

ADRIANA BACIGALUPO



CREA TU PRIMER NEGOCIO ABUNDANTE

*21 días para alinear tu mente, tu energía y
tu estrategia*

Introducción

EL SECRETO DETRÁS DE LOS EMPRENDEDORES QUE TRIUNFAN

Si hay algo que separa a los que la rompen en su negocio de los que se quedan estancados, es su MENTALIDAD. Pero ojo, no se trata solo de pensar bonito y esperar magia. La mentalidad es como el motor de un coche de carreras: si no tienes una pista clara y una estrategia real, te quedarás dando vueltas en el mismo sitio. Por eso, este reto no solo te va a cambiar la forma de pensar, sino que también te va a dar las herramientas para hacer que tu negocio despegue de verdad.

EL MAPA QUE VA A CAMBIAR TU VIDA Y TU NEGOCIO

Este no es un libro, para tener un negocio en 21 días. Este es un Mapa, que durante 21 días recorrerás para transformarte, ejercitarte y tener claridad en todo a aquello que quieres lograr. Durante estos 21 días, vamos a trabajar sobre dos pilares clave:

- 1. TU MENTE:** Aquí es donde empieza todo. Si sigues con una mente programada sin que lo sepas, de escasez o miedo al fracaso, cualquier estrategia se te va a caer antes de empezar. Por eso, en los días MENTAL BOOST, vamos a usar la neuroplasticidad cerebral para reprogramar tu forma de pensar y darte las herramientas internas que necesitas para tomar acción.
- 2. TU NEGOCIO:** Tener la mentalidad correcta sin acción es como tener un Ferrari sin gasolina. En los días NEGOCIO NINJA, te voy a compartir estrategias claras y probadas para estructurar, validar y escalar tu negocio. Porque los grandes emprendedores no dejan las cosas al azar: aplican principios básicos y se apalancan en lo mejor que tienen: su mente.

CÓMO FUNCIONA ESTE RETO

Aquí vienes a transformarte y actuar. Cada día proporcionaremos elementos clave, que podrás incorporar a forma del RETO DEL DIA, para alinear tus recursos internos con aquello que quieres lograr. Cada día tiene un objetivo práctico y accionable:

- **Días MENTAL BOOST 🧠:** Vas a entrenar tu mente para operar desde la confianza, el enfoque y la abundancia. Vamos a dotarle a la mente de todos los recursos para crear y paara influenciar tus acciones conscientes.
- **Días NEGOCIO NINJA 🧘:** Aquí la mente 'lógica, comienza a entender el paso a paso, que nos permitirá acercarnos a ese negocio soñado. Las excusas, los miedos, se van desvaneciendo, gracias a la construcción de una estructura.

Nada de bla bla bla, nada de teoría aburrida. Todo está diseñado para que avances, ajustes y veas resultados reales, a través de información que le de SENTIDO a tu mente (la gran dama a la que hay que dominar), y ejercicios específicos para que comiences, a entrenarte en CÓMO poner en marcha tu negocio.

Al final de los 21 días, tendrás recursos mentales que acompañarán tus decisiones, así como un entrenamiento clave en las acciones que requieres ejecutar para avanzar con mayor seguridad hacia tus objetivos.

Estoy segura que querrás, avanzar rápido, leer y hacer todos los ejercicios de un TIRON!... Mi recomendación es que lo hagas un paso a la vez, para experimentar la PRESENCIA, ese estado en que ponemos nuestra atención con todos los sentidos, en algo... Tu mente, necesita tiempo y dedicación para comenzar a transformarse... llenarla de información, y ejercicios, podría provocar confusión, duda, agotamiento, y finalmente llenarla de sensaciones que pueden provocar un autosabotaje. Sé cuidadoso de cómo la alimentas y con qué... Por mucho que nos guste, tomarnos tres litros de helado, puede ser un verdadero problema!

NO EXISTEN CÁMINOS SEGUROS, PERO HAY PRINCIPIOS QUE FUNCIONAN


Los grandes emprendedores no esperan a que todo sea "perfecto" para empezar. Se entrenan mentalmente, aplican estrategias probadas y evolucionan rápido. Ahora te toca a ti.

ESTO ES PARA TI SI...

- Estás cansado de esforzarte sin ver resultados.
- Quieres aprender a combinar mentalidad y estrategia para que tu negocio funcione de verdad.
- Buscas un sistema claro y directo para minimizar riesgos y avanzar con confianza.
- Estás listo para desbloquear tu potencial y atraer la abundancia en todos los aspectos de tu vida.

TU DESAFÍO EMPIEZA AHORA

El éxito es una decisión. No sigas esperando. ¡Este es tu momento para salir de lo que te ha frenado y construir un negocio que realmente refleje quién eres!

Dale la vuelta a la página y empecemos esta aventura. 

FASE

1

REPROGRAMANDO TU MENTE PARA EL ÉXITO

TU MENTE LO ES TODO. NO ES
EXAGERACIÓN, ES REAL. HOY TENEMOS
EVIDENCIA CIENTÍFICA QUE PRUEBA LA
EFECTIVIDAD DE AQUELLOS FACTORES QUE
HACEN LA DIFERENCIA ENTRE UNA Y

OTRA PERSONA. FREUD DECÍA QUE EL
SUBCONSCIENTE MANDA EN NUESTRA VIDA
SIN QUE NOS DEMOS CUENTA. DAVID
HAWKINS DEMOSTRÓ QUE LA ENERGÍA QUE
EMITES DEFINE LO QUE ATRAES. Y LA FÍSICA
CUÁNTICA NOS GRITA QUE LA REALIDAD SE
MOLDEA DESDE LA CONCIENCIA. ENTONCES,
DIME... ¿QUÉ PASARÍA SI REALMENTE
PUDIERAS REPROGRAMARTE PARA EL ÉXITO?
AQUÍ NO VENIMOS A HABLAR POR HABLAR.
VENIMOS A CAMBIARLO TODO. DURANTE LOS
DÍAS MENTAL BOOST, VAMOS A ENTRENAR
TU MENTE COMO UN ATLETA DE ALTO
RENDIMIENTO. VAMOS A DESINSTALAR
VIEJOS PATRONES DE PENSAMIENTO QUE TE
TIENEN HACIENDO EXACTAMENTE LO MISMO
(INSISTO: SIN QUE TE DES CUENTA), ROMPER
BLOQUEOS Y DESPERTAR TU VERDADERO
PODER.


AHORA, LEE ESTO: TU SUBCONSCIENTE VA A
GRITARTE TODOS LOS DÍAS PARA QUE TE
DETENGAS. TE VA A DECIR: "NO, POR AQUÍ
NO..." "SI HASTA AHORA HEMOS ESTADO

BIEN, ¿PARA QUÉ CAMBIAR?" TU ANTIGUO
YO VA A HACER TODO LO POSIBLE PARA
MANTENERTE EN LA ZONA DE CONFORT. Y ES
NORMAL. TU MENTE TIENE PÁNICO A LO
DESCONOCIDO. NUESTRA MENTALIDAD,
DOMINADA POR NUESTRO EGO, HA SIDO UNA
EXPERTA VALIENTE, Y EFICIENTE MÁQUINA
PARA TENERNOS AQUÍ A SALVO! TODO LO
HA HECHO PARA NUESTRO BIEN Y NO
DISTINGUE ENTRE UN RIESGO REAL Y UNA
OPORTUNIDAD. ESTE FUTURO, SIEMPRE
INCIERTO, LE MUESTRA A LA MENTE UNA
SERIE DE PRESUNCIONES (NORMALMENTE
NEGATIVAS PORQUE PASA DETECTANDO
RIESGOS PARA ESQUIVARLOS) QUE SE
RESISTE A PASAR. POR ESO, VIVIMOS
ATRAPADOS EN NUESTRA "ZONA DE
SEGURIDAD", QUE EN REALIDAD ES UNA
ZONA DE ASFIXIA LENTA, CADA VEZ MÁS
ESTRECHA Y CON MENOS OPORTUNIDADES.
¿VAS A DEJAR QUE ESO TE SIGA LIMITANDO?

💡 TIPS CLAVE PARA ESTE PROCESO:

✅ BEBE AGUA: TUS PROCESOS MENTALES NUNCA PARAN, Y TODO ESTO SE HACE EN GRAN MEDIDA, ATRAVÉS DE NUESTRO CEREBRO, EL CUAL NECESITA AGUA PARA FUNCIONAR BIEN, PARA ABSORBER INFORMACIÓN Y PARA TRANSMITIR ENERGÍA DE FORMA EFECTIVA. SOMOS EN SU MAYORÍA, AGUA. POR ENDE, PARA PODER TRANSMITIR TODA LA INFORMACIÓN QUE EL CEREBRO VA PROCESANDO (MENTE), DEBEMOS ESTAR HIDRATADOS.

✅ TEN UN CUADERNO PERSONAL Y EXCLUSIVO PARA ESTE RETO: NO DEJES ESTO AL AIRE. ANOTA CADA DÍA LO QUE VAS DESCUBRIENDO Y APLICANDO. ESTO NO ES SOLO PARA RECORDAR, SINO PARA PROGRAMAR EN TU SUBCONSCIENTE ORDEN, CLARIDAD, ENFOQUE Y DISCIPLINA. ADEMÁS, SERÁ UNA GRAN REFERENCIA PARA VOLVER A REVISAR CUANDO LO NECESITES.

 ¿TE ATREVES A DAR EL PRIMER PASO?
ESTO NO ES UN SIMPLE CURSO. ES TU
MOMENTO, TU REVOLUCIÓN PERSONAL Y TU
GRAN SALTO.

 VAMOS JUNTOS. CONTINÚA, PORQUE TU
TRANSFORMACIÓN EMPIEZA AHORA...

MENTALIDAD MILLONARIA – TU MEJOR INVERSIÓN (MENTAL BOOST)

Como es adentro, es afuera. Lo que existe en tu vida, te guste o no, es fruto de una serie de decisiones conscientes o inconscientes que has tomado con anterioridad. No hay fórmulas mágicas ni atajos, pero hay una verdad innegable: si quieres una vida abundante, necesitas una mente abundante.

¿Cómo podríamos hablar de éxito, abundancia, prosperidad, si vivimos secuestrados por las tensiones, sin libertad para disponer de nuestro tiempo, o decisiones?

¿Cómo podemos construir algo en nuestro negocio, en nuestra vida, si nuestra mente está contraída en un mundo de limitaciones?

Mente y Cuerpo están plenamente relacionados. Todo lo que quieres en tu vida, comienza contigo. De tu capacidad de amarte, estará tu disponibilidad para hacerlo al resto. De tu capacidad de atenderte, estará determinada tu capacidad de crear.

Todo empieza por el autocuidado: físico, mental y espiritual.

Piensa en esto: ¿cuidas tu cuerpo como si fuera la máquina de éxito que realmente es? ¿Estás alimentando tu mente con información que te impulse o que te limite?

¿Eres consciente de lo que te dices a ti mismo todos los días?

DIAS

💡 Tu mente es un jardín. Si no lo cultivas con cuidado, crecerán malas hierbas, que irán matando los frutos nutritivos que existan. La mentalidad exitosa, abundante, próspera, millonaria!!! se entrena, no es algo que aparece, ni con lo que alguien nace. Hoy comenzamos ese entrenamiento. ⚠️ Y no, esto no es algo que haces una vez y ya... esto es algo que cultivas todos los días.

Aquí te dejo, algunos hábitos para que comiences a transformar tu mentalidad, desde tu cuidado personal. Desde donde todo empieza!

