



¿CÓMO ESCALAR TU NEGOCIO EN EL UNIVERSO DIGITAL?



marian

pd

¡Hola!

Soy Marian, Consultora y Mentora especialista en Marketing y Estrategias Digitales a través de experiencias y propuestas especialmente diseñadas para marcas auténticas.

Mi mayor propósito es ayudarte a crecer, personal y profesionalmente, impulsando marcas que dejen huellas.

Juntas podemos construir el universo de tu marca de la mano con estrategias de Marketing Digital, Comunicación y Branding que te ayuden a posicionarte a través de una propuesta diferente.

En esta guía voy a compartirti diversas alternativas para que sigas elevando tu marca y proyectes un negocio escalable y sustentable.





¿Cómo proyectar un negocio lanzando tus propios productos digitales?

Mi experiencia trabajando con cientos de marcas de diversos rubros me ha ayudado a validar un **método** en el que **integro 5 pilares esenciales** para que una marca pueda elevar su esencia en el universo digital, atrayendo más y mejores clientes a fin de potenciar sus resultados, pero sobre todo, **haciendo foco** en las áreas más estratégicas de sus negocios a fin de crear productos digitales que requieran **menos tiempo** y tengan **mayor impacto**.

Si estás por aquí significa que tenés un emprendimiento en marcha y te va súper bien: *¿qué significa?*

Que tenés tu agenda llena, que estás conectando con tu audiencia, que tus canales digitales están sólidos y las bases de tu proyecto fuertes y seguras.

Estás comunicando tu propuesta de valor y tus clientes lo perciben, conoces a la perfección a tu cliente ideal, has escrito su perfil en detalles y todos los meses repasas el estudio, la imagen de tu marca es representativa, atractiva y está en coherencia con lo que quieres comunicar y además, tenés claros tus objetivos para los próximos meses y la dinámica de generación de contenido ya forma parte de tu vida.



(Todos estos puntos referencian las bases de tu proyecto y los trabajamos en profundidad en mi Programa de Mentoría Grupal o bien, en mi programa individual “Eleva Tu Esencia”).

Si todo fluye tan bien en el negocio... ¿Cuál es el problema?

La sensación permanente de no llegar con todo, las listas interminables de pendientes y el descuido para con las cosas más importantes de tu vida: el tiempo con vos y para vos, con tu familia, con tus amigos y simplemente... la oportunidad de preguntarte ¿qué tengo ganas de hacer ahora?, dando lugar a los momentos de ocio e inspiración.

Si algo de todo esto resuena en vos, ¡Esta guía práctica te va a encantar!



¡Empecemos!



El desafío de delegar

Hay un momento clave en la vida del emprendimiento en el que comenzamos a sentirnos presionadas y con ánimos de comenzar a dejar nuestro rol de hacer y pasar al rol de disfrutar. **Si estás en esta etapa puede que las siguientes frases te parezcan familiares...**

- Siento no llegar con todo y con nada a la vez
- Tengo listas de tareas interminables y me frustro al final del día porque nunca llego a cumplirlas.
- Siempre estoy trabajando.
- No tengo los recursos necesarios para contratar a alguien más.
- No puedo delegar, nadie lo va a hacer como yo.
- ¿Por qué alguien quisiera trabajar conmigo?

Bueno pues, todas ellas son creencias limitantes que están bloqueándote y, como resultado, tu marca se está elevando y vos no estás disfrutando de ella. O mejor, tu marca podría crecer mucho más pero, has llegado a tu techo y tu día no tiene más horas productivas para hacerlo posible.

Mi sugerencia:

Menos cosas. Más foco. Mayor impacto

Hacé menos pero mejor y esto significa que, si sentís que se te va la vida con tu emprendimiento, lo ideal es enfocarte en menos cosas pero, con **mayor impacto**.

- No crees un servicio diferente cada mes. Consolidá uno de ellos. Posiciónalo y hazlo grande.
- Identificá cuáles de las tareas que llevás adelante para tu negocio son esenciales, cuales son urgentes y por último, preguntate si todas ellas son realmente necesarias e importantes.
- Creá un plan de la mano con una hoja de ruta que te guíe en el camino. Esta herramienta será esencial para que dejes a un lado las listas interminables de pendientes y te enfoques en hacer solo lo que contempla tu plan.

