de nuevo **¡NO TIENES EXCUSAS PARA NO TENERLA Y PARA NO CONSTRUIRLA AHORA MISMO!**. Tenemos tutoriales en dónde puedes crear una página web en menos de 1 hora.

Esta será una inversión para tu negocio, y te costará por mucho unos U\$100 incluyendo todo lo anterior que te menciono.

En el curso de hecho tendrás hasta un listado de los proveedores que te recomiendo para que siempre cuentes con un buen soporte.

\*Tiempo estimado: 8 horas\*





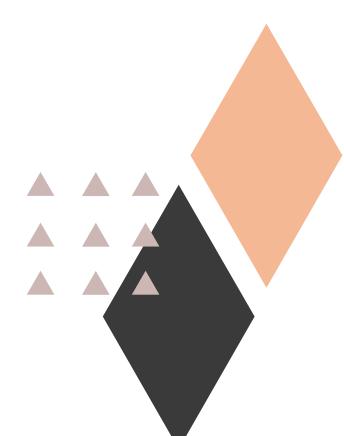
## Vincula tus pasarelas de pago en línea

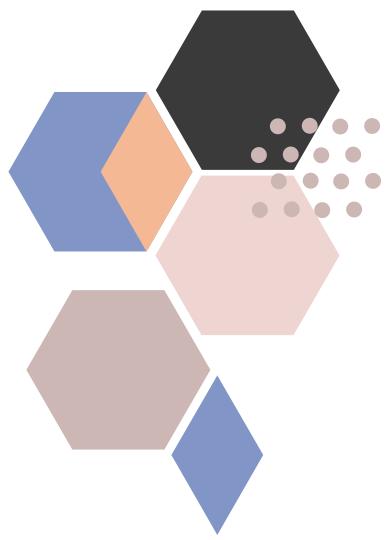
Ten una cuenta bancaria empresarial o personal en un banco que puedes vincular con pasarelas de pago como payu o paypal, también puedes abrir una cuenta en Nequi o usar algún otro tipo de pasarela según el país en el que te encuentres para recibir pagos internacionales en un sólo lugar.

Pasos para vincular tus pasarelas de pago a tu página web o redes sociales:

- Crea tu cuenta (PayU - PayPal)
- Envía los documentos para que la pasarela verifique tu cuenta (Este proceso puede tardar unos 4 días).
- Una vez que tu cuenta esté activa, ya puedes empezar.
- En la pasarela crea los botones de pago (si tienes web) o las solicitudes de pago (si aún no tienes web y los vas a enviar por chat o por redes).
- La pasarela te va a crear o un código o un link que será el que deberás poner en tu web o compartir a través de los demás canales sociales.
- Una vez enviados los links o configurados en tu web, tan sólo es que difundas tus servicios y empezarás a recibir el dinero.
- Los retiros por PayU pueden a veces demorar en hacerte transferencia hasta 72 horas. La transferencia debes hacerla manual pero debes saber que a veces puede tardar ese tiempo en hacerte canje.
- En PayPal es más fácil porque el dinero entra directo a paypal y lo que puedes hacer es vincular tu cuenta de paypal con tu cuenta de nequi y así tan pronto entre el dinero puedes hacer una transferencia inmediata a nequi y retirar en cualquier cajero bandolombia de forma inmediata.

\*Tiempo estimado 2 horas\*





## Redes Sociales

**Prepara tus redes sociales para el gran cambio.**

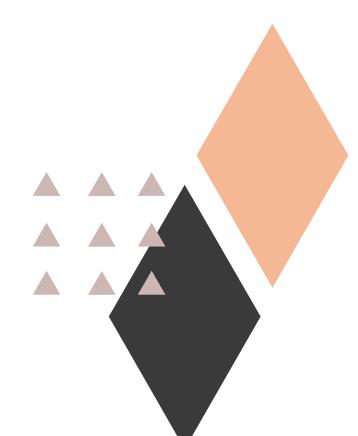
Genera contenidos para promocionar tus nuevos servicios, grábate, haz videos contándole a las personas lo nuevo que tienes para ofrecerles, impulsa tu marca a través de grupos, chats, diferentes redes, bases de datos, clientes, proveedores, familiares y amigos.

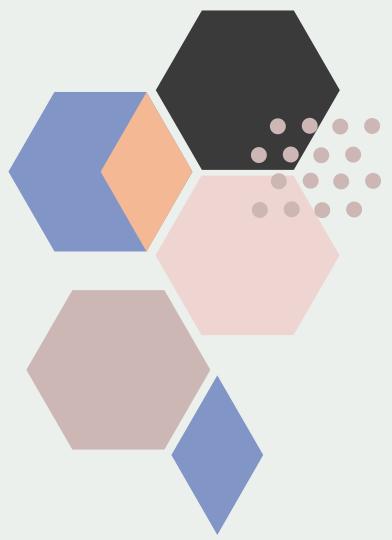
Cuéntale a la gente que tu negocio ha dado un giro, que ahora tienes algo nuevo por ofrecer y que les va a ayudar a ellos por "x" motivos.

Recuerda que más que salir a vender por vender, vamos a replantearnos nuestros negocios para salir y ofrecer mucho valor y ayuda a otros a través de nuestros conocimientos o experiencia, así que resalta ese beneficio real que tus futuros compradores van a obtener.

Genera mucho valor, aporta demasiado contenido para que la gente sienta más confianza y también más deseos de adquirir lo que tienes para ellos. Piensa más en sus necesidades que en las tuyas.

**\*Tiempo estimado 2 horas\***





**Es hora de adaptarse o morir.**

### **Piensa HOY:**

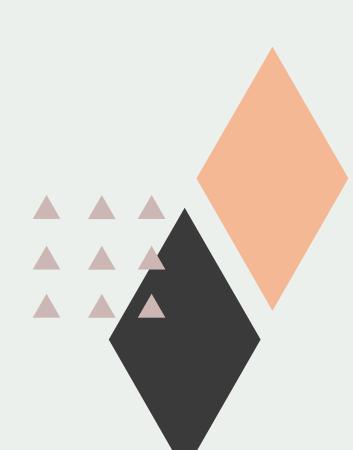
**¿Cómo puedes re inventar tu negocio para que tus ventas no se vean afectadas?**

**¿Cómo puedes ayudar ahora a tus clientes desde esta nueva perspectiva?**

**¿Qué servicios o productos puedes vender ahora?**

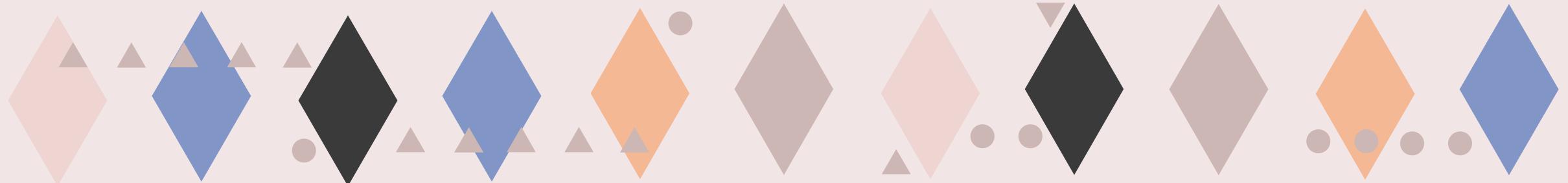
**¿Qué tienes para ofrecer al mundo que pueda servir de alivio en este momento desde tu experiencia y desde tu negocio?**

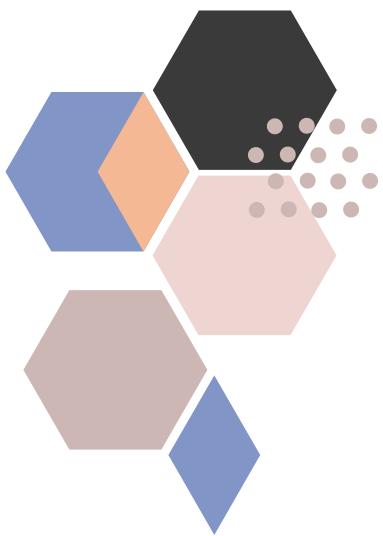
**¿Qué tipo de contenidos necesita tu cliente hoy?**



# Identifica a tu consumidor y sus necesidades

CAPÍTULO 3 DÍA 3





**¿Realmente sabes a quién le vendes? ¿En realidad conoces a esa persona? ¿Sabes qué le gusta? ¿Sabes qué le puedes ofrecer que sea mejor para él con respecto a lo que ofrece tu competencia? ¿Conoces sus puntos de dolor? ¿Sabes realmente cuáles son sus frustraciones?**

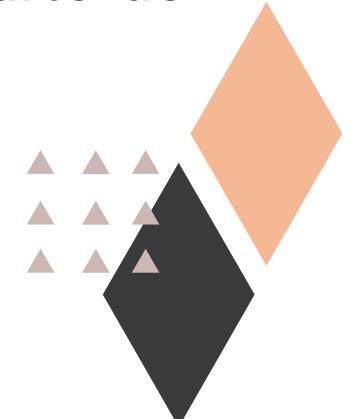
En este día, más que darte toda una cátedra de cómo analizar el comportamiento de las personas en medios digitales, quiero compartir contigo un recurso que he construido durante años y el cual aplico no solo con mi marca sino con mis clientes al momento de desarrollar cada una de las estrategias, para así evitar re procesos y pérdidas de tiempo en pautas digitales que nunca llegan al cliente que realmente quiere comprar. ¿Te suena familiar esto?