20 hábitos de autocuidado integral:

- Bebe al menos 2 litros de agua al día. 💧
- Duerme 7-8 horas para regenerar tu mente y cuerpo. 😴
- Muévete: camina, corre, haz yoga o levanta pesas. 🧘♂️
- Evita los alimentos ultraprocesados y apuesta por lo natural. 🥗
- Respira profundamente varias veces al día. 🌬️
- Medita aunque sea 5 minutos. 🧘
- Repite afirmaciones positivas diariamente. 💬
- Desconéctate de las redes sociales al menos una hora antes de dormir. 📵
- Lee algo que nutra tu mente todos los días. 📖
- Rodéate de personas que te eleven y te inspiren. 💡
- Escribe tus metas y reflexiona sobre tus avances. 📝
- Practica la gratitud: cada día anota 3 cosas por las que agradeces. 🙏
- Aprende algo nuevo cada semana. 🎓
- Escucha podcasts o audios de crecimiento personal. 🎧
- Di "no" a lo que no te aporta. 🚫

- Tómate al menos 15 minutos para ti sin distracciones. ⌚
- Mantén tu espacio limpio y ordenado. 🏠
- Toma el sol unos minutos al día. ☀️
- Actúa con bondad, da sin esperar nada a cambio. ❤️
- Sé paciente contigo mismo, el cambio toma tiempo. ⌚

Te dejo también, algunos hábitos de autocuidado que aplican algunos referentes de la actualidad, para mantenerse saludables.

Los NO NEGOCIABLES de los grandes líderes: ¿Cuáles son los tuyos?

- **Tony Robbins:** Práctica diaria de gratitud y respiración profunda.
- **Warren Buffett:** Lectura de 500 páginas al día para alimentar su mente.
- **Oprah Winfrey:** Meditación dos veces al día y escritura de gratitud.
- **Jeff Bezos:** Dormir 8 horas y evitar reuniones matutinas innecesarias.
- **Elon Musk:** Ejercicio diario y manejo estricto del tiempo para optimizar su energía.
- **Bill Gates:** Desconexión digital total durante ciertos períodos para pensar con claridad.
- **Arianna Huffington:** Priorizar el sueño como pilar del éxito y bienestar.
- **Richard Branson:** Comenzar cada día con ejercicio y contacto con la naturaleza.
- **Ray Dalio:** Meditación trascendental dos veces al día.
- **Tim Ferriss:** Experimentación constante con hábitos para optimizar el rendimiento.

EL RETO DE HOY


Autocuidado a prueba de excusas

Todos los días puedes hacer mucho por ti!.. es solo cuestión de tenerlo presente, ponlo en un recordatorio si deseas. Pero hoy, quiero que empieces de forma sencilla y decidida:

◆ **Escoge dos hábitos de autocuidado y aplícalos HOY.** Toma como referencia, los ítems 3 al 20 de la lista de Autocuidado. Algo pequeño, pero que te motive a hacerlo de forma, consecutiva el resto de días. Ojo, el reto de hoy, es solo para cumplirlo HOY.

◆ **Evalúa tu día:** ¿Cómo te sentiste aplicando estos hábitos? Escribe en tu cuaderno personal cómo influyeron en tu estado de ánimo y claridad mental.

◆ Para los más atrevidos: **Mírate al espejo y repite:** "Soy mi mejor inversión. Mi éxito empieza conmigo." Dilo con convicción, siente cada palabra. ¡Te desafío a hacerlo por 7 días seguidos! 🔥

 **Tu transformación comienza aquí. No te detengas. Lo estás haciendo bien.**

NEURO SHOCK TASK

✪ Asegúrate de antes de finalizar el día, beber 8 vasos de agua para mantenerte hidratado y mejorar tu concentración.

🔥 Afirma: "Tengo claridad en mi propósito y lo construyo con pasión." Dilo en voz alta frente al espejo con una sonrisa. Vamos juntos. Continúa, porque tu éxito empieza en ti...

CLARIDAD TOTAL – ¿POR QUÉ QUIERES EMPRENDER? (MENTAL BOOST)

Si no sabes a dónde vas, cualquier camino parece bueno. Pero cuando tienes CLARIDAD TOTAL, tu mente puede enfocarse, encontrar soluciones y actuar sin dudar. Hoy es el día en que te preguntas: ¿Por qué quieres emprender? ¿Qué es exactamente lo que quieres lograr?

La Clave del Éxito: Saber lo que Quieres y Conectar con ello Todos los Días

Saber lo que quieres está genial, pero el verdadero truco es sentirlo cada día como si ya fuera tuyo. Si solo lo escribes y lo olvidas, es como hacer una lista de compras y no ir al supermercado.

Piensa en esto: no es lo mismo decir “Quiero un negocio exitoso” que decir “Quiero un negocio digital que facture \$10,000 al mes, con clientes en toda América Latina, ayudando a personas a transformar su mentalidad financiera”. ¿Notas la diferencia? La precisión te da poder. La mente necesita IMÁGENES CLARAS para moverse en la dirección correcta. Si tu visión es borrosa, tus acciones serán igual de confusas.

DIAS

La Visualización: Tu Súperpoder

Todo el tiempo estamos visualizando... el problema es que no nos damos cuenta. A lo largo del día, pasamos navegando entre pasado y futuro (recreando mentalmente, cosas que no están sucediendo en el presente)... y si, aquello que vamos recreando en la mente va programando también todo aquello que pensaremos, decidiremos, haremos...

La idea es utilizar esta herramienta de forma consciente para nuestro favor. Muchas personas usan fotos, Vision Boards, Planes de Negocios, gráficas, elementos (altares, piedras, etc) que al ser vistos, crean esa conexión entre nuestra mente y aquello que el recurso está evocando. En este Reto, vamos a utilizar el poder de la Meditación con Visualización, muy utilizada en Programación Neurolingüística, Física Cuántica, e incluso hipnosis, para hacer que el cerebro RECREE y PROGRAME nuevas rutas mentales.

La visualización no es algo de soñadores. Es una herramienta que usan muchos profesionales de éxito, para recordarle a su mente, qué es lo que quieren, y programar sus sistemas internos en función de sus objetivos.

- Michael Phelps, el nadador más exitoso, visualizaba cada brazada antes de competir.
- Oprah Winfrey dice que toda su vida ha sido una manifestación de lo que primero imaginó en su mente.
- Neville Goddard, un maestro de la manifestación, afirmaba: "Si puedes imaginarlo, ya está ocurriendo."

Tu mente no distingue entre lo real y lo imaginado. Si puedes verlo, tu cerebro empieza a hacerlo realidad.

La neuroplasticidad demuestra que al visualizar, creas nuevas conexiones en tu cerebro que refuerzan esa realidad.

Ciencia y Visualización: ¿Por qué funciona?

La neurociencia ha demostrado que visualizar activa las mismas áreas del cerebro que la acción real.

- Un estudio en Neuropsychologia mostró que imaginar un movimiento activa las mismas redes neuronales que hacerlo físicamente.
- Harvard encontró que personas que practicaban mentalmente tocar el piano mejoraban casi igual que quienes lo hacían físicamente.
- Joe Dispenza afirma: "Los pensamientos repetidos reconfiguran el cerebro y hacen que lo que imaginas se vuelva alcanzable."

Tu Intención: La Energía que Te Mueve

Saber qué quieres es clave, pero el motor real es tu "por qué". Esa es la gasolina que te hará seguir cuando las cosas se pongan difíciles.

Muchas veces, confundimos u obviamos estos detalles. Tu qué, hará que tu mente consciente, recoja recursos para analizar, tomar decisiones y actuar. Pero tu Por qué, es esa fuerza que te impulsará y te conectará con aquello que quieres, es el verdadero poder atrás del deseo. Por ejemplo:

- **Mi QUÉ:** Quiero un negocio digital que facture \$10,000 al mes, con clientes en toda América Latina.
- **Mi POR QUÉ:** Quiero libertad, viajar sin preocupaciones y ayudar a mi familia a lograr lo mismo.

Tener claridad en tu Por Que, es poder!. Y si no, te invito a que hagas esta práctica y sientes, observa como todo tu cuerpo cambia, cuando identificas tu por qué.

A través de una visualización en la que puedes ir cada vez, dando mas detalles y profundidad a tu que y a tu para que, vas a poder ir reprogramando las rutas neuronales, que te permitirán acercarte cada vez más a lo que deseas.

Cómo visualizar como un PRO

- 1. Encuentra un lugar tranquilo.** Siéntate cómodo, sin distracciones.
- 2. Respira profundo.** Inhala en 4 segundos, sostén 4 segundos, exhala en 6 segundos. Repite 5 veces.
- 3. Cierra los ojos y relájate.** Tu mente necesita calma para enfocarse.
- 4. Visualiza lo QUE quieres.** No generalices: ¿Dónde trabajas? ¿Cómo es tu día? ¿Qué clientes tienes?
- 5. Ahora siente el POR QUÉ.** ¿Es libertad, tranquilidad, satisfacción? Siente que ya lo tienes. Identifica la sensación y disfrútala.
- 6. Mantén la imagen** por al menos 2 minutos. Absorbe cada detalle.

EL RETO DE HOY

Claridad a todo nivel

1. Escribe tu "qué" y tu "para qué" en tu cuaderno. Sé detallado.

2. Graba con tu voz estas indicaciones. Puedes hacerlo utilizando cualquier aplicación para grabar voz en tu móvil o notas de voz del WhatsApp.

Recomendaciones previas a grabar:


- Lee previamente, todo.
- Verifica el tono que utilizarás para grabarte. Hazlo de forma relajada, sin apuro.
- Aplica pausas de silencio entre cada frase.
- Grábate en un lugar donde no haya ruido.


(En la página siguiente, encontrarás un texto que puedes grabar, o adaptar a uno que desees grabar, para visualizar)


3. Escucha tu visualización grabada todos los días, en la mañana o antes de dormir.

Tu mente empezará a moverse en la dirección correcta.

NEURO SHOCK TASK

 Camina 10-15 minutos al aire libre para despejar la mente y oxigenar tu cuerpo.

 Cierra los ojos y sumérgete en tu Visualización Expansiva. Hoy enfócate en los detalles del entorno: ¿Dónde estás? ¿Cómo es el lugar que te rodea? ¿Qué colores, texturas y olores percibes?

 "Estoy abierto a recibir abundancia en todas sus formas." Escríbelo en un post-it y pégalo donde lo veas todos los días. Vamos juntos. Continúa, porque tu éxito empieza en tu mente...

PARA GRABAR

Visualización

Bienvenid@ a este espacio donde simplemente eres... donde todo es posible... donde eres paz, amor, gozo infinito, y creación.

Empieza por acostarte o sentarte en un lugar cómodo, con las manos descansando sobre ti o a un costado de tu cuerpo.

Cierra suavemente los ojos. Inhala y Exhala profundo por la boca...

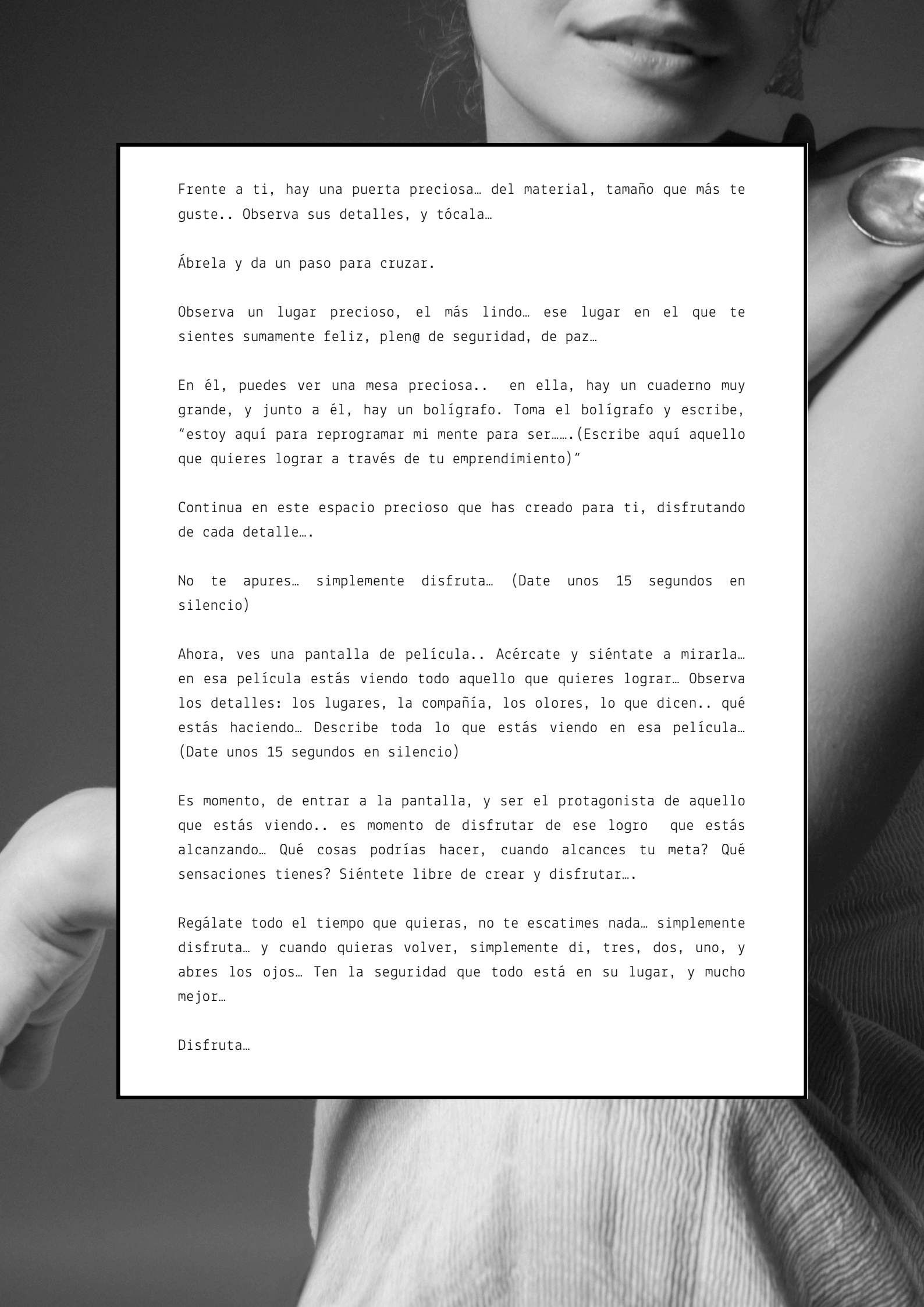
Muy bien, ahora inhala profundo por la nariz y exhala nuevamente por la boca, visualizando como una ola de relajación te cubre desde la cabeza hasta los pies.

Una vez más, inhala largo y profundo, y exhala, relajando todo tu cuerpo, desde la cabeza hasta los pies.

Ahora respira de forma natural, puedes inhalar y exhalar por la nariz, manteniendo este estado de relajación... Siente como con cada exhalación te relajas más y más...

Ahora vamos a relajarnos aún más, y vamos a imaginar como vamos a bajar cinco escalones... En cada escalón tienes un grado más de relajación, así que cuando lleguemos al cero, vas a estar muy relajado.

Comenzamos, inhala y exhala por la nariz, 5... desciende un escalón...
Inhala y exhala por la nariz, 4... desciende un escalón...
Inhala y exhala por la nariz, 3... desciende un escalón...
Inhala y exhala por la nariz, 2... desciende un escalón...
Inhala y exhala por la nariz, 1... desciende un escalón...
Inhala y exhala por la nariz, 0... hemos llegado...



Frente a ti, hay una puerta preciosa... del material, tamaño que más te guste.. Observa sus detalles, y tócala..

Ábrela y da un paso para cruzar.

Observa un lugar precioso, el más lindo... ese lugar en el que te sientes sumamente feliz, plen@ de seguridad, de paz...

En él, puedes ver una mesa preciosa.. en ella, hay un cuaderno muy grande, y junto a él, hay un bolígrafo. Toma el bolígrafo y escribe, "estoy aquí para reprogramar mi mente para ser.....(Escribe aquí aquello que quieres lograr a través de tu emprendimiento)"

Continua en este espacio precioso que has creado para ti, disfrutando de cada detalle...

No te apures... simplemente disfruta... (Date unos 15 segundos en silencio)

Ahora, ves una pantalla de película.. Acércate y siéntate a mirarla.. en esa película estás viendo todo aquello que quieres lograr... Observa los detalles: los lugares, la compañía, los olores, lo que dicen.. qué estás haciendo... Describe toda lo que estás viendo en esa película.. (Date unos 15 segundos en silencio)

Es momento, de entrar a la pantalla, y ser el protagonista de aquello que estás viendo.. es momento de disfrutar de ese logro que estás alcanzando... Qué cosas podrías hacer, cuando alcances tu meta? Qué sensaciones tienes? Siéntete libre de crear y disfrutar...

Regálate todo el tiempo que quieras, no te escatimes nada... simplemente disfruta... y cuando quieras volver, simplemente di, tres, dos, uno, y abres los ojos... Ten la seguridad que todo está en su lugar, y mucho mejor...

Disfruta...

MODO ABUNDANCIA – DESCUBRE CÓMO PIENSAS SOBRE EL DINERO 🧠 (MENTAL BOOST)

Voy a ser sincera: por mucho tiempo me frustraba saber que quería más para mi vida, pero no entender por qué me costaba tanto avanzar.

3
DIA

Pensaba que me faltaban recursos, suerte o que simplemente no era “mi momento”. Pero no, el problema no era el mundo exterior, era mi mentalidad.

No veía opciones porque estaba atrapado en un sistema de pensamiento que me hacía enfocarme en lo que no tenía en lugar de lo que sí podía hacer.

Y la verdad es que todos hemos estado ahí en algún momento. Por eso, hoy quiero que hagas una pausa y te preguntes: ¿estás operando desde la mentalidad de escasez o desde la mentalidad de abundancia? Porque la forma en la que piensas sobre el dinero y las oportunidades define lo que atraerás a tu vida.

Cómo se ve, en la Vida "Real"

MENTALIDAD DE ESCASEZ

- Ve el éxito de otros como una amenaza ("Si ellos triunfan, yo tengo menos oportunidades").
- Se enfoca en lo que falta ("No tengo suficiente dinero, contactos o conocimientos").
- Evita riesgos porque teme perder lo poco que tiene.
- Se paraliza ante la competencia porque siente que el mercado está saturado.
- Se desgasta pensando en lo que "debería haber hecho" en lugar de moverse.

MENTALIDAD DE ABUNDANCIA

- Ve el éxito de otros como inspiración ("Si ellos pueden, yo también").
- Se enfoca en las posibilidades ("¿Cómo puedo generar más valor?").
- Invierte en sí mismo con confianza porque sabe que aprender le traerá más recursos.
- Ve la competencia como validación de que hay demanda.
- Se mueve con acción estratégica en lugar de quedarse atrapado en la duda.

Ejemplo de todos los días: Dos emprendedores enfrentan el mismo problema: su negocio no genera suficientes clientes.

- **Mentalidad de escasez:** "Es imposible, la gente no compra, el mercado está mal, mejor lo dejo". ¿Qué pasa? Se rinde y sigue atrapado en la misma situación.
- **Mentalidad de abundancia:** "Voy a aprender una nueva estrategia para atraer más clientes". ¿Qué pasa? Experimenta, ajusta y eventualmente encuentra una forma de mejorar sus ventas.

La gran diferencia entre ambos no es la situación, es la perspectiva. Y eso se entrena. Todos estamos constantemente expuestos a que nuestro radar de recursos y oportunidades se expanda o se contraiga... somos seres humanos que estamos constantemente aprendiendo. Y entender esto, es la primera forma de ejercitarnos de forma consciente, en la abundancia, que desde ya quiero que sintonices, es una CAPACIDAD MENTAL que tienes, para percibir y transformarlo TODO!... Imagínate a ti mismo como un telescopio. Muchas veces, cerramos el lente y en otras lo abrimos.

Dependiendo de eso, el mismo telescopio ve en unos casos, menos, que en otros momentos. De la misma forma nuestro subconsciente, quiere enseñarnos algo y ajusta el lente, lo comprime o lo expande... Lo importante es, entender qué es lo que debo aprender en este momento, para que el siguiente movimiento, sea de mayor apertura y expansión. A veces, sentimos culpa, ira, miedo y en lugar de aclararlo, asumirlo, dejo que el telescopio se contraiga y se quede ahí!!! Ese, es el momento de ajustar.. y la mejor forma de hacerlo es Identificando y Aprendiendo lo que trae ese momento.

Vamos al grano.

¿CÓMO ESTÁ TU MENTALIDAD HOY?

Haz una pausa y revisa esta lista. Marca las que resuenen contigo.

1. Me comparo constantemente con otros.
2. Evito compartir información o estrategias porque "me pueden copiar".
3. Dudo en empezar mi negocio porque hay demasiada competencia.
4. Creo que el dinero es difícil de conseguir y mantener.

5. Cuando veo a alguien exitoso, pienso que tuvo suerte.
6. Me cuesta celebrar el éxito de los demás sin sentir envidia.
7. Postergué proyectos por miedo a que no salieran perfectos.
8. Me frustra no ver resultados rápidos y pienso en rendirme.
9. Me enfoco en lo que me falta en vez de en lo que ya tengo.
10. Justifico mis fracasos con excusas como falta de tiempo o dinero.

Si marcaste varias, no te castigues. Lo importante es darte cuenta, porque ahí es donde empieza el cambio. Ese, ya es un logro. Y ahora, ¿qué tal si buscamos el aprendizaje?

Reinterpretación Positiva (Modo Expansión)

Tu mente te juega trucos. Si estás acostumbrado a pensar en escasez, tu primer pensamiento siempre será negativo. Pero aquí está el truco: tienes el poder de reinterpretar todo lo que piensas.

PASO A PASO PARA REINTERPRETAR:

- 1. Identifica el pensamiento limitante.** (Ejemplo: "No tengo dinero para invertir")
- 2. Pregúntate:** ¿Es absolutamente cierto o hay otra forma de verlo?
- 3. Busca una nueva interpretación** que le aporte VALOR a tu proceso (esto es entrenarte en abundancia, en abrir el lente). (Ejemplo: "Puedo buscar formas creativas de generar ingresos adicionales", o "Quizás la fuente de dinero, puede venir de un socio inversionista")
4. Haz que esta nueva interpretación sea tu **enfoque**. Repítela hasta que se sienta natural.

Ejemplo en acción:

- ✗ "No soy bueno vendiendo." → ✓ "Estoy aprendiendo a vender con confianza y naturalidad."
- ✗ "El mercado ya está saturado." → ✓ "Si hay competencia, significa que hay demanda y clientes listos para comprar."
- ✗ "Fracasaré si lo intento." → ✓ "Cada intento me acerca a la experiencia y el éxito."

Esta habilidad te hará imparable. Porque cuando aprendes a ver las oportunidades donde antes veas problemas, te conviertes en alguien que siempre encuentra soluciones. Esto, es entrenarte en Abundancia.

El Poder de Celebrar los Logros: La Ciencia de la Abundancia

Los logros, son esos hitos que nos dicen: LO CONSEGUISTE. La abundancia es la afluencia de cosas positivas en nuestras vidas: ánimo, motivación, creatividad, relaciones agradables, conocimiento, oportunidades, salud, por supuesto, dinero, cosas materiales, y la lista es interminable. Nada de ello, llega por que si... son un conjunto de tus logros... Entrenarte en reconocerlos, es LLENAR tu mente, tu corazón, de una sensación de SATISFACCION que le dice a tu subconsciente: SABES crear abundancia, y LO HACES BIEN. Los Logros, son esa RUTA MENTAL muy particular, que permite a tu subconsciente, crear las condiciones mentales para que consigas aquello en lo que te estás enfocando.

Entonces, ¿Por qué no transitar por esta vía una y otra vez, para hacer el camino cada vez más fácil?

Tu cerebro no distingue entre un logro grande y uno pequeño. Solo sabe que estás logrando algo.

Cuando celebras, reconoces, te das cuenta (como lo quieras llamar) cada avance, liberas dopamina, lo que refuerza la idea de éxito en tu cerebro (facilitando la ruta mental para otros logros) y te motiva a seguir avanzando.

Ejemplo:

- Si cada vez que logras algo pequeño (hacer una llamada, cerrar una venta, aprender algo nuevo) lo celebras, tu cerebro empieza a asociar el progreso con placer y motivación.
- Si ignoras tus avances y solo te enfocas en lo que falta, terminas sintiéndote estancado y desmotivado.

Esto lo demostró un estudio de Harvard Business School, donde encontraron que la sensación de progreso, por mínima que sea, es el mayor impulsor de la productividad y la felicidad.

Aquí cabe recalcar que celebrar cada logro, cada avance es: aprender algo, reconocer un error, intentar algo diferente, perdonar, dejar de culpar, avanzar con miedo, terminar con éxito una tarea (una venta, un nuevo cliente, un nuevo contrato, un descuento en una negociación, etc), etc.

Todo, absolutamente todo, suma!

Abundancia Tracking

Hoy vas a empezar a registrar cada logro, por pequeño que sea. Porque entrenar la abundancia es ponerte la piel de alguien que gana.

Cómo hacerlo:

1. Te dejo dos opciones, elige la tuya:

Frasco de logros: Toma un frasco y ponle un sticker que diga "Mis Logros". Cada vez que logres algo (grande o pequeño), coloca dentro una moneda, una bolita de papel o cualquier objeto que lo represente.

Puntos y logros: En el apartado correspondiente, une dos puntos, cada vez que tengas un logro.

La idea en ambos casos, es ver físicamente tu progreso.

2. Tenlo en un lugar visible para ti, de forma permanente.

3. Registra cada logro que percibas... Créeme se llenará pronto! Y recuerda... como es adentro, es afuera.

🌟 **EXTRA TIP:** No te vayas a dormir sin verlo. Registra diariamente!

Ejemplos de logros que puedes registrar:

- Aprendí algo nuevo
- Superé un miedo
- Avancé en mi negocio,
- Cerré una venta (¡aunque sea pequeña!),
- Enfrenté una situación difícil sin rendirme,
- Cambié un pensamiento negativo por uno positivo.
- La lista es interminable...


Cada pequeña acción suma. No subestimes nada.

EL RETO DE HOY


En Modo Abundante


1. **Detecta y escribe cinco frases** (que dices frecuentemente, o que alguna vez te has dicho) y que podrían estar revelando que estas pasando por un momento de Escasez (puedes guiarte con las que te hemos dejado aquí anteriormente) y aplica el paso a paso para Reinterpretar. **Escribe una reinterpretación** por cada frase de escasez que hayas detectado.


2. Empieza con el Abundancia Tracking.


 **Si entrenas tu mente en abundancia, tu vida reflejará esa abundancia. No es magia, es ciencia. ¡Empieza hoy!**

NEURO SHOCK TASK

 Haz 3 minutos de respiración consciente para reducir el estrés y aumentar el enfoque. Busca un lugar sin distracciones. Puedes hacerlo sentad@ o acostad@. Cierra los ojos. Inhala en 4 y exhala en 6. Hazlo lenta y pausadamente, manteniendo la atención en este flujo de inhalación y exhalación, por la nariz.

 Regresa a tu Visualización Expansiva y dale más vida. Agrega sonidos a la escena: ¿Qué sonidos hay en el ambiente? ¿Escuchas voces de clientes felices? ¿El sonido del éxito?

 No solo se celebra el dinero, también el crecimiento. ¿Aprendiste algo nuevo hoy? ¡Ponlo en tu Abundancia Tracking!

 "Transformo cada obstáculo en una oportunidad." Grita esta afirmación con poder al despertar.

4 DIA

CIRUGÍA MENTAL – ELIMINA TUS BLOQUEOS INVISIBLES (MENTAL BOOST)

Te ha pasado que sientes que avanzas y de repente algo en ti “aparece” y te detiene?

Como si tuvieras el pie en el acelerador y al mismo tiempo en el freno.

Te presentamos a tus creencias limitantes. 🙄
(Por favor, nada de Bullying para estas guerreras, que han estado ahí sosteniéndote todo este tiempo...)

Hoy vamos a hacer una cirugía mental para detectar tus creencias limitantes y empezar a reprogramarlas.

Porque la verdad es esta: no importa cuántos cursos hagas, cuántas estrategias aprendas o cuánto trabajes, si en el fondo crees que no puedes lograrlo... tu mente te ayudará a manifestarlo y claro, no lo lograrás.

¿Qué es una creencia y cómo se forma?

Las creencias son como programas de computadora en tu mente. Son pensamientos que se instalan desde que eres niño, a través de lo que te dicen en casa, la sociedad y tus propias experiencias.

Son afirmaciones, conceptos, formas de ver, de actuar que le dicen a tu mente: qué tipo de información recoger y cuál descartar, cómo procesar esa información, como reaccionar, y por supuesto como actuar.

Se crean por repetición, o por una experiencia con alto contenido emocional.

Se instalaron por alguna razón elemental, que nos dio en su momento seguridad y esto hizo que pasen al subconsciente en su mayoría, para que ya ni nos demos la molestia de pensar algo más. Crean patrones de pensamiento e influyen directamente en nuestro comportamiento.

Y no, no tienes que estar consciente de ellas, para pensar o actuar de una forma u otra.

Muchas de ellas siguen siendo muy útiles en nuestra vida ("Si practico, mejoraré"), pero otras pueden ser como virus que limitan tu potencial ("Lo intenté y me fue mal, así que esto no es para mí").

Utilicemos unos ejemplos:

- Si de niño viste que tu familia siempre decía "El dinero no crece en los árboles", hoy puedes sentir culpa cada vez que ganas dinero con facilidad.
- Si creciste escuchando "Hay que trabajar duro para ganar bien", podrías creer que ganar dinero haciendo algo que disfrutas no es válido.

Lo peor es que, como te decía anteriormente, muchas de estas creencias se alojan en el subconsciente, es decir, no te das cuenta de que están ahí, pero están influyendo en tus decisiones todos los días, todo el tiempo!

¿Cómo influyen nuestras creencias en nuestra vida y negocios?

Piensa en tu mente como un GPS. Si el GPS está configurado con la creencia "Es difícil tener éxito" (así tu no la veas, no la escuches, no seas consciente de ella), no importa cuántas oportunidades tengas, siempre tomarás el camino más complicado o te quedarás estancado.

● Una persona con un subconsciente que está trabajando sobre la vía de una creencia limitante:

- Quiere lanzar su negocio, pero se la pasa analizando sin tomar acción porque cree que "No es el momento perfecto".
- No sube su precio porque piensa "La gente no pagaría tanto".
- Evita mostrar su trabajo porque cree "No soy lo suficientemente bueno".

● Un emprendedor con creencias expansivas:

- Sabe que siempre habrá incertidumbre y toma acción de todos modos.
- Sube su precio porque entiende que el valor que da merece ser bien pagado.
- Comparte su trabajo porque confía en que habrá personas que lo necesiten y lo valoren.

¿Notas la diferencia? Las creencias afectan cada decisión que tomamos, nos demos cuenta o no.

¿Cómo detectar una creencia limitante?


Las creencias limitantes no siempre son evidentes, pero hay señales que te pueden indicar que algo dentro de ti está bloqueando tu avance:

SEÑALES DE QUE UNA CREENCIA LIMITANTE ESTÁ EN ACCIÓN:

- Sientes resistencia o incomodidad cuando piensas en un objetivo grande.
- Escuchas una voz interna que te dice: "Eso no es para mí" o "No sé si lo merezco".
- Postergas decisiones importantes sin razón aparente.
- Te encuentras justificando por qué no puedes hacer algo, en lugar de buscar cómo sí hacerlo.
- Envidias a otras personas en lugar de inspirarte en ellas.

Si identificaste alguna de estas señales, es muy probable que haya una creencia limitante en el fondo operando en piloto automático. Y no, no hay que culparse, sentir vergüenza o algo similar... Nuestro reto, es ser libres de ellas y a pesar de ellas...

La ciencia atrás del cambio de creencias

 ¿Sabías que tu cerebro cambia físicamente con cada pensamiento repetido? Esto se debe a la neuroplasticidad, un término que la ciencia ha demostrado que significa que podemos reconfigurar nuestras conexiones neuronales con entrenamiento mental (Estudio de Hebb, 1949).

El Dr. Joe Dispenza, experto en reprogramación mental, dice: "Los pensamientos repetitivos crean circuitos neuronales. Si cambias lo que piensas, cambias tu realidad".

Daniel Kahneman, ganador del Premio Nobel, explica que operamos en dos sistemas: uno automático y otro consciente.


Nuestras creencias viven en el sistema automático, por eso necesitamos entrenarnos para hacerlas conscientes y modificarlas.

Si estás dispuesto, a darle la cara a tus creencias limitantes, te invito a ser constante... y utilizar la misma fórmula con la que se instalaron: repetición y emoción.

DETECTA TUS CREENCIAS LIMITANTES

Tómate unos minutos para responder estas preguntas:

- ¿Qué pensamientos se te vienen a la mente cuando piensas en dinero?
- ¿Qué frases escuchaste en casa sobre el éxito y el esfuerzo?
- ¿Cuándo has sentido miedo de cobrar por tu trabajo o subir tu precio?
- ¿Te cuesta aceptar elogios o reconocimientos?
- ¿Evitas hablar de dinero porque te incomoda?
- ¿Tienes miedo de que te critiquen si te va bien?
- Piensa en alguna frase que te repitas cuando quieres hacer algo y te frenas....

 **Regla clave:** Si alguna respuesta te incomoda o te hace pensar "Uy, eso me pasa", ahí hay una creencia que está operando en piloto automático.

Pero ahora viene la pregunta más importante:

¿Cómo detecto la creencia real que está detrás de esta sensación? 🧐👤

Una creencia limitante es como un iceberg. Lo que vemos en la superficie es la incomodidad o el pensamiento negativo que surge automáticamente, pero lo que realmente la sostiene está escondido en lo profundo de nuestro subconsciente.

Aquí hay un método paso a paso para detectarlas:

📌 MÉTODO DE RASTREAR LA CREENCIA LIMITANTE

1. Identifica la emoción: Cada creencia limitante tiene una emoción asociada. Pregúntate: ¿Qué siento cuando pienso en esta situación? ¿Miedo, vergüenza, inseguridad, enojo?

2. Encuentra la historia detrás de la emoción: Pregúntate: ¿Cuándo fue la primera vez que sentí esto? Muchas creencias se forman en la infancia, por lo que vale la pena explorar si alguna frase o experiencia del pasado se relaciona con este sentimiento.

A veces, las imágenes de lo que has visto, sonidos o voces de conversaciones que has escuchado, de las que fuiste testigo o partícipe, son la semilla de una afirmación que se ha instalado.

Si vimos que nuestros padres no querían emprender por que tenían miedo a perder su dinero, o porque pensaban que “esto es para los ricos” y que de paso, los “ricos son malas personas”, podrían ser hechos que sembraron una creencia que hoy influye en nuestro comportamiento.

Escuchar de forma reiterada “Juanita es mala madre, porque deja a sus hijos, y se va a trabajar en el negocio”, “Los dueños de negocios son malos porque explotan las necesidades de los otros”... pueden ser el origen de muchas creencias limitantes que hoy, gobiernan nuestras vidas.

La clave es indagar con total honestidad, sin filtros.

3. Escribe la creencia en su forma más cruda: No la maquilles. Si te cuesta cobrar porque sientes que es injusto, la creencia real podría ser “Si cobro por lo que hago, la gente pensará que soy egoísta”.

4. Rastrea la fuente: Pregunta: ¿Quién me enseñó esto? ¿Viene de la familia, la escuela, la sociedad, una experiencia específica? Entender su origen te ayuda a verla con perspectiva.

5. Cuestiónala: Pregunta: ¿Es 100% cierto? Si ves que alguien más ha logrado lo contrario (personas que cobran bien y son valoradas, por ejemplo), entonces la creencia no es una verdad universal, sino solo un programa mental.

Ejemplo práctico:

👉 Si piensas “El dinero es difícil de conseguir”, rastrea la sensación detrás. Quizás sientes frustración porque siempre viste a tus padres trabajar duro sin recompensa. Si sigues este camino, descubres que la creencia de fondo es “Solo el esfuerzo extremo genera dinero”, lo que te lleva a trabajar demasiado y no permitirte recibir con facilidad.

💡 **Aquí está la clave: Una vez que detectas la creencia de raíz, ya no tiene el mismo poder sobre ti. Puedes empezar a transformarla.**

Reprogramando tu GPS – Reinterpretación Progresiva

No puedes pasar de “El dinero es difícil de ganar” a “El dinero llega fácil a mí” de la noche a la mañana, porque tu mente lo va a rechazar. Vamos a hacerlo en pasos progresivos para que sea creíble.

✦ Paso a paso:

- 1. Identifica la creencia limitante.** (Ejemplo: “No soy bueno vendiendo”)
- 2. Busca una versión más neutral y realista.** (“Puedo mejorar mis habilidades con la práctica”)
- 3. Repite esta nueva versión cada día.** Dila en voz alta, o escríbela. Esta es una nueva afirmación para ti!
- 4. Apóyala con acción.** (Ejemplo: Ve un video sobre ventas y aplica un tip nuevo cada día)

Cuando me preguntan: ¿Cuántos días hacerla?

Yo contesto; ¿cuánto tiempo has mantenido la creencia limitante en tu vida? Y no, no quiero que lo hagas 20, 30 años más...

Hazlo, hasta que te sientas mas investido de tu nueva creencia.

Ejemplo en acción:

✗ “No soy bueno en los negocios” → 🔄 “Estoy aprendiendo cómo manejar un negocio” → ✓
“Cada día mejoro mis habilidades y eso me hace un mejor emprendedor”

No creas que la antigua creencia, no aparecerá nuevamente...


TODO LO CONTRARIO!!!. empezará como un desfile, a cantarte con toda la banda de la ciudad, otra vez las razones por las que tu creencia limitante, debe mantenerse!!!!

Déjala que grite, todo lo que quiere... pero tu, sigue con tu nueva acción


EL RETO DE HOY


Cirugía Mental


1. Haz el ejercicio de **detección de creencias**.
2. **Reinterpreta** al menos una creencia usando el método progresivo. Deja por escrito, la afirmación que la transforma y repítela!
3. **Toma una acción mínima** que refuerce tu nueva creencia.


 **Esto no es solo teoría. Empieza hoy y verás cómo tu mente empieza a trabajar a tu favor.**

NEURO SHOCK TASK

 Escucha tu canción favorita y deja que la música eleve tu estado de ánimo.

 Revive tu Visualización Expansiva con más emoción. ¿Cómo se siente tu cuerpo al estar en tu mejor versión? ¿Tienes una sonrisa? ¿Cómo es la sensación de plenitud en tu pecho?

 Cada decisión que tomas, es un paso hacia la abundancia. ¿Qué hiciste hoy que te acercó más a tu meta? Agrégalo a tu Abundancia Tracking.

 "Cada día avanzo con confianza y determinación." Escríbelo en un post-it y colócalo en tu computadora o agenda.

5
DÍAS

TU NUEVA PROGRAMACIÓN MENTAL – AFIRMACIONES QUE TE IMPULSAN (MENTAL BOOST)

Hasta ahora hemos limpiado terreno, eliminado maleza mental y preparado el suelo fértil para lo que realmente queremos cosechar en nuestra vida y nuestro negocio. Hoy, vamos a sembrar las semillas de nuestra nueva realidad: las afirmaciones.

Las afirmaciones no son frases bonitas que repites al aire sin sentido. Son comandos mentales que reprograman tu subconsciente. Piensa en ellas como líneas de código que le indican a tu mente cómo operar.

¿Por qué funcionan las afirmaciones?

Tu cerebro está diseñado para la repetición. La ciencia lo respalda: la neuroplasticidad demuestra que cuanto más repites un pensamiento, más fuerte se vuelve esa conexión neuronal (Hebb, 1949). Y lo mejor es que tu mente no distingue entre lo que imaginas y lo que es real.

🚫 No te lo pierdas:

- **Muhammad Ali** repetía constantemente: "Soy el más grande" mucho antes de convertirse en campeón mundial. Su mente ya lo creía antes de que el mundo lo viera.
- **Jim Carrey** se escribió un cheque de 10 millones de dólares por "actuación" años antes de que le pagaran esa cantidad por una película.
- **Tony Robbins** usa afirmaciones poderosas como parte de su rutina diaria para mantenerse en un estado mental óptimo.
- **¿... y has visto a Cristiano Ronaldo**, cuando va a cobrar un Penalti?.. la lista es interminable

En el mundo del emprendimiento, esto no es diferente. Si te dices que eres un fracaso, tu mente buscará pruebas de que eso es cierto. Si te dices que eres un emprendedor exitoso, tu mente buscará maneras de hacerlo realidad.

Antes de hacer tus afirmaciones, toma nota de lo siguiente:

❌ No cojas cualquier afirmación. Sea diseñada por ti o por otra persona, ✅ elige una afirmación que resuene con lo que quieres construir.

❌ Tus afirmaciones, no deben sentirse como "una tarea" o "una obligación". Muchas veces, caemos en la trampa de "hacer por hacer" y le damos una presión adicional a nuestra mente, que muchas veces rechazará. ✅ Por ello, busca hacerlo en ese momento de quietud, o tan tuyo, donde nada distrae tu enfoque. Hay quienes lo hacen apenas despiertan, o antes de caer dormidos.

❌ Hacerlo en un momento de duda, ira, o miedo, desalinea tu trabajo. ✅ Alguna vez alguien me dijo: Es como cuando ordenas algo a Amazon, tienes la certeza de que llega. Ese es el modo ideal. Pero claro, esto no siempre nos sucede y por ello es útil, ubicarte en una sensación de ASOMBRO. No sabes como llega, no es tu problema, simplemente te asombra!... suena genial, no?

☀️ **Algo que te sintoniza, con un estado de ánimo adecuado, es AGRADECER (por cualquier cosa), justo antes de practicar tu afirmación.**

✅ Sobre cuántas veces repetir las afirmaciones, existen muchas sugerencias. Sin embargo, algo clave, es repetir UNA VEZ o TANTAS VECES, puedas mantener este estado de abundancia (Confianza, alegría, valor, amor, paz, certeza, gratitud)...mientras lo dices.

⚠️ Esto es importantísimo. Todo lo que dices y lo que te dices, es una AFIRMACION que tu mente procesa. Por lo tanto, cuida el lenguaje que utilizas aún cuando no estés practicando tus afirmaciones.

Cómo crear afirmaciones que realmente funcionen

No todas las afirmaciones son igual de efectivas. Hay reglas para que tengan impacto:

1 En positivo y en presente. ❌ "No quiero fracasar" → ✅ "Siempre encuentro soluciones y avanzo con confianza."

2 Específicas y creíbles. ❌ "Soy millonario" (si no lo crees, tu mente lo rechaza) → ✅ "Cada día encuentro nuevas oportunidades para crecer económicamente."

3 Con emoción. Al principio, puede que no lo sientas, pero actúa como si lo creyeras. Con el tiempo mejorará. Sin embargo, si te es más cómodo, puedes explorar un poco, la emoción de asombro: algo que llega sin saber cómo!

4 Repítelas tantas veces la emoción sostenga tu afirmación.

Como un hábito! Como en todo. Si vas un día a la semana al gimnasio, no tendrás el mismo resultado que si vas todos los días.

Practica tus afirmaciones 3 veces al día.

6 Acompañadas de acción. No basta con decirlo, hay que respaldarlo con movimiento.

Crea tus propias afirmaciones

Vamos a construir afirmaciones poderosas para tu nueva programación mental.

📌 Paso a paso:

1. Identifica un área en la que necesitas reprogramarte. (Ejemplo: confianza, dinero, ventas, liderazgo...)

2. Escribe una afirmación en positivo, en presente y con emoción. (Ejemplo: "Me comunico con seguridad y mi mensaje impacta a las personas.") Escribir tu afirmación, refuerza la conexión neuronal.

3. Repítela en voz alta al menos 3 veces al día. (Mañana, tarde y noche) Prueba hacerlo frente a tu espejo!... Tu cerebro recibe varios estímulos al mismo tiempo, con la misma instrucción.

4. Acompaña-la con una acción pequeña que refuerce esa afirmación. (Si tu afirmación es sobre ventas, haz una llamada. Si es sobre confianza, sal de tu zona de confort.)

📌 Pro tips:

- Grabar con tu voz tus propias afirmaciones y escucharlas mientras haces otras cosas ayuda a seguir reprogramándote.
- Neville Goddard recomienda repetir afirmaciones antes de dormir y al despertar, ya que en estos momentos tu cerebro está más receptivo y el subconsciente absorbe mejor la información.
- Joe Dispenza sugiere combinarlas con visualización y emoción para acelerar el proceso de reprogramación mental.


EL RETO DE HOY

Neuroplasticidad Práctica


1. Crea 3 afirmaciones para áreas clave en tu negocio.


2. Escríbelas y repítelas mínimo 3 veces al día.


3. Acompáñalas con acciones alineadas.


 **Este es tu nuevo sistema operativo mental. Instálalo y empieza a transformar tu realidad.**

NEURO SHOCK TASK

 Tómate 5 minutos para estirarte y liberar tensiones acumuladas.

 Profundiza en tu Visualización Expansiva. Imagina la energía que irradian: ¿Cómo caminas? ¿Cómo hablas? ¿Cómo se refleja tu seguridad en los demás?

 Las oportunidades se crean. Hoy, anota en tu Abundancia Tracking cualquier nueva idea o contacto que te haya acercado a nuevas posibilidades.

 "Vibro en abundancia y atraigo clientes alineados." Mírate al espejo y dílo con convicción.

FRECUENCIA MILLONARIA – ELEVA TU ENERGÍA Y ALINÉALA CON (MENTAL BOOST)

Si hay algo que tenemos que entender antes de hablar de éxito, negocios o dinero, es esto: somos energía. No es una frase bonita ni algo esotérico, es ciencia.

Todo lo que ves, todo lo que sientes, todo lo que piensas, es vibración. Y aquí está la clave: la energía se mueve por frecuencias y atrae lo que vibra en la misma sintonía.

¿Somos energía?

Respuesta simple: Sí. Desde los átomos que forman nuestro cuerpo hasta las ondas cerebrales que usamos para pensar, todo es vibración.

- ◆ Max Planck: Considerado el padre de la física cuántica, descubrió que la energía no es continua, sino que se mueve en paquetes llamados cuantos. Esto significa que toda la materia, incluidos nosotros, no es sólida en el sentido tradicional, sino que está compuesta por partículas subatómicas en constante vibración. Somos un campo de energía en movimiento.

6
DIA

◆ David Hawkins: En su Mapa de la Conciencia, identificó que las emociones humanas tienen niveles de frecuencia específicos. Midió vibraciones de estados emocionales y demostró que el miedo, la culpa y la vergüenza vibran en niveles bajos, mientras que el amor, la gratitud y la paz vibran en niveles altos. Dividió estos niveles en dos categorías: Fuerza y Poder.

- Frecuencias de Fuerza: Son las emociones bajas como el miedo, la rabia y la vergüenza. Consumen energía, te desgastan y te mantienen en un estado de contracción. Provocan un ESFUERZO adicional, para percibir recursos y utilizarlos.

- Frecuencias de Poder: Son emociones como la gratitud, la paz y la confianza. En estos estados, expandes tu energía, eres más creativo y tomas mejores decisiones. El esfuerzo en estos niveles es menor, por ello el PODER. Tanto el nivel de percepción como la capacidad de creación, se multiplica.

Tú emites una frecuencia en cada momento y esa frecuencia determina lo que atraes.

Cómo fluctuamos en distintos niveles de energía

Nuestra energía no es estática, cambia a lo largo del día dependiendo de nuestras emociones, pensamientos y acciones. La clave no es evitar las frecuencias bajas, sino darnos cuenta y aprender a subir de nivel más rápido, y quedarnos más tiempo en él.

● FRECUENCIAS BAJAS (TE BLOQUEAN, DRENAN TU ENERGÍA)

Por ejemplo: Miedo, culpa, vergüenza, apatía, enojo, ansiedad, etc., generan contracción, tensión y te hacen ver la vida desde la escasez (por mucho que tengas siempre falta algo, nada es suficiente, insatisfacción permanente, etc.), tu campo de ubicación de recursos y creación, se contrae.

Un emprendedor con miedo evita arriesgarse, duda de sí mismo y se sabotea. Un emprendedor que pasa por un momento de baja frecuencia duda de sí mismo, procrastina y transmite inseguridad. ¿El resultado? Pocas ventas, frustración y agotamiento.

● FRECUENCIAS ALTAS (TE EXPANDEN, ATRAEN OPORTUNIDADES)

Confianza, gratitud, amor, entusiasmo, alegría, paz, etc, expanden tu energía, aumentan la claridad mental y facilitan la toma de decisiones.

Un emprendedor con confianza lanza su idea sin miedo, conecta con clientes y ve oportunidades donde otros ven problemas, visualiza sus objetivos, está consciente de los recursos y se enfoca en soluciones. Su confianza es magnética y se refleja en su éxito.

♦ Importante:

La energía siempre atrae y se alinea con algo similar. Si estás en una frecuencia baja, atraerás más circunstancias que refuercen ese estado. Si elevas tu frecuencia, atraerás más oportunidades y conexiones alineadas con esa vibración. **La energía con la que haces algo es más importante que la acción en sí misma.**

¿Cómo identificar si estás en una baja frecuencia y qué hacer?

📌 SEÑALES DE QUE TU ENERGÍA ESTÁ EN BAJA VIBRACIÓN:

- Te sientes agotado o con falta de motivación.
- Todo parece un problema sin solución.
- Postergas decisiones o acciones importantes.
- Sientes miedo o inseguridad constante.

📌 TÉCNICAS PARA RECUPERAR TU NIVEL ENERGÉTICO TRAS UN BAJÓN ENERGÉTICO

- 1. Liberación rápida:** Golpea suavemente tu pecho (como Tarzán), respira profundo y suelta la tensión.
- 2. Mueve tu cuerpo.** La energía se estanca si no hay movimiento. Camina, estírate, baila.
- 3. Respiración consciente.** Practica cualquier técnica en la que te mantengas observando tu respiración lenta y profunda. Puedo sugerirte, que inhales en 4 y exhales en 6, por la nariz.
- 4. Cambio de entorno:** Sal al aire libre, siente el sol, respira aire fresco.
- 5. Sonido y música:** Escucha una canción que te motive, sube el volumen y deja que tu energía suba con ella.
- 6. Contacto físico:** Un abrazo de alguien que te quiere puede cambiar tu vibración en segundos.
- 7. Autoindagación.** Cuando esta sensación es repetitiva, muy posiblemente se trate de alguna situación de la cual hay algo que aprender. Por ello, detenerte a explorar a qué se debe ese miedo, esa culpa, vergüenza, ira, es la forma más sostenible que tienes, para evitar que se vuelva a presentar. .

Si tienes estas emociones, no escapes, acéptalo y busca la enseñanza atrás de ella.

8. Gratitude. La gratitud actúa como un BY PASS emocional. Es una actividad mental, por la cual una persona tiene la voluntad de apreciar algo en su vida, lo que trae una serie de emociones que elevan: confianza, amor, alegría, paz, etc. Crea de forma paralela, una sensación de valor y abundancia, que se transforma en un MOTOR impulsor de todas tus actividades.

Cómo mantener una frecuencia elevada de manera sostenible

Si bien es normal fluctuar, la clave es entrenarte para permanecer más tiempo en alta vibración y/o volver a ella, con más facilidad. Aquí hay un plan sencillo de AUTOCUIDADO que sin duda, te será de gran utilidad:






- ✓ **Mañanas poderosas:** Empieza tu día con gratitud, respiración y afirmaciones.
 - ✓ **Filtros mentales:** Evita noticias o conversaciones que no sumen a tu crecimiento
 - ✓ **Moviliza tu cuerpo:** El ejercicio no solo es salud, es energía en acción.
 - ✓ **Cierre energético:** Antes de dormir, agradece y visualiza cómo quieres que sea tu próximo día.
- 📌 **Alinea tu vibración con la abundancia y verás cómo todo empieza a fluir en la dirección correcta.**

EL RETO DE HOY

Alinea tu energía con la Abundancia

1. Aplica desde hoy tu plan de **AUTOCUIDADO** sugerido.
2. **Haz una pausa**, durante el día y detecta si estás pasando por un bajón energético.
3. **Aplica dos de las técnicas** para recuperar tu energía.

NEURO SHOCK TASK

-  Escribe 3 cosas buenas que te sucedieron hoy para reforzar pensamientos positivos.
-  Agradece la tecnología y las herramientas que hoy hacen tu vida y tu negocio más fáciles.
-  Hoy tu Visualización Expansiva será aún más real. Conéctate con la alegría de haberlo logrado. ¿Cómo celebras? ¿A quién llamas para compartir tu éxito?
-  Tener mentalidad abundante es reconocer cada avance. ¿Qué hiciste hoy que antes evitabas hacer? ¡Eso también es abundancia, regístralo!
-  "Soy un canal abierto para la abundancia." Repítela 3 veces antes de comenzar tu día.

FASE

2

CLARIDAD TOTAL PARA TU NEGOCIO

AQUÍ ES DONDE EMPEZAMOS A DARLE
FORMA REAL A ESE NEGOCIO QUE HASTA
AHORA SOLO HA EXISTIDO EN TU MENTE.
TAL VEZ HAS TENIDO LA SENSACIÓN DE QUE
TE FALTA CLARIDAD PARA DAR EL
SIGUIENTE PASO, Y DÉJAME DECIRTE ALGO:

AQUÍ ES DONDE EMPEZAMOS A DARLE
FORMA REAL A ESE NEGOCIO QUE HASTA
AHORA SOLO HA EXISTIDO EN TU MENTE.
TAL VEZ HAS TENIDO LA SENSACIÓN DE QUE
TE FALTA CLARIDAD PARA DAR EL
SIGUIENTE PASO, Y DÉJAME DECIRTE ALGO:
NO ES TU CULPA, NI LA DE NADIE. CADA
QUIEN TIENE UN PROCESO DISTINTO DE
APRENDIZAJE Y TOMA DE DECISIONES.

EL PROBLEMA ES QUE MUCHAS VECES LA
FALTA DE CLARIDAD NOS DEJA ATRAPADOS
EN UN CICLO DE IDEAS SUELTAS, DUDAS Y
UN MONTÓN DE "¿Y SI...?" QUE TERMINAN
PARALIZANDO LA ACCIÓN. A VECES,
INCLUSO, NOS INVENTAMOS RIESGOS QUE
NO EXISTEN O CREEMOS QUE NECESITAMOS
SABERLO TODO ANTES DE COMENZAR. PERO

LA VERDAD ES ESTA:

✦ LA CLARIDAD NO LO ES TODO, PERO SIN
CLARIDAD, TODO SE SIENTE IMPOSIBLE.
TENER CLARIDAD SOBRE LO QUE QUIERES
HACER EN TU NEGOCIO TE DA DIRECCIÓN. TE
PERMITE APROVECHAR LOS RECURSOS QUE

YA TIENES, SIN SENTIRTE ABRUMADO POR
LO QUE CREES QUE TE FALTA. Y ESTO ES
CLAVE: CUANDO NO TIENES UN MAPA,
CUALQUIER CAMINO PARECE UNA BUENA
OPCIÓN... HASTA QUE TE PIERDES.

¿CÓMO SE VE LA FALTA DE CLARIDAD?

🤔 TIENES VARIAS IDEAS PARA EMPRENDER,
PERO NINGUNA TE CONVENCE DEL TODO.
CADA SEMANA TE EMOCIONAS CON UNA Y
LUEGO LA DESCARTAS.

🤔 SABES QUÉ QUIERES HACER, PERO NO
TIENES IDEA DE CÓMO EMPEZAR, QUÉ PASOS
SEGUIR O QUÉ RECURSOS NECESITAS.

😓 EMPIEZAS CON MUCHO ENTUSIASMO, PERO
TE ABRUMAS AL VER CUÁNTAS COSAS HAY
POR HACER. SIENTES QUE NUNCA ESTÁS
LISTO Y POSTERGAS TODO.

SI TE IDENTIFICAS CON ALGUNO DE ESTOS
EJEMPLOS, NO ERES EL ÚNICO!!! LE PASA A
CASI TODOS LOS EMPRENDEDORES EN
ALGÚN PUNTO. LA CLAVE ESTÁ EN SABER
CÓMO MOVERTE DEL CAOS A LA CLARIDAD.

CÓMO ENCONTRAR CLARIDAD SIN ABRUMARTE

AQUÍ VAN TRES PASOS SIMPLES PARA
EMPEZAR A ORDENAR TUS IDEAS Y AVANZAR
SIN QUEDARTE ATRAPADO EN LA PARÁLISIS
POR ANÁLISIS:

1 DEFINE EN QUÉ PUNTO ESTÁS HOY:

¿TIENES UNA IDEA CLARA O SOLO UN
CONCEPTO GENERAL? ¿YA HAS DADO PASOS
CONCRETOS O SIGUES EN LA FASE DE
PLANIFICACIÓN?

HAZ UNA LISTA DE LO QUE YA TIENES:

HABILIDADES, CONTACTOS, HERRAMIENTAS,
DINERO DISPONIBLE, CONOCIMIENTOS.
EMPIEZA CON LO QUE TIENES, NO CON LO
QUE TE FALTA.

TOMA UNA SOLA DECISIÓN A LA VEZ: NO
INTENTES RESOLVERLO TODO DE GOLPE.
DECIDE QUÉ PRIMER PASO PUEDES DAR HOY
QUE TE ACERQUE MÁS A TU NEGOCIO.

DIAS

TU IDEA, TU TESORO — DESCUBRE SU POTENCIAL REAL 🏆 🥷 (NEGOCIO NINJA)

Tu idea de negocio es como una semilla: si la riegas y la cuidas bien, puede convertirse en un árbol frondoso. Pero si no la entiendes bien desde el principio, puedes terminar cultivando algo que no quieres o que no tiene futuro. Aquí vamos a asegurarnos de que tu idea tenga todo el potencial para crecer.

Una idea sin claridad es solo una fantasía

Tener una idea no significa que tengas un negocio. Una idea de negocio debe ser clara, resolver un problema y tener clientes dispuestos a pagar por ella. Si falta alguno de estos elementos, solo tienes una idea suelta sin rumbo.

Ejemplo de idea confusa:

“Quiero vender velas.” ❌ ♦ Ejemplo de idea con claridad: “Quiero vender velas con fragancias relajantes para personas que buscan reducir el estrés en su hogar.” ✅

📌 **Regla de oro:** Si puedes escribirlo claramente, puedes crearlo. Si tu idea es confusa, tu negocio también lo será.

🎯 ¿Cómo transformar una idea en una verdadera oportunidad?

Si tienes una idea de negocios, describe sus tres características principales.

1. ¿Qué problema resuelve tu idea? 🧐 ➡️ Todas las grandes ideas de negocio nacen de un problema. Pregunta: ¿Qué necesidad real tiene la gente que mi producto o servicio puede solucionar?

2. ¿Quién es tu cliente? 🎯 ➡️ No puedes venderle a todo el mundo. Pregunta: ¿A quién realmente le sirve esta idea? ¿Cómo es su vida? ¿Cuáles son sus preocupaciones?

3. ¿Qué estás vendiendo exactamente? 💡 ➡️ No dejes cabos sueltos. Pregunta: ¿Es un producto físico, digital o un servicio? ¿Qué lo hace diferente? ¿Por qué la gente lo compraría?

📌 Ejemplo de una idea completa:

- **Producto/Servicio:** Velas con fragancias relajantes 🌿
- **Problema que resuelve:** Personas con estrés que buscan crear un ambiente de paz en casa 🏠
- **Clientes ideales:** Adultos que trabajan desde casa y buscan rituales de relajación 🧘‍♀️

EL RETO DE HOY

Somete tu idea a prueba

Vamos a asegurarnos de que tu idea cumple con los tres pilares esenciales:


1 Escribe 3 ideas de negocio que tengas en mente.

2 Para cada una, responde:


- ¿Qué problema resuelve?
- ¿Para quién es?
- ¿Qué estás vendiendo exactamente?


3 Descarta las que no cumplen con estos 3 puntos y quédate con la mejor.


4 Escríbela en una sola frase clara. Si no puedes explicarla en una línea, no está lista.


 **Recuerda: La claridad viene con la acción. No necesitas verlo todo con perfección desde el principio, solo dar el primer paso. Comienza HOY.**


NEURO SHOCK TASK

 Apaga las pantallas 30 minutos antes de dormir para mejorar tu descanso.

 Agradece la comida que tienes en tu mesa y a todas las personas involucradas en llevarla hasta ti.

 Vuelve a tu Visualización Expansiva y amplifícala. Observa las personas que te rodean en tu éxito. ¿Quiénes te apoyaron? ¿Quiénes están felices por ti?

 Tus resultados empiezan en lo que valoras. Hoy, celebra una pequeña victoria y anótala en tu Abundancia Tracking.

 "Tengo claridad en mis pensamientos, mis palabras y mis acciones." Escríbelo en grande y colócalo cerca de tu espacio de trabajo.

8 DÍA

ENFOQUE LASER – DOMINA TU ATENCIÓN CON MINDFULNESS (MENTAL BOOST)

Aprende a entrenar tu mente para tomar decisiones estratégicas.

Si hay algo que todos compartimos hoy en día, es una mente hiperactiva y sobrecargada de información. Entre redes sociales, notificaciones, emails y un sinfín de distracciones, nuestra capacidad de concentración se ha visto afectada como nunca antes. Y eso es un problema, porque la claridad y el enfoque son clave para cualquier emprendedor.

¿Qué es el Mindfulness y por qué importa para tu negocio?

Mindfulness es simplemente el arte de entrenar tu mente para estar presente. No se trata de dejar la mente en blanco ni de volverte un monje budista; se trata de desarrollar la capacidad de enfocarte en lo que realmente importa en cada momento.

Beneficios del Mindfulness para emprendedores

- ✓ Aumenta tu capacidad de concentración y reduce la dispersión mental.
- ✓ Te hace más creativo, ayudando a generar ideas y soluciones innovadoras.
- ✓ Reduce el estrés y la ansiedad, permitiéndote tomar mejores decisiones.
- ✓ Mejora tu inteligencia emocional, ayudándote a gestionar mejor la presión del negocio.
- ✓ Fortalece la resiliencia, lo que significa que te recuperarás más rápido de los desafíos.
- ✓ Optimiza tu productividad, haciendo que trabajes con más claridad y menos agotamiento.

Cómo empezar con el Mindfulness (sin complicarte la vida)

La clave aquí es empezar despacio. No necesitas meditar una hora diaria ni hacer posturas avanzadas de yoga. Basta con dedicar unos minutos al día para notar la diferencia.

Paso 1: Encuentra un momento y lugar

- Puede ser en la mañana antes de empezar tu día o antes de acostarte.
- Un espacio tranquilo donde no haya interrupciones.

Paso 2: Elige una postura cómoda

- Puedes sentarte en una silla con los pies bien apoyados o en el suelo con las piernas cruzadas. Puedes también sentarte en un cojín sobre una silla o sobre el piso. Incluso puedes hacerlo acostado o en movimiento.
- Lo importante es Manter la espalda recta, pero relajada.

Paso 3: Usa un ancla, un punto donde pondrás tu atención. Aquí unos ejemplos:

- La respiración: Observa cómo el aire entra y sale de tu cuerpo.
- Un objeto: Puedes mirar una vela o un punto fijo.
- Escaneo corporal: Recorre mentalmente cada parte de tu cuerpo, soltando la tensión.

Paso 4: Observa sin juzgar

- Es normal que tu mente comience a irse por todos lados. Cuando te des cuenta, simplemente vuelve a tu punto de enfoque.
- Este es el entrenamiento, así que todas las veces que la mente se vaya por ahí, simplemente vuelve a tu punto de atención.


Paso 5: Expande la práctica a tu vida diaria

- Puedes practicar mindfulness mientras comes, caminas o incluso trabajas.
- El objetivo es estar presente en lo que haces, en lugar de estar en piloto automático.

Microentrenamientos de Mindfulness para emprendedores

Si crees que no tienes tiempo para esto, aquí tienes algunas formas de incorporar mindfulness en tu rutina sin alterar tu agenda:

- ✓ Respira antes de una reunión importante: Toma 3 respiraciones profundas y enfócate en el momento presente.
- ✓ Mindfulness en el café: En lugar de revisar el celular, tómate 3 minutos para saborear tu café o té, sintiendo su aroma y textura.
- ✓ Microentrenamientos formales: Pon tres alarmas en el día, y haz un espacio en tu tiempo, para practicarlo siguiendo los pasos descritos en el apartado anterior. En este reto, haremos uso de estos microentrenamientos.

 **Toma acción ya: Empieza y observa cómo cambia tu claridad mental y tu negocio. No subestimes el poder de una mente enfocada.**

🌀 EL RETO DE HOY

Comenzar

- :Ajusta tu reloj, con tres alarmas en el día, en horas que sean cómodas para ti.
- Sigue los pasos recomendados y comienza con tu práctica de Mindfulness, en esta ocasión por un minuto, solo una vez al día. Los días posteriores, podrás ir progresando de acuerdo a NEURO SHOCK TASK.
- Por supuesto, consideres puedes ir haciendo tu práctica en periodos más prolongados.

Recuerda que la clave del hábito del Mindfulness es ir lento, NO RAPIDO.

⚡ NEURO SHOCK TASK 🧠

🍀 Come algo que disfrutes sin culpa, saboreando cada bocado con gratitud.

💛 Agradece por una habilidad o talento que tienes, algo que te hace especial y único.

🧠 Haz tu Visualización Expansiva más intensa. Siente la gratitud de estar en el lugar exacto donde soñaste. ¿Cómo te agradeces por haber llegado hasta aquí?

💎 La energía que pones en tu negocio vuelve multiplicada. Registra hoy un esfuerzo extra que hiciste y que te hará crecer.

🔥 "Atraigo a los clientes perfectos que aman lo que ofrezco." Grábate diciéndolo y escúchalo cuando necesites motivación.

🧘 Hoy, una vez por 1 minuto. Inhala profundo por la nariz, exhala lento por la nariz. Siente cómo la calma se expande en tu cuerpo.

9 DIA

CLIENTE PERFECTO – NO VENDAS A TODOS, HABLA CON QUIEN TE COMPRA



(NEGOCIO NINJA)

El Cliente Ideal: La Base de Todo tu Negocio

Si crees que tu negocio es tu producto o servicio, piénsalo otra vez.

Tu negocio es tu cliente. Sin clientes no hay ingresos, sin ingresos no hay negocio. Y aquí está la clave: no necesitas atraer a todos, solo a las personas correctas.

Un cliente ideal no es solo alguien que compra lo que ofreces. Es alguien que valora tu solución, paga con gusto, recomienda tu marca y te ayuda a crecer.

Es esa persona con la que te encanta trabajar porque entiende tu propuesta, no te regatea y no te causa dolores de cabeza con quejas o devoluciones innecesarias.

Beneficios de definir a tu cliente ideal:

- ✓ Menos esfuerzo, más impacto: No gastas energía en atraer a quienes no valoran lo que ofreces.
- ✓ Mensajes más efectivos: Puedes hablar directamente en su idioma, con sus necesidades y deseos en mente.
- ✓ Ventas más fáciles: Si le hablas a la persona correcta, venderle será natural y sin esfuerzo.
- ✓ Mayor fidelidad: Un cliente ideal se queda contigo y se convierte en tu mejor promotor.

Cómo Definir a tu Cliente Ideal en 3 Pasos

IMAGINA A TU CLIENTE

PERFECTO

- ¿Quién es? (Edad, género, ubicación, intereses, valores, nivel socioeconómico).
- ¿Qué problema tiene que tú puedes resolver?
- ¿Cómo tu producto o servicio mejora su vida?

INVESTIGA: NO TE QUEDES SOLO CON

SUPOSICIONES

- Foros y redes sociales: ¿Qué preguntas hacen sobre tu tipo de producto o servicio?
- Encuestas y entrevistas: Pregunta directamente a potenciales clientes para entender qué necesitan.
- Análisis de la competencia: ¿Quiénes son sus clientes? ¿Cómo se comunican con ellos?

VALIDA Y AJUSTA

- Al principio, tu cliente ideal es solo una hipótesis. Con el tiempo, a medida que vendas y recibas feedback, ajustarás su perfil.
- Presta atención a los que compran sin dudar: Esos son los clientes que realmente valoran tu oferta.

🌀 EL RETO DE HOY

Conoce a tu cliente

Mientras más avances en tu idea de negocios, es posible que aparezcan otros detalles que sean de utilidad. Mientras tanto, te dejo éstos, para que comiences:

Paso 1: Define sus datos demográficos

- Edad:
- Ubicación:
- Género:
- Profesión o actividad principal:
- Intereses y valores:

Paso 2: Identifica sus problemas, necesidades y deseos

- ¿Qué le preocupa en su vida o negocio?
- ¿Qué está buscando mejorar o solucionar?
- ¿Cómo se sentiría si encontrara la solución perfecta?

Paso 3: Analiza sus hábitos de compra

- ¿Qué productos o servicios similares compra actualmente?
- ¿Dónde los compra y cuánto está dispuesto a pagar?
- ¿Qué tipo de mensajes publicitarios le llaman la atención?

🚀 Toma acción ya: Si no tienes claro quién es tu cliente ideal, ¡todo en tu negocio será más difícil! Empieza ahora mismo a completar la ficha y descubre cómo hablarle a las personas correctas. Este ejercicio es la base de toda tu estrategia de negocio.

⚡ NEURO SHOCK TASK 🧠

🌿 Rodéate de naturaleza, toca un árbol o siéntate bajo el sol por unos minutos.

💛 Agradece un desafío que hayas superado en el pasado, recordando lo fuerte que eres.


🧑‍🎓 Hoy, en tu Visualización Expansiva, observa tu negocio en funcionamiento. ¿Cuántos clientes tienes? ¿Qué productos o servicios estás ofreciendo? ¿Cómo fluye la abundancia hacia ti?

💎 Cada día avanzas más. Hoy, anota en tu Abundancia Tracking una acción que sientes que te llevará al siguiente nivel.

🔥 "Mi producto transforma vidas y lo comunico con pasión." Escríbelo en un post-it y colócalo en tu espejo del baño.

🧘‍♀️ Hoy, dos veces por 1 minuto. Mañana y tarde. Toma conciencia de cómo cambia tu energía con cada respiración.

DIAS 10

PRODUCTO
IRRESISTIBLE – NO
VENDES COSAS,
VENDES
TRANSFORMACIONES
 (NEGOCIO NINJA)

**¿Qué estás vendiendo
realmente?**  

Cuando alguien compra algo, no lo hace por el objeto en sí, sino por lo que espera sentir al tenerlo o usarlo. Nadie quiere un curso, un auto, un colchón solo porque sí; quiere la transformación que eso le dará.

Tu cliente está en un estado actual que le genera incomodidad, frustración o incertidumbre, y lo que realmente busca es moverse hacia un estado deseado donde se sienta mejor, más confiado, con más control sobre su vida o su negocio.

Tu producto o servicio es el puente que lo ayuda a hacer esa transición.

Si una persona está sedienta (Estado actual) va a querer sentirse hidratado (Estado Deseado).

Evidentemente, va a buscar solucionar un producto (el tuyo, u otro) para satisfacer esa necesidad que en este caso es la sed. Esta persona, posiblemente va a buscar esta transformación, y lo hará a través de un producto que se lo ofrezca.

DIFERENCIA ENTRE CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS FUNCIONALES Y BENEFICIOS EMOCIONALES (EXPLICADO CLARO Y SIN RODEOS)

Vamos al grano. Si solo piensas o hablas de las características de tu producto, estás perdiendo clientes. La gente no compra lo que es tu producto, sino lo que hace por ellos.

💡 **Ejemplo:**

- Nadie compra un colchón por su espuma viscoelástica (eso es una característica).
- Lo compra porque quiere dormir bien y despertar sin dolor de espalda (ese es el beneficio funcional).
- Pero lo que realmente busca es sentir descanso, energía y felicidad cada mañana (ese es el beneficio emocional).

¿QUÉ SON LAS CARACTERÍSTICAS?

Son los datos fríos y objetivos de tu producto o servicio. Lo que es.

Ejemplo: Un curso de marketing digital

- 12 módulos en video
- Acceso a una comunidad privada
- Material descargable

🔊 **¿El problema?** Las características solas no emocionan a nadie. A nadie le importa cuántos módulos tiene un curso, lo que quieren es lo que van a lograr con él.

¿QUÉ SON LOS BENEFICIOS FUNCIONALES?

Aquí empieza lo interesante. Son lo que tu cliente obtiene de manera tangible. Vienen de las características, pero ya empiezan a hacer que tu oferta sea atractiva.

Ejemplo con el curso de marketing digital:

- Aprenderás a hacer anuncios que vendan más
- Conseguirás más clientes con menos esfuerzo
- Tendrás un sistema automático para generar ingresos

🔊 **Estos beneficios funcionales ya empiezan a vender,** porque el cliente (al igual que tu) también puede VISUALIZAR resultados concretos. Pero falta lo más importante...

¿QUÉ SON LOS BENEFICIOS EMOCIONALES?

Aquí es donde realmente conectas, eres considerado como una opción de compra por tu cliente. Los beneficios emocionales son lo que tu cliente SENTIRÁ al usar tu producto o servicio.

📌 Ejemplo con el curso de marketing digital:

💡 Beneficio funcional: Aprenderás a vender mejor.

🌟 Beneficio emocional: Te sentirás confiado en tu negocio, sin miedo a que las ventas dependan del azar.

💡 Beneficio funcional: Conseguirás más clientes.

🌟 Beneficio emocional: Tendrás seguridad financiera y paz mental, porque tu negocio dejará de ser inestable.

💡 Beneficio funcional: Automatizarás tus ventas.

🌟 Beneficio emocional: Tendrás más libertad para disfrutar de tu vida, viajar o estar con tu familia sin preocuparte.

📣 ¿Notas la diferencia?

Los clientes no quieren "12 módulos de video". Quieren tranquilidad, éxito, seguridad. Quieren una transformación.

RESUMEN EN UNA LÍNEA:

- **Características** = Lo que es tu producto.
- **Beneficios funcionales** = Lo que hace.
- **Beneficios emocionales** = Lo que hace sentir.

📌 Ejemplo con un gimnasio:

🏆🏋️‍♀️ Característica: Equipos de última tecnología.

✅ Beneficio funcional: Podrás entrenar con máquinas profesionales para mejorar tu rendimiento.

🌟 Beneficio emocional: Sentirás confianza en tu cuerpo, más energía y autoestima.

📌 Ejemplo con una asesoría financiera:

📈 Característica: Sesiones personalizadas de planificación financiera.

✅ Beneficio funcional: Aprenderás a manejar mejor tu dinero y a invertir sin riesgos.

🌟 Beneficio emocional: Sentirás seguridad, control y libertad financiera para disfrutar de la vida sin estrés.

EL RETO DE HOY



De una idea a una transformación

1. Escribe 3 características de tu producto.


(Lo que tiene)


1. Identifica los beneficios funcionales. (Lo que hace)


1. Encuentra los beneficios emocionales. (Lo que hará sentir a tu cliente)


 Si enfocas tu comunicación en los beneficios emocionales, tu producto se venderá solo. 


NEURO SHOCK TASK


 Tómate una ducha consciente, disfrutando el agua y relajando tu cuerpo.

 Agradece por la libertad de emprender, por la posibilidad de crear y tomar decisiones en tu camino.

 Dale aún más profundidad a tu Visualización Expansiva. Siéntete completamente en paz y confiado. ¿Qué decisiones tomaste para llegar hasta aquí?

 Los negocios abundantes reconocen lo que sí funciona. ¿Qué estrategia aplicaste hoy que te dio resultados? Agrégala a tu Abundancia Tracking.

 "Mi oferta es poderosa y mi valor es innegable." Mírate al espejo y dílo con determinación.

 Hoy, tres veces por 1 minuto. Añade una práctica nocturna antes de dormir. Observa cómo mejora tu descanso y claridad.

DIAS

OFERTA PODEROSA – CREA UNA PROPUESTA DE VALOR QUE CONVIERTA (NEGOCIO NINJA)

Si lo que estás ofreciendo, contándole a la gente, no genera interés inmediato, significa que tu propuesta, lo que le ofreces a los clientes, no está clara o no es lo suficientemente atractiva.

Para que un cliente se interese en tu producto, debes responderle tres preguntas fundamentales en segundos:

¿Qué me ofrece?

¿Por qué esto es diferente a todo lo demás?

¿Cómo me transforma?

Esto es lo que hace una propuesta de valor poderosa: dejar claro por qué lo que ofreces es único, relevante e irresistible.

📌 ¿Qué es una propuesta de valor y por qué es clave?

Una propuesta de valor no es solo un mensaje o comunicado que describe tu producto o servicio.

Es la razón por la que alguien debe elegirte a TI en lugar de a cualquier otra opción disponible.

Ejemplo:

❌ No es lo mismo decir: "Soy coach de ventas."

✅ Que decir: "Ayudo a [emprendedores] a [cerrar más ventas sin sonar agresivos] utilizando [técnicas de persuasión psicológica]."

💡 **Diferencia clave:** La primera opción es genérica. La segunda deja claro a quién va dirigido, qué problema resuelve y qué hace única la solución.

5 Fórmulas probadas para definir una oferta irresistible

Estas son fórmulas utilizadas por expertos en marketing y negocios para construir una propuesta de valor clara y persuasiva.

FÓRMULA DE HARVARD (STEVE BLANK)

📌 **Fórmula:**

"Para [CLIENTE] que [PROBLEMA], ofrecemos [SOLUCIÓN] que [RESULTADO]."

💡 **Ejemplo:**

👉 Para [mujeres emprendedoras] que [no logran organizar su negocio y pierden tiempo en tareas sin impacto], ofrecemos [un sistema de planificación estructurado] que [les permite gestionar su negocio en menos de 3 horas al día].

👉 Para [personas que no saben hablar en público] que [sienten pánico cuando tienen que dar una presentación], ofrecemos [un programa de entrenamiento práctico] que [les ayuda a hablar con confianza en cualquier situación].

FÓRMULA DE GUY KAWASAKI

📌 **Fórmula:**

"Nuestra oferta es única porque [DIFERENCIACIÓN]."

💡 **Ejemplo:**

👉 Nuestra agencia de branding es única porque [utilizamos inteligencia artificial para analizar tendencias y diseñar estrategias visuales personalizadas].

👉 Nuestra academia de idiomas es única porque [enseñamos inglés con simulaciones de situaciones reales para aprender más rápido y con menos estrés].

FÓRMULA DE DAN KENNEDY (USP – UNIQUE SELLING PROPOSITION)

📌 **Fórmula:**

"Lo único en su tipo que te ayuda a [RESULTADO], sin [OBSTÁCULO]."

 **Ejemplo:**

☞ Lo único en su tipo que te ayuda a [tener una rutina fitness efectiva en casa], sin [necesidad de ir al gimnasio o comprar equipo costoso].

☞ Lo único en su tipo que te enseña a [escalar tu negocio a seis cifras], sin [gastar en anuncios o depender de redes sociales].

FÓRMULA PAS (PROBLEMA, AGITACIÓN, SOLUCIÓN)

 **Fórmula:**

"Si [PROBLEMA], entonces [AGITACIÓN]. No dejes que [CONSECUENCIA]. Con [SOLUCIÓN], podrás [RESULTADO]."

 **Ejemplo:**

☞ Si [sigues perdiendo clientes porque tu página web no convierte], entonces [estás dejando dinero sobre la mesa todos los días]. No dejes que [tu competencia se quede con las ventas que podrían ser tuyas]. Con [nuestro servicio de optimización web], podrás [duplicar tu tasa de conversión en 30 días].

☞ Si [te sientes estancado en tu carrera], entonces [seguirás viendo cómo otros avanzan mientras tú sigues en el mismo lugar]. No dejes que [el miedo al cambio te impida crecer]. Con [nuestro programa de reinversión profesional], podrás [conseguir el trabajo de tus sueños en solo 6 semanas].

FÓRMULA AIDA (ATENCIÓN, INTERÉS, DESEO, ACCIÓN)

 **Fórmula:**

"¿[GANCHO/PROBLEMA]? Descubre cómo [SOLUCIÓN] para lograr [RESULTADO]."

 **Ejemplo:**

☞ "¿Estás cansado de trabajar 12 horas y no ver crecer tu negocio? Descubre cómo [automatizar procesos y delegar tareas] para lograr [más ingresos con menos esfuerzo]."

☞ "¿Te cuesta atraer clientes en redes sociales? Aprende cómo [crear contenido estratégico] para lograr [que tus seguidores se conviertan en compradores fieles]."

Cómo diferenciarte sin bajar precios

Muchas personas creen que la única forma de competir es reduciendo precios. ERROR. Si vendes más barato, solo atraerás clientes que buscan lo más barato.

Aquí tienes estrategias para destacarte sin regalar tu trabajo:

1. ESPECIALÍZATE EN UN NICHOS CONCRETO

Cuanto más específico seas, más fácil es que tu cliente ideal se identifique contigo.

 **Ejemplo:**

✗ "Hago coaching financiero."

✓ "Ayudo a [médicos] a [invertir su dinero inteligentemente para asegurar su futuro financiero]."

2. CREA UNA EXPERIENCIA PREMIUM

No solo vendas un producto, ofrece una experiencia superior.

💡 Ejemplo:

- En lugar de solo vender asesoría, incluye sesiones personalizadas y acompañamiento exclusivo.
- Si vendes cursos online, ofrece tutorías 1:1, material extra o comunidad VIP.

3. AÑADE UN BENEFICIO ÚNICO QUE NADIE MÁS OFREZCA

Si tu producto tiene un extra exclusivo, puedes cobrar más sin competir en precio.

💡 Ejemplo:

- Un gimnasio que ofrece planes de entrenamiento basados en genética.
- Un software de gestión con soporte 24/7 en español, mientras la competencia solo tiene en inglés.
- Una escuela de cocina online que envía los ingredientes a domicilio para que practiques cada receta.

Testimonios y Casos de Éxito (Refuerzo