Implementá procesos y automatizá

- Identificá las tareas repetitivas, diarias y semanales.
- Creá un recurso en donde plasmes preguntas y respuestas frecuentes (para tus clientes, proveedores, equipo...), de esta manera, no tendrás que estar respondiendo a lo mismo todos los días.
- Listá las acciones mensuales y obligadas e identificá cuales podrías delegar, o bien, automatizar (por ejemplo, la automatización de las facturas de tus clientes o bien, de los correos electrónicos).

- Elaborá un documento con los accesos de tus plataformas, o bien, implementá un sistema para evitar escribir los accesos una y otra vez, cada día.
- Redactá la base de tus correos, aquellos que se repiten diariamente para responder dudas o consultas de tus clientes.
- Creá manuales con pasos claros, sin importar el tamaño de tu negocio. Con este tipo de documentos no tendrás la necesidad de pensar en cómo llevar adelante las tareas operativas, tendrás una hoja de ruta clara y concreta que te ahorrará mucho tiempo.

Plataformas y herramientas sugeridas

Calendarios

31

Google calendar: te permite automatizar con zoom o meet las reuniones con tus clientes y/o proveedores.

Plataforma de calendarización automática



Calendly: si prestas servicios o necesitás automatizar tu agenda, es la herramienta que recomiendo para que, en base a la disponibilidad que habilites previamente, tu cliente pueda elegir el día de encuentro.

Correos electrónicos y automatizaciones



Plataformas como **Doppler**, **Mailchimp**, **Mailer Lite** (entre muchas otras), para implementar y automatizar campañas de email marketing.



mailer lite

Planificación y gestión del tiempo



Herramientas como **Asana** o **Trello** son ideales para planificar a partir de tableros de organización en donde podrás plasmar los objetivos y tareas del negocio.

Programación de contenidos en redes sociales



Creator Studio para programar tus posteos y publicaciones en facebook e instagram.

Páginas webs o landing pages

Será la casa central de tu negocio en el ecosistema digital. Allí no solo podrás compartir en detalle tus productos y servicios sino automatizar tus ventas con plataformas como Mercado Pago o Paypal (entre otras).

Si todavía no cuentas con una, es el momento.

Delegá

¿Cómo saber si es el momento indicado para delegar en alguien más, parte de las tareas de tu negocio?

Nadie crece estando solo. Si tu objetivo es que tu marca se eleve, debes enfocar tus energías en las áreas más estratégicas de tu negocio y para que ello sea posible, debes delegar.

Algunas sugerencias previo a tomar la decisión:



Tener claridad con tus números.

Si no llevas un registro de los ingresos y egresos de tu negocio, detallado y concreto, no será posible proyectar ni contemplar inversiones como la de contratar a una persona o delegar algunas de las tareas de tu emprendimiento, como por ejemplo, una plataforma para automatizar procesos, como una página web o una tienda online.

Si, en base a tus números, consideras que no estás en el momento indicado para delegar, proyectalo y armá un plan para lograrlo. El tiempo pasará de todas formas y todo lo que hagas en el “mientras tanto”, estará alineado a lo que tanto desees.

Tener conciencia de todas las tareas que conlleva tener tu

emprendimiento

(desde crear el producto o prestar el servicio hasta enviar un mensaje de whatsapp).

Si no tenés el detalle, no podrás identificar cuáles son las tareas más convenientes a la hora de delegar. Para que puedas trabajarlo, **te sugiero:**

- Listá todas las tareas de tu negocio (desde las operativas, como responder un email, hasta las estratégicas como crear contenido con propósito para tu marca).
- Diferenciá las tareas importantes de las urgentes.
- Identificá cuales de ellas debes llevar adelante solamente vos y, cuales podrías delegar en alguien más.
- Aclará el panorama: ¿Qué vas a hacer con el tiempo que tendrás al delegar

determinadas tareas?, de forma concreta y detallada, por ejemplo: voy a crear un nuevo servicio (lo que podría generar más ventas) o bien, voy a pasar más tiempo con mi familia.

- En base al análisis inicial, priorizá y proyectá la forma y el momento en que vas a delegar cada cual. No se trata de delegar todo al mismo tiempo, sino de proyectarlo de tal manera que sea sostenible para vos y para el negocio.

Tener las bases de tu proyecto fuertes y procesos establecidos

- En primer lugar, te sugiero revisar las bases de tu proyecto como lo son: **tu propuesta de valor, tu cliente ideal y la identidad visual de tu marca** a fin de que puedas trasladarlo a la persona en quien delegues, de esta forma, ella entenderá a tu marca igual que vos.

- En segundo lugar, **las bases de tu emprendimiento**, a modo de ejemplo: Si necesitás delegar la redacción del contenido de tus posteos en redes sociales, deberás transmitirle a esa persona (con exactitud) cuál es el perfil de la audiencia a la que quieres llegar.