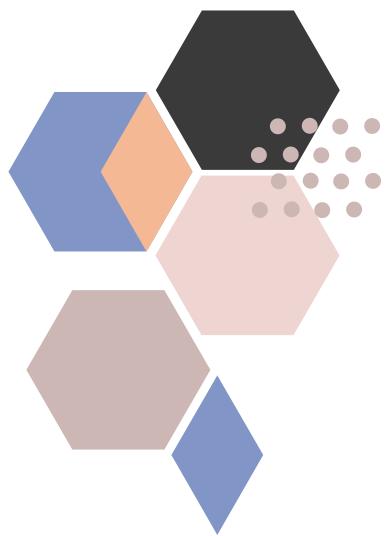
¡Seguro que sí!

En este capítulo haré hincapié ya que mi especialidad es justamente esta, LA SEGMENTACIÓN o más bien lo que para mí ha sido LA NETNOGRAFÍA. Desde hace más de 12 años, me especialicé en este tema que quizás no te sea tan familiar: La netnografía y de la cual quiero que hablamos en este capítulo, ya que realmente siento que es el área en la que más puedo ayudarte y donde más experiencia tengo en demostrarles a los negocios que cuando se hace un trabajo desde aquí, los resultados en ventas se notan y BASTANTE.

La netnografía, según Wikipedia “es un método de investigación en línea que inspirado en la etnografía, para comprender la interacción social en contextos contemporáneos de comunicación digital. Se trata de un conjunto específico de prácticas de investigación relacionadas con la recopilación de datos, el análisis, la ética de la investigación y la representación, enraizadas en la observación participante. En netnografía, una cantidad significativa de los datos se origina a través de las huellas digitales de las conversaciones públicas que se producen y quedan registradas en plataformas de comunicaciones contemporáneas, utilizando estas conversaciones como datos. Es un método de investigación interpretativa que adapta las técnicas tradicionales de observación antropológica en persona al estudio de las interacciones y experiencias que se manifiestan a través de las comunicaciones digitales”

Dicho esto, ahora sí vamos a entrar en materia. Por favor, responde a conciencia cada una de las siguientes preguntas. Si no estás seguro/a de alguna de estas respuestas, no adivines, haz alguno de los ejercicios que te recomiendo para investigar a tu cliente potencial y así obtendrás información verídica por parte de ellos mismos.





## ¿Qué ejercicios puedes hacer para conocer a tu cliente ideal?

Ve a un sitio que frecuenten tus clientes potenciales y permanece allí durante 8 horas observando sus comportamientos y anota todo lo que puedas identificar de ellos.

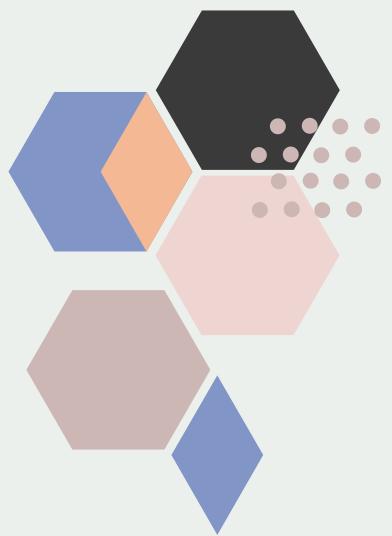
Entrevista a tus clientes o potenciales clientes IDEALES. Todos tenemos un cliente ideal, si ya trabajas con él será más fácil, pero si aún no lo tienes, incluso en este caso comunícate con él y hazle una entrevista. Anota previamente las preguntas que son importantes para identificar factores en común con otras personas que puedan llegar a ser potenciales.

Envíale un cuestionario a los miembros de tu comunidad para que puedas obtener más respuestas sobre lo que quisieras indagar acerca de ellos. La forma en la que hagas las preguntas será vital para no sesgar los resultados.

Revisa los comentarios que las personas dejan de forma genuina en otros canales [Páginas de tu competencia, foros, blogs, grupos de facebook, grupos de Linkedin, entre otros] y analiza en los comentarios qué es lo que ellos más valoran, lo que más les gusta, lo que menos les gusta, lo que los motiva y así podrás también ir conociendo más a tus clientes.

Identifica los patrones que se repiten en cada uno de estos tipos de investigación y de allí saca las ideas más relevantes y los factores en común que tienen esos clientes potenciales para tu marca.





## ¿Qué preguntas me interesa que respondas sobre tu cliente potencial?

Información General de tu buyer persona ¿Cómo describirías a tu cliente?

¿Cuáles son sus datos demográficos? Edad - Género - Nivel socio económico - Regiones en donde vive - Lengua - Estado Civil

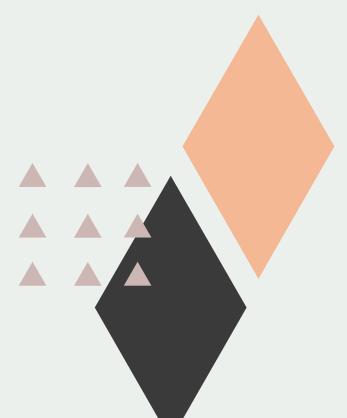
¿Qué tipo de lecturas hace? ¿Cuáles son sus autores favoritos?

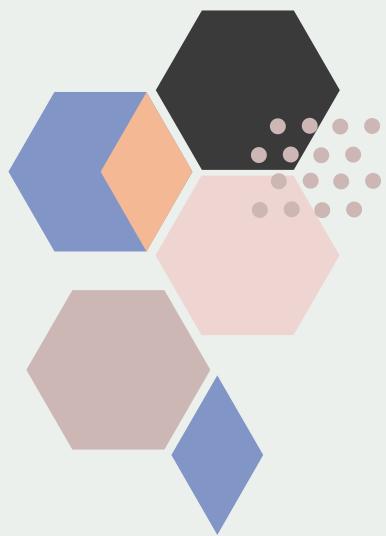
¿Cuáles son sus celebridades favoritas? ¿A qué celebridades sigue?

¿A qué competidores de tu sector mira, sigue o compra sus productos o servicios?

¿Qué cargos ocupa? ¿En qué tipo de empresas trabaja?

¿Qué revistas o periódicos lee?





## ¿Qué preguntas me interesa que respondas sobre tu cliente potencial?

¿Qué webs o blogs revisa con frecuencia y se suscribe para notificaciones?

¿Qué intereses generales tiene?

¿Qué marcas le interesan? ¿En dónde hace mercado, qué ropa compra? Etc...

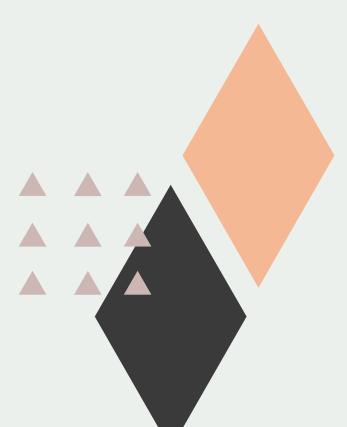
¿Qué tiendas físicas visita? ¿Qué sitios físicos frecuenta? ¿Con quién va a ellos?

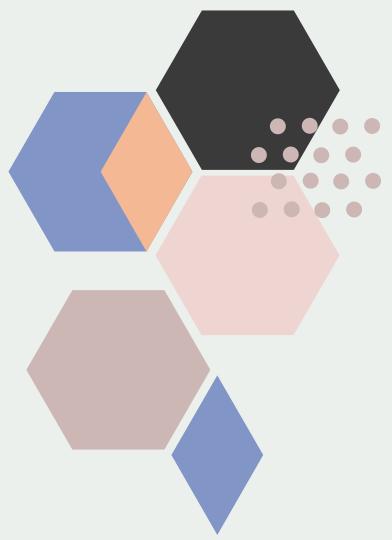
¿Hace parte de alguna asociación, grupo, comunidad, club, organización?

¿Cuáles son los rasgos de su personalidad?

¿Cuáles son sus objetivos?

¿Qué le va a solucionar tu producto o servicio?





## ¿Qué preguntas me interesa que respondas sobre tu cliente potencial?

¿Qué intereses específicos tiene? [Dietas-Hijos-Minimalismo-Idiomas] Etc...

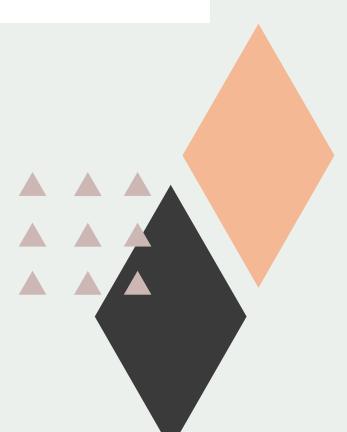
¿En qué tipo de instituciones educativas se ha formado?

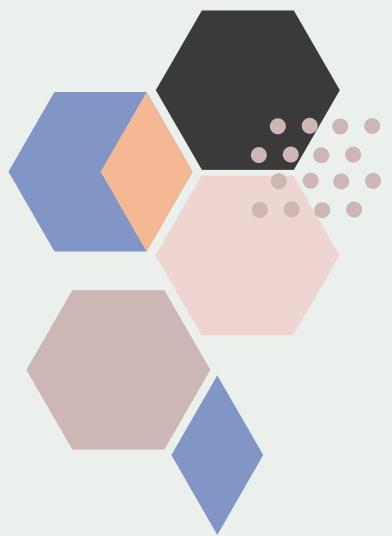
¿Cuáles son sus hobbies? ¿A qué dedica su tiempo libre?

¿Qué programas de TV, series o películas ve?

¿Qué emisoras de radio o podcast escucha?

¿Qué softwares tiene en su computador y en su celular? ?Qué herramientas y apps usa? ¿En dónde invierte gran parte de su tiempo?





## ¿Qué preguntas me interesa que respondas sobre tu cliente potencial?

¿A qué tipo de eventos asiste de tu sector o de otros sectores?

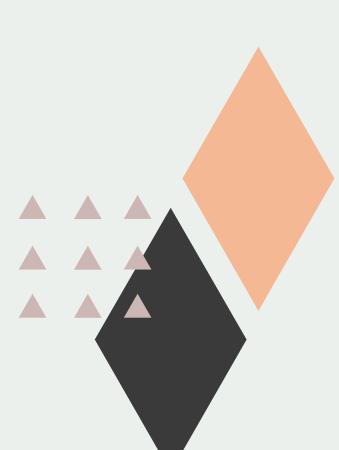
¿Cuáles son sus restaurantes favoritos?

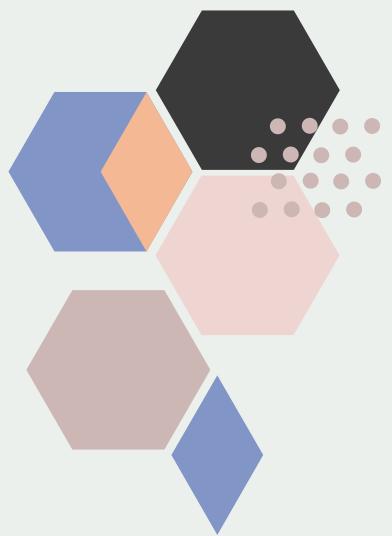
¿Cómo es su nucleo familiar y cuáles son sus verdaderas prioridades en la vida?

¿Qué necesidades no tiene cubiertas actualmente?

¿Cuál es la solución que le vas a ofrecer?

Cuál va a ser tu mensaje de venta y los canales de comunicación que usarás





## ¿Qué preguntas me interesa que respondas sobre tu cliente potencial?

¿Qué problemas tiene y necesita resolver?

¿En qué piensa realmente?

¿Qué opina sobre sus deseos y miedos?

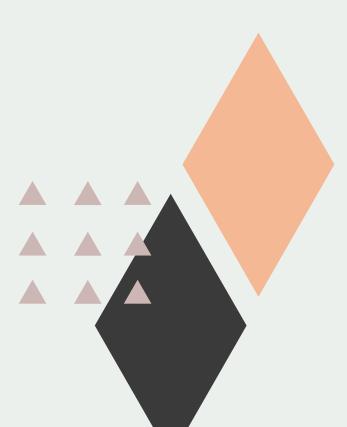
¿Qué opina sobre lo que compartes en redes sociales?

¿Qué ve cuando utiliza tu producto o prueba tu servicio?

¿Cómo describirías un día cualquiera estando en sus zapatos?

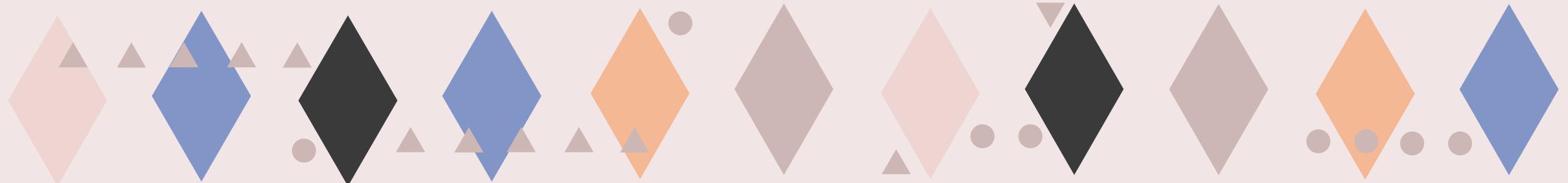
¿Qué le quita el sueño por las noches?

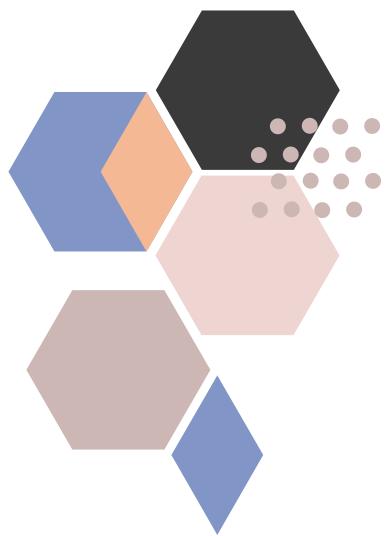
¿Qué desearía conseguir por encima de cualquier cosa?



# Aterrizá tus nuevas ofertas digitales

CAPÍTULO 4 DÍA 4





## ¡HA LLEGADO LA HORA DE RE INVENTARTE! ¡TE GUSTE O NO!

Como comenté al comienzo del libro, gran parte de la idea de escribir este libro surgió en un momento de crisis a nivel mundial con el COVID-19 al encontrarme con tantos mensajes en las Redes Sociales de personas buscando trabajo, personas buscando urgentemente cómo generar ingresos estando desde casa, la gente preocupada porque tuvo que cerrar su restaurante, su gimnasio, su establecimiento de comercio por la cuarentena o por las medidas que diferentes gobiernos han tomado para protegernos contra esta pandemia.

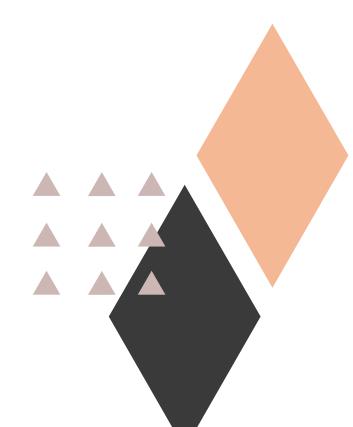
Debemos reaccionar y debemos reaccionar rápido, el 2020 seguramente será un año muy complejo económicamente a NIVEL MUNDIAL debido a todo esto que ha sucedido y por eso es importante que actúes pronto, que actúes lo antes posible y así el impacto para tu negocio no sea tan negativo como quizás en este momento lo sientas.

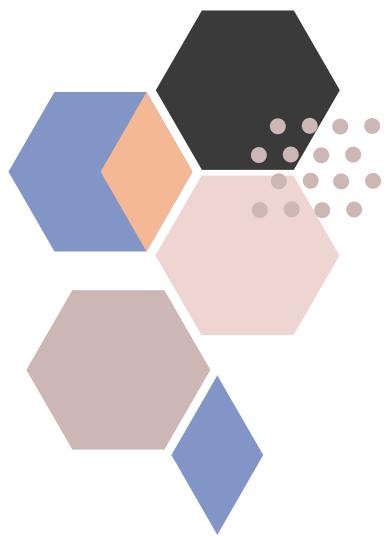
En este capítulo quiero compartirte algunas ideas que se me han ocurrido para algunos negocios que uno pensaría no podrían seguir facturando en épocas de cuarentena, espero que sean de utilidad para tu negocio o para alguna persona de tu entorno [Te agradezco si en vez de compartir este documento de forma ilegal, si te gusta, lo recomiendas e invites a las personas a comprarlo y obtenerlo de forma legal para que así también apoyes mi emprendimiento].

En redes sociales se ha estado moviendo una onda de personas hablando sobre sus servicios de forma gratuita para entretenerte a las personas en la cuarentena y está bien, es un buen comienzo que es importante hacer para conectar con tu comunidad y para que vean la calidad de contenidos o de aportes que les puedes dar en la solución de sus problemas. Sin embargo, todos tenemos que seguir facturando, todos tenemos que seguir cumpliendo con nuestras obligaciones financieras y seguramente por unos meses no podremos hacerlo bajo la figura tradicional que hemos usado hasta ahora, es por eso que necesito que re inventes tu negocio de una forma rápida y efectiva que te ayude a solventar esta crisis económica de una manera creativa que te permita seguir aportando valor a tu comunidad desde tu experiencia y desde tu negocio, sin que te veas obligado a cambiar de actividad.

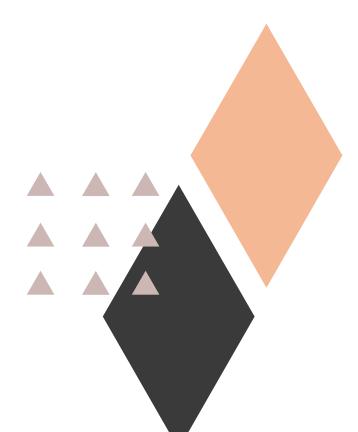
Sin más preámbulos, te comarto algunas de las ideas que se me han ocurrido según el tipo de negocio:

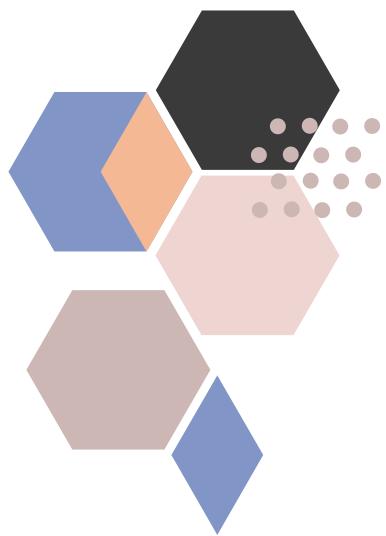
\*Todos los precios son valores ficticios, pero son ideas que puedes aplicar a tu negocio.





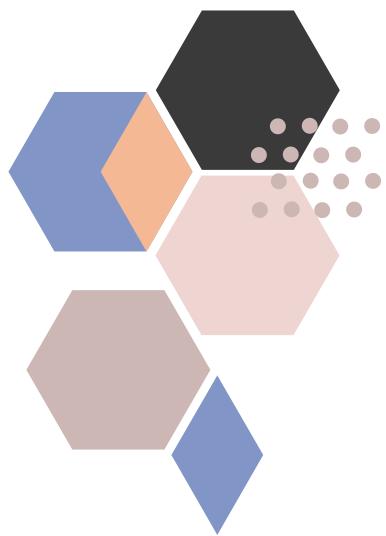
TIPO DE NEGOCIO	SERVICIO/PRODUCTO ACTUAL	NUEVO PRODUCTO/ SERVICIO DIGITAL
Artistas [Músicos - Baillarines]	Conciertos presenciales [Entrada U\$50 dólares] Eventos masivos en teatros [Entrada U\$70 dólares]	Concierto por streaming [U\$10 dólares] Clases de guitarra virtuales personalizadas [U\$20 dólares por hora] Shows por Streaming [U\$20 dólares] Meet & Great Virtual privado para 10 personas [Cupo por U\$20 dólares, 1 hora con tu artista favorito]
Consultores [Abogados, Psicólogos, Coaches]	Toma de casos [U\$500 dólares] Psicólogos [Consulta presencial U\$80 dólares] Coaches [Eventos presenciales U\$100 por persona]	Asesoria legal vía virtual por hora [U\$150 dólares] Webinar sobre un tema común [Pensiones, familia, laboral, entre otros. Cupo U\$10 dólares] Psicólogos [Consulta en línea por Zoom o Skype U\$50 dólares] Psicólogos [Webinar sobre ansiedad o depresión para manejar en cuarentena. Cupo U\$7 dólares por persona] Coaches [Eventos virtuales U\$40 por persona]
Gimnasios [Centros de Entrenamiento "Yoga,Pilates"]	Plan para acceder a las instalaciones [Plan mensual, anual, trimestral] Promedio U\$40	Clases en vivo por streaming con los mismos instructores del gimnasio. [Inversión de U\$15 dólares para personas que no son miembros del gimnasio, gratis para los miembros ACTIVOS]. Plan de entrenamiento en casa vía streaming [Recibirás un video diario de una rutina de 1 hora. Inversión por persona U\$7 dólares la semana]. Este valor si tendrían que pagarlo tanto los miembros activos como los que son nuevos.



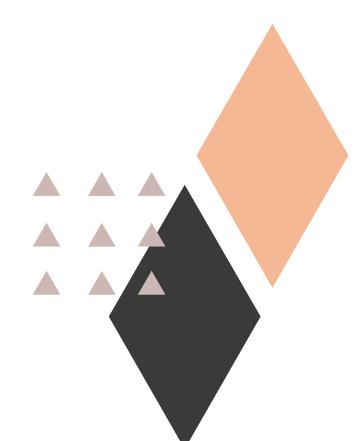


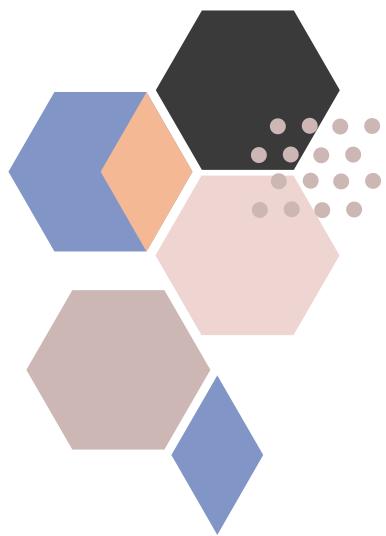
TIPO DE NEGOCIO	SERVICIO/PRODUCTO ACTUAL	NUEVO PRODUCTO/ SERVICIO DIGITAL
Fotógrafos	Sesión de fotos para eventos. U\$500 dólares. Sesión de fotos personales. U\$500 dólares. Retoques fotográficos. U\$200 dólares.	Envíame unas fotos diarias de tu CUARENTENA y las retocaré por ti y al final te entregará un álbum [Digital o físico] personalizado y diseñado para ti para que conserves este momento de la historia en unas buenas fotografías y gratos momentos en familia. U\$100 dólares
Hoteles	Servicio por noche U\$80 Plan todo incluido U\$1500	Habitaciones para personas mayores [Todo incluido] Para que los adultos mayores no estén solos en casa, sino que estén al cuidado de personas profesionales. U\$700 mes. Libro de guía turístico de los 50 lugares que tienes que visitar al venir a X ciudad. U\$1 dólar. Beneficio adicional para las personas que aplacen sus reservas y así se evite la cancelación de las mismas. Darles un bonus, algo adicional que los motive a aplazar sin cancelar y así al final de año igual se recuperen las ventas.
Restaurantes / Chefs	Platos a la carta en el punto de venta. U\$25 promedio por persona.	Envíos de menús a domicilio. U\$7 dólares por persona. Envíos de almuerzos semanales para personas de la tercera edad o grupos familiares. U\$30 dólares semanales por persona. Envío de comida para congelar y así pasar toda la cuarentena con comida saludable y rica en casa. \$400 dólares todas las comidas para una persona x 30 días.



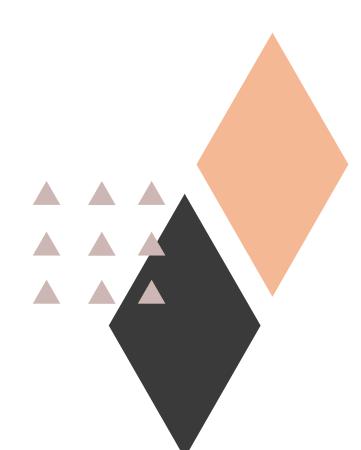


TIPO DE NEGOCIO	SERVICIO/PRODUCTO ACTUAL	NUEVO PRODUCTO/ SERVICIO DIGITAL
Cosmética y Cuidado Personal	Producto tangible U\$100 dólares Spa en punto de venta \$50 dólares. Peluquería \$10 dólares Manicure y Pedicure \$20 dólares	Producto + Anti bacterial o KIT de cuidado personal para la cuarentena U\$120 dólares. Spa a domicilio U\$ 80 dólares Peluquería a domicilio \$15 dólares. Tutoriales sobre peinados fáciles de hacer y cuidados personales para estar siempre linda en casa durante la cuarentena. U\$3 dólares. Manicure y pedicure a domicilio permanente para que te dure 30 días. U\$50 dólares.
Parque de diversiones o Sitios de Ocio y Entretenimiento	Entrada al parque. U\$25 dólares por persona.	Eventos por streaming para hacer actividades lúdicas con los niños en casa. Cupo U\$5 dólares diarios y tener por ejemplo una franja de 2 horas para actividades para niños según las edades [Entre 0 y 6 meses, de 6 meses a 1 año, de 1 a 3 años, de 4 a 6, de 6 a 8 y de 8 a 12 años]. La mamá deberá pagar 1 cupo por cada niño según su edad y durante estas 2 horas se harán esas actividades vía streaming que le ayuden a los papás a pasar mejor estos días en casa. También se podría ofrecer un plan semanal y otro mensual. Si el sitio de entretenimiento es para adultos, también se pueden hacer actividades para ellos a un menor costo pero que sea una forma de salir de la rutina diariamente.



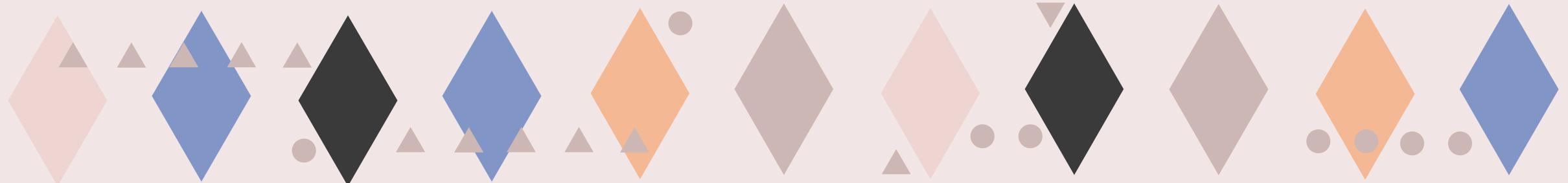


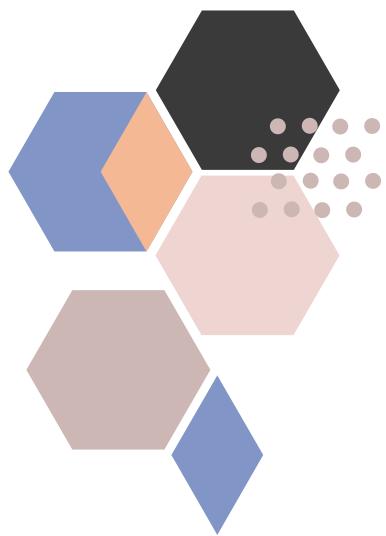
TIPO DE NEGOCIO	SERVICIO/PRODUCTO ACTUAL	NUEVO PRODUCTO/ SERVICIO DIGITAL
Papelería e Insumos	Venta de libros o insumos de papelería en los puntos de venta. Promedio de venta por cliente U\$50 dólares.	Armar kits para manualidades para niños y enviar a domicilio U\$10 dólares. Amar kit para home office y enviar a domicilio. \$15 dólares.
Juguetes o Productos Infantiles	Juguete. U\$250 dólares Productos de aseo \$25 dólares	Kit de diferentes juegos para la estadía en casa: \$75 dólares. Kit de aseo, alimentación o implementación para la cuarentena según las edades. U\$50 dólares.
Productos/Servicios para mascotas	Paseo diario \$7 dólares Productos para mascota U\$15 dólares	Kit de juegos para mascota + Kit de alimentación para estancia en el hogar + videos de juegos o actividades para la mascota en el hogar + Rutinas diarias. U\$30 dólares.



# Escoge el Canal idóneo para tu marca

CAPÍTULO 5 DÍA 5





Es cierto que existen hoy en día muchas redes sociales y muchos canales en los cuales podemos estar para comunicarnos con nuestros clientes potenciales, pero es importante que usemos los que realmente quiere usar nuestro cliente potencial, donde más se mueva, donde más converse para así poder acercarnos más a él.

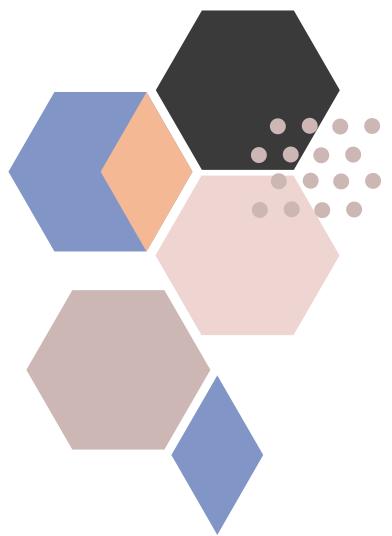
Dependiendo del tipo de negocio que tengas, te convendrá más tener un canal u otro y como siempre le digo a mis clientes y alumnos, prefiero que tengas menos canales pero que los manejes súper bien, a que tengas un montón de canales que nunca respondes o que los tienes a medias y tus clientes lo único que harán será llevarte una mala impresión de tu marca.

¡Menos es más!

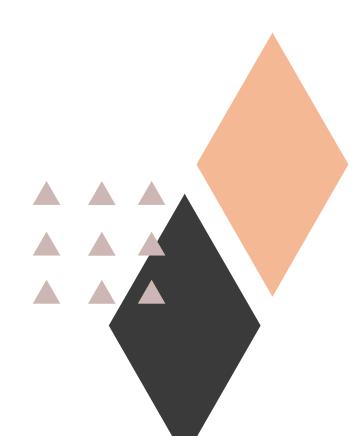
Teniendo en cuenta lo anterior, quiero compartir contigo esta pequeña tabla donde a modo general te doy algunas ideas de los canales que deberías tener según tu sector económico.

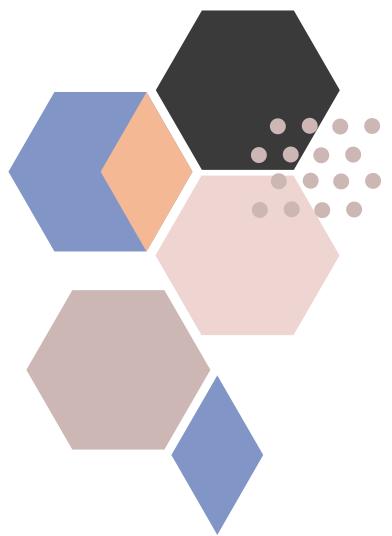
Espero sea muy útil y te sirva para aclarar un poco los conceptos referentes a este punto concreto de los canales de comunicación.



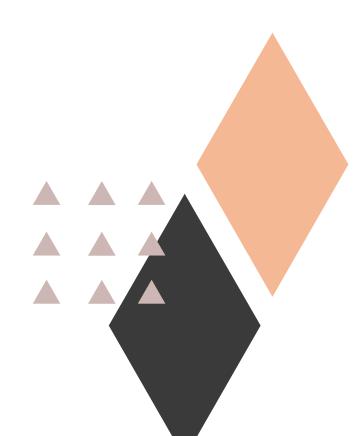


Twitter	Medios de comunicación Tecnología Actualidad Entidades públicas Políticos Periodistas Empresas prestadoras de servicios masivos (Telefonía móvil, servicios de transporte, entre otros) Sector automotriz Escritor
Facebook	B2C Alimentos Ropa Calzado Productos para el hogar Productos para niños Productos para mascotas Apps Tecnología Asesor de seguros Escritor Abogado Hotelería y Turismo Educación [Jardines, Colegios, Universidades] Funeraria Parque de diversiones Sitio de ocio o entretenimiento [Cinemas, parques, sitios temáticos, entre otros]. Inmobiliarias
LinkedIn	B2B Empresas de consultores Asesores de servicios Búsqueda de talento Productos promocionales Eventos corporativos Productos de insumo y materiales Escritor Abogado
Pinterest	Moda Viajes Diseño Fotografía Agencia Bloggers



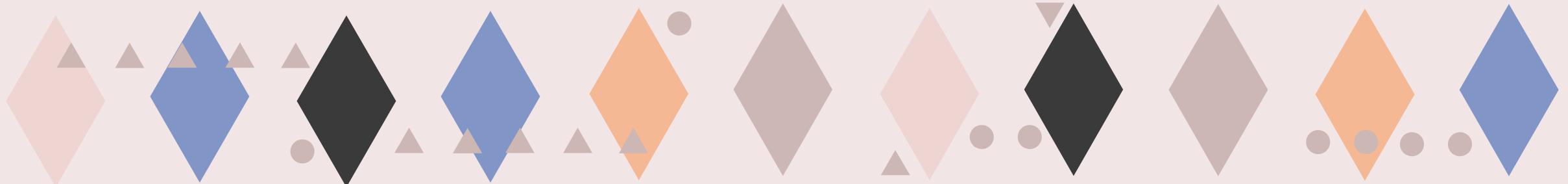


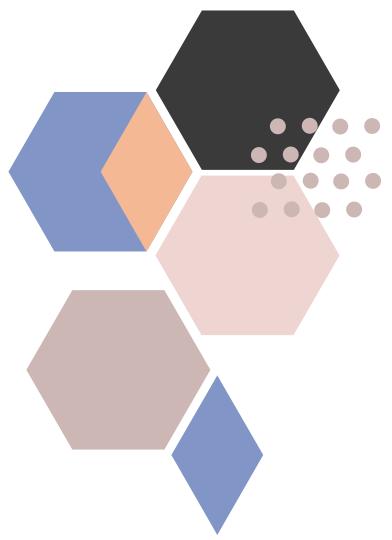
YouTube	Cocina Cuidado personal Estética Medicina Formadores online Artes plásticas Consultores Psicólogos Escritor Agencia de viajes
Spotify	Bares Pubs Discotecas Restaurantes Teatros Deporte Yoga Podcasters Artistas Músicos Inmobiliarias
Instagram	Turismo Moda Educación E-commerce Cuidado Personal Productos cosméticos Diseño y Arquitectura Fotógrafos Bloggers Manualidades Repostería Restaurantes Apps de Domicilios Escritor Artesano Joyero Hotelería y Turismo Spa Agencia de viajes Funeraria Parque de diversiones Sitio de ocio o entretenimiento [Cinemas, parques, sitios temáticos, entre otros].



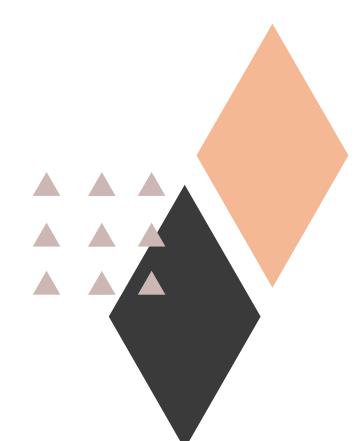
# Construye tu estrategia de crisis y define un Plan de Acción

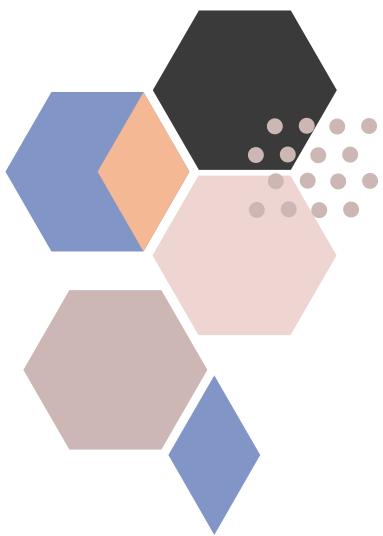
CAPÍTULO 6 DÍA 6





Antes de mirar los puntos claves para definir una estrategia, quiero que hablemos primero sobre los errores que deberías evitar a toda costa en un momento de crisis y que a veces por impulso nos dejamos llevar y terminamos viendo grandes impactos negativos en nuestro negocio.





Antes de empezar un plan de IMPROVISACIÓN, siéntate con calma y analiza todos los pros y contras de la situación, analiza qué pasará con tu negocio si ocurre tu panorama A y qué pasaría si se da el panorama B...

Analiza varios panoramas e intenta contemplar la mayor cantidad de variables para así tomar mejores decisiones. ¡No actúes por impulso por miedo a no reaccionar a tiempo! A veces, es mejor tomarse un poco de tiempo para pensar y analizar las cosas que actuar a las carreras.

EL TIEMPO IMPORTA, PERO NO ES LO ÚNICO. Es cierto que tampoco te puedes quedar pensando en las soluciones eternamente, debes ser eficiente y tomar decisiones importantes en corto tiempo. Sin embargo, tampoco dejes que el factor tiempo se vuelva una presión tan alta que te impida pensar con claridad.

¡Actúa sin pausa pero sin prisa!

Estamos pasando por un momento complejo a nivel mundial, nadie tendrá grandes soluciones en poco tiempo, es necesario que todos hagamos un pare, que nos detengamos y que pensemos muy bien antes de cada acción que hagamos.

¡Es momento de ser empáticos, con los demás y con nosotros mismos!

Mi recomendación es que te tomes [Si puedes] 5 días para tomar una decisión que tenga un impacto importante en tu negocio... En esos 5 días irán surgiendo escenarios, soluciones, eventualidades, ideas y quizás la primera solución que se te ocurrió irá cambiando con el pasar de los días, así que si no es una decisión inmediata que debas tomar, date un plazo de 5 días para hacer un análisis más objetivo y así tomar mejores decisiones.

RECONOCE TUS ERRORES y haz los ajustes pertinentes.

¿Qué tan digital es hoy en día tu negocio?

¿Estás listo para seguir facturando aún si el mundo entrara en cuarentena total y definitiva?

¿Qué tipo de producto/servicio ofreces?

¿Esto que ofreces realmente ayuda a alguien?

¿Qué aporte haces al mundo con esto que ofreces?

¿Cómo podrías seguir ayudando a tus clientes sin tener un contacto físico con ellos?

¿Cómo podrías ayudar a personas de otros países en este momento?

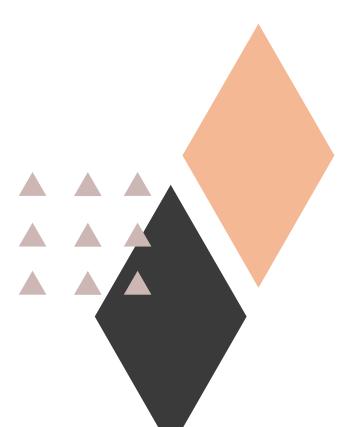
¿Qué tienes para ofrecerle al mundo y hacer de él un lugar mejor?

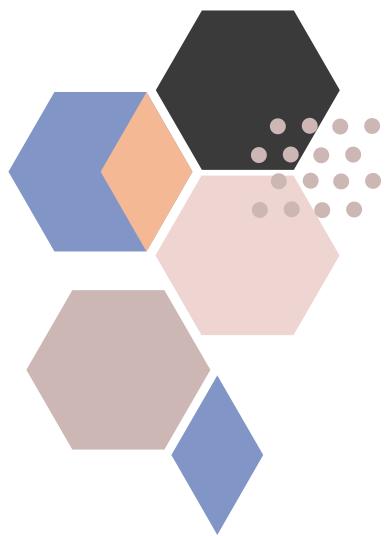
¿Por qué tu negocio debería seguir existiendo en los próximos 5 años?

¿Estás dispuesto a digitalizar tu negocio y a hacer cambios para seguir ayudando y tener un negocio de éxito?

¿Cuántas excusas te has puesto para no tener un negocio 100% digital?

¿Cuántas de esas excusas hoy pierden validez y necesitan otra mirada?





La única víctima no eres tú.

¡Lo siento, pero tengo que decírtelo así!

Hoy, el 90% de la población si no somos el 100% nos sentimos vulnerables, “víctimas” de una situación que se nos sale por completo de nuestro entendimiento, de nuestro “gran poder”, de nuestra “gran control”...

Una vez más vemos lo vulnerables y lo insignificantes que somos en este mundo y aún así en medio de tanta crisis, de tanta muerte, de tanto dolor, de tanta tristeza y enfermedad a nivel mundial, nos sigue faltando empatía, nos sigue faltando amor, nos sigue faltando lucidez para acompañar a los demás en sus procesos.

¡Sí, quizás tu negocio esté en una mala situación!

¡Sí, quizás si tu negocio no funciona, tu familia se verá afectada!

¡Sí, quizás al igual que todos, tienes miedo!

Pero, las preguntas que ahora todos deberíamos hacernos son:

¿Cómo puedo ayudar al otro?

¿Cómo puedo hacer sentir mejor al otro?

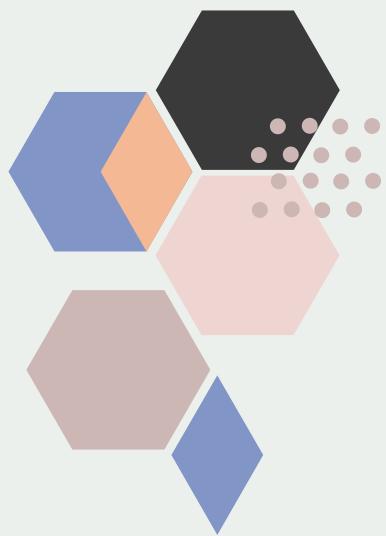
¿Cómo puedo aportar positivamente en el mundo del otro?

Si miramos esta situación desde el amor, desde la entrega y desde la espiritualidad, estoy segura de que encontraremos grandes cosas y que cada uno de nosotros será capaz de sacar y dar a la humanidad lo mejor de sí, ¡Es lo que más necesitamos en un momento como este!

Mi invitación es a que dejemos de sentirnos víctimas [Sin importar por todo lo que estemos pasando] y miremos el mundo con otros ojos en los que quizás nosotros podríamos ayudar a salvar los negocios de otros, las familias de otros, la salud de otros.

¡Actúa como si todo dependiera de ti, ora como si todo dependiera de Dios!





Ahora sí, después de haber contestado a todas las preguntas anteriores, y después de haber tomado quizás unos días para procesar toda la información, ha llegado la hora de construir una estrategia y definir un plan de acción.

En este capítulo también te invito a responder a varios cuestionamientos, porque siento que responder a ellos, es lo que normalmente más nos ayuda a tener claridad de las situaciones y así con toda la información en la mesa, tomar decisiones desde puntos de vista más objetivos.

**¿Mi negocio puede seguir funcionando tal cuál como venía funcionando antes de la crisis?**

**En caso de que si, ¿Cómo me impacta entonces la crisis y cómo podría disminuir sus efectos?**

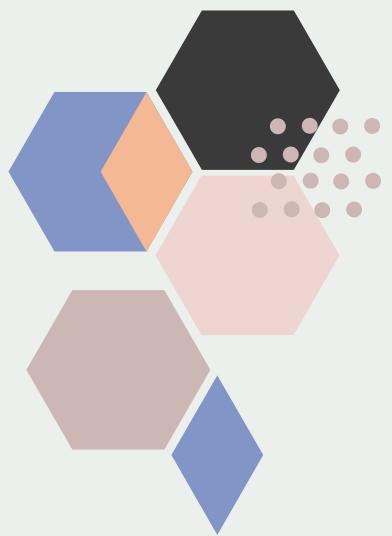
**En caso de que no, ¿Puedo re inventarlo o definitivamente tendría que empezar de ceros y montar un negocio nuevo para poder sobrevivir en tiempos de crisis?**

**¿Cómo impacta la crisis a tu entorno [Clientes, proveedores, equipo de trabajo, familia]?**

**¿Cómo podrías re inventar tu negocio o su manera de operar?**

**¿Cómo desde tus conocimientos y experiencia podrías impactar positivamente en el mundo?**





**¿Qué sabes tú que los demás no sepan que les pueda ayudar a salir más rápido o menos golpeados de la crisis?**

**¿Qué podrías dar totalmente gratis a otros para ayudarlos?**

**¿Qué necesitarías que alguien de totalmente gratis para ayudarte a ti en esta época?**

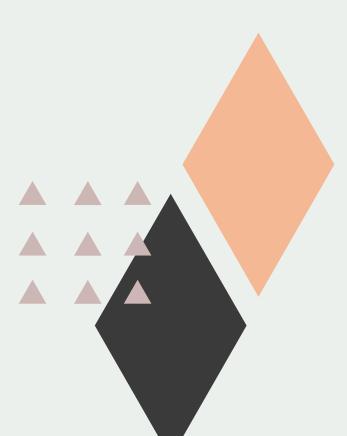
**¿A qué podrías dedicarte los próximos 90 días para solventar esta crisis?**

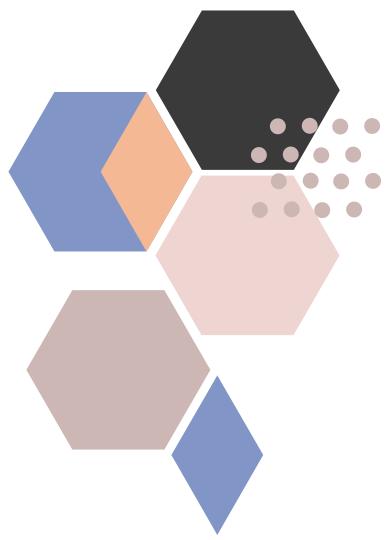
**¿Cuáles deberán ser tus metas para estos próximos 90 días, si debes re inventarte por completo?**

**¿Qué debes hacer en los próximos 30 días para cumplir esa meta y para solventar la situación?**

**¿Qué decisiones debes tomar de inmediato que te ayuden a minimizar los impactos en los próximos 90 días?**

**¿Cuál será tu plan de acción semanal, para que cuando transcurran los 90 días hayas hecho realmente todo lo que necesitabas?**



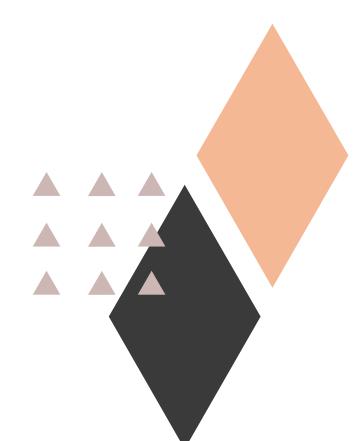


Recuerda que un plan no tiene ningún efecto sin una acción.

Por eso, es importante que a medida que vayas respondiendo estas preguntas, vayas definiendo unas acciones a seguir y las incluyas en tu agenda, ponle fecha y tiempo a cada acción, analiza si realmente estás en capacidad de hacer lo que te propones y al agregarlo en tu agenda asegúrate de cumplir con cada una de esas tareas,

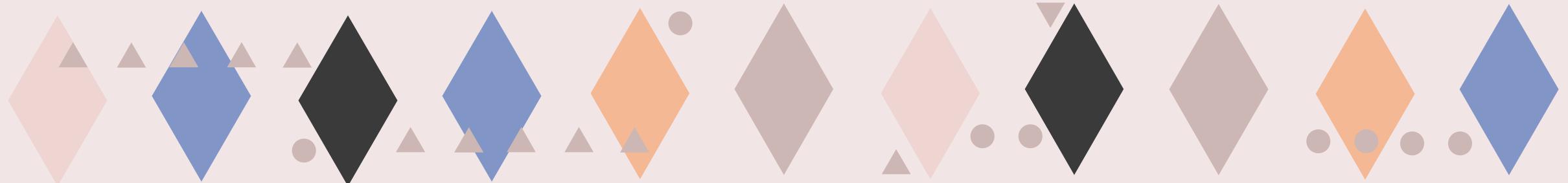
**iNo te auto sabotees!**

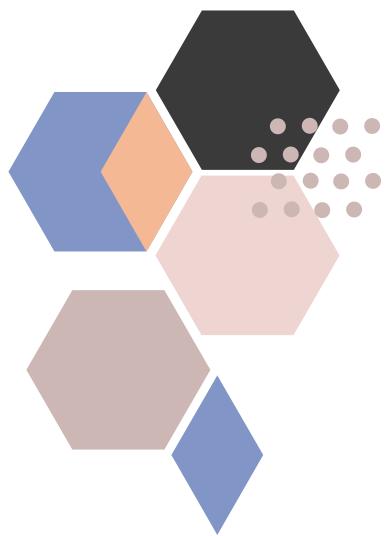
Asigna 3 tareas diarias que deberás hacer si o si para cumplir con tu meta y tu estrategia en estos primeros 90 días.



# Pon en marcha y ¡Comunica!

CAPÍTULO 7 DÍA 7





Bueno, ¡Hemos llegado al final, o más bien al inicio de todo esto! Ya tienes toda la información, ahora ha llegado el momento de tomar acción, de poner en marcha todo el plan que has definido en el capítulo anterior y comunicar tu nuevo plan o tu nueva estrategia, o tus nuevos productos o servicios a tus clientes para así poder empezar a generar tu nueva facturación.

Primero, asegúrate de tener todo listo [Y acá, déjate llevar por esta frase: más vale hecho que perfecto]. Una vez sientas que tu proyecto ya está listo para salir a la luz, crea todos los contenidos que necesites para comunicar y difundirlo.

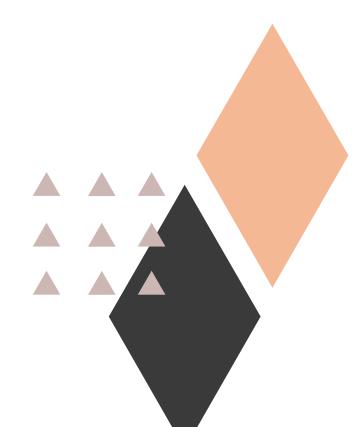
Crea contenidos para redes sociales, historias, alguna pieza promocional, una imagen para compartir por whatsapp, en grupos de Facebook o Linkedin, redacta un texto que sea corto y claro y le ayude a otros a difundir fácilmente tu mensaje.

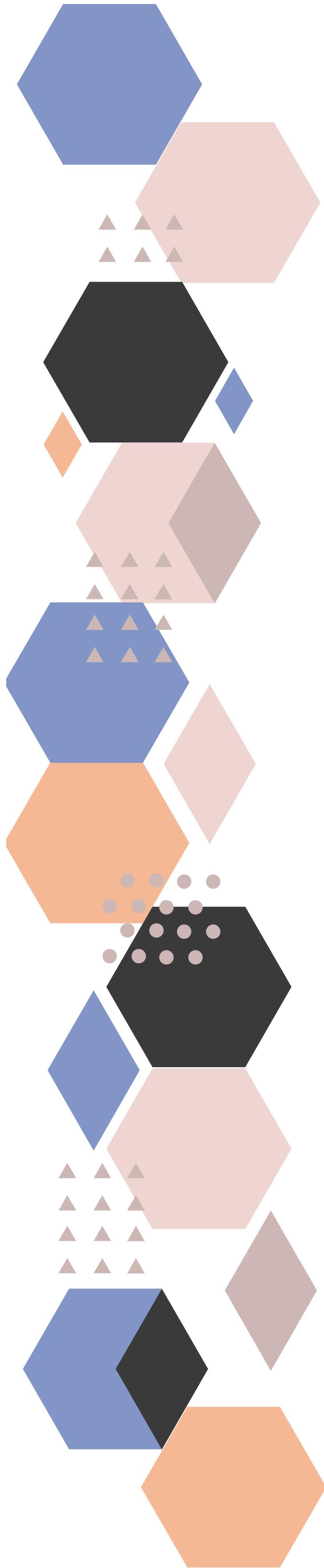
Genera estos contenidos manteniendo una identidad visual y una línea gráfica, haz que tus textos sean coherentes con tus objetivos y pídele a las personas que te rodean que te ayuden a difundir tu mensaje de forma orgánica para que por ahora no incurras en gastos adicionales de pauta.

¡Recuerda que ESTO TAMBIÉN PASARÁ!

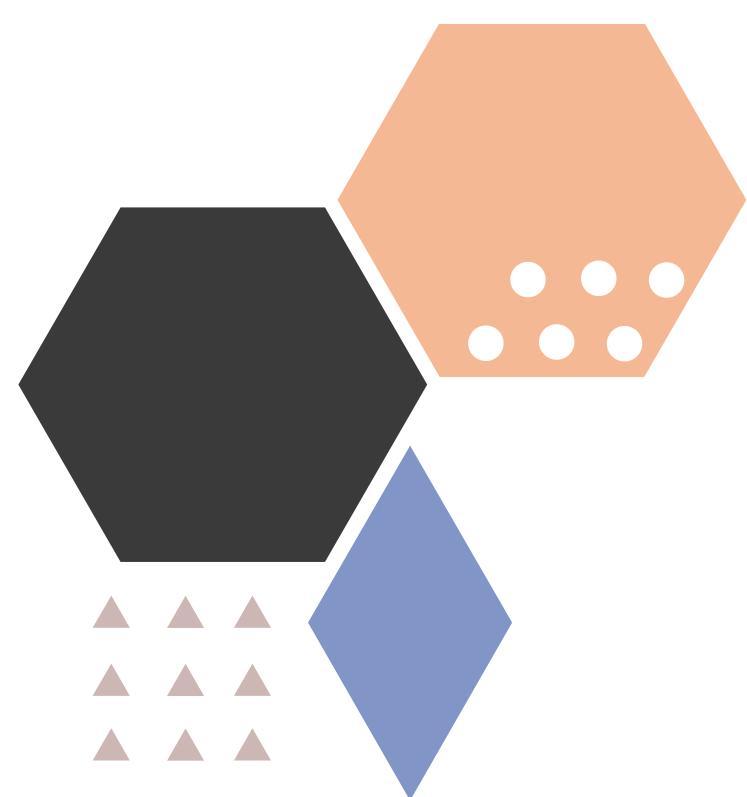
¡Es sólo un momento, y aquí debemos ser como la canción de Alejandro Sánz “Ahora te enseño de donde vengo”, mostremos de qué tenemos hecho nuestro corazón y salgamos de este momento más victoriosos, más fuertes, más empáticos, más humildes y más nobles que antes”

Por último, para cerrar, sólo quiero que sepas que aquí estaré para lo que necesites, puedes escribirme por Redes Sociales @SoyCaritoRuiz y estaré a tu disposición para ayudarte con todo lo que esté a mi alcance para juntos salir bien de todo esto.





[www.soycaritoruiz.com](http://www.soycaritoruiz.com)



© Todos los derechos reservados 2020  
versión 2 - 22 de Marzo de 2020

El 50% de las ventas generadas de este libro, se donarán durante el 2020 a poblaciones vulnerables que necesiten recursos para superar la pandemia de COVID-19. Una vez superada la crisis de la pandemia, el mismo 50% de ingresos será donado a fundaciones de niños con Cáncer a Nivel Mundial de forma permanente.

SM Marketing SAS  
Bogotá, Colombia  
Redes: @soycaritoruiz

Redacción: Carolina Ruiz  
Diagramación y Diseño: Maya Velasco