Esto significa que, antes de delegar la redacción de tus copys, deberás tener el análisis de tu cliente ideal con punto y detalle, a fin de compartirlo con esa persona.

Por el contrario, si lo que querés delegar es el diseño de una landing page



para tu próximo producto digital, deberás contar con una identidad visual definida previamente para que ella pueda tomar las bases visuales y trasladarlas al diseño.

- Por último, y sigo compartiéndote ejemplos a fin de que puedas trasladarlo a tu negocio, si decidís delegar tu casilla de correos, deberás indicarle previamente la forma en la que normalmente te comunicas con tus clientes de la mano con los correos base para que ella pueda aplicarlos y respetar el tono de voz de la marca.

Si surgen dudas al revisar las bases de tu negocio para que tus productos digitales de la mano con tus futuros lanzamientos se eleven y den resultados, **te sugiero mi Curso online “Consolidá tu marca en el universo digital” para que puedas trabajarlo en detalles.**



Ecosistema digital

Una vez que las bases de tu negocio están firmes y sólidas, o bien, tenés claridad sobre las áreas más estratégicas de tu negocio vas a poder avanzar sobre el modelo que mejor se adapte; no sólo al tipo de producto o servicio que querés ofrecer sino, al estilo de vida que quieres tener.

La definición de un modelo de negocio debe ser una de las primeras decisiones que tomes, previo a lanzar nuevos productos o servicios pues, ellos deben adaptarse al modelo elegido.

Modelos de escala + Puntos a contemplar

- **Info-Productos**

El info-producto no es un modelo en sí mismo pero, es un punto a contemplar sumamente interesante a fin de que puedas tener certezas de que tus productos digitales se van a vender.

Las herramientas digitales te permiten validar tus productos previo a hacer grandes inversiones para materializarlos. De esta manera, antes de crear tu próximo producto digital te sugiero que identifiques la versión más económica de él y lo lances a modo de “infoproducto” y así, podrás predecir la demanda, además de conocer en mayor profundidad el perfil de tu cliente.

- **Cursos y talleres online**

El modelo de formación puede traducirse a una escuela o academia online, a modo de ejemplo. Para llevarlo adelante te sugiero que plantees 3 puntos claves: una temática + especialización, el formato y los precios en base a la dinámica de los mismos.

La mayor ventaja de este modelo es que generas los contenidos una vez y puedes venderlos de forma permanente a través de campañas y anuncios automatizados que lleven a tus clientes a tus páginas de venta. El punto a contemplar es que, suelen quedar obsoletos y debes renovar su contenido cuando sea necesario.

- **Programas grupales**

Este modelo es ideal para quienes tienen un método propio que ya ha sido validado en servicios uno a uno (en donde cambias tus horas por dinero). El crear una formación grupal te permitirá escalar tu negocio al llegar a más personas y lograr mayor impacto con tus conocimientos.



A modo de ejemplo, mi Programa de Mentoría Grupal para Emprendedoras en donde concentro el método que he validado con más de 100 marcas decididas a activar su magia online, consolidando las áreas más importantes de su negocio digital.

- **Membresías**

Su mayor ventaja son los ingresos recurrentes, esto significa que te asegurarás de tener un ingreso todos los meses gracias a los suscriptores mensuales que llegan para quedarse. El punto a contemplar es que debe de haber novedades y/o contenidos nuevos cada determinado periodo de tiempo para que tus clientes tengan motivos para quedarse de forma permanente.

Todos los modelos necesitan

- De tu tiempo y energías, a fin de validarlos y mejorarlos cada vez que sea necesario.
- Una estrategia que posicione tu marca a fin de que tus productos se eleven en el universo digital de forma permanente.
- Una persona que lidere el negocio y gestione su tiempo a fin de crear estrategias que potencien la innovación y la creatividad del equipo.
- **Una líder saludable:** que coma rico, que haga ejercicio, que disfrute del aire libre, que comparta momentos con sus amigos, que disfrute de su familia y que sea consciente de que la productividad nace desde la calma .



¡Gracias por estar acá!

Si te gustaría profundizar en alguno de los conceptos trabajados en esta guía puedes contactar conmigo a contacto@marianpd.com y nos tomamos un cafecito virtual juntas.

Te espero en mi casita virtual para que sigas elevando tu marca con herramientas de marketing, comunicación y branding.

@mariann.pd

www.marianpd.com

marian  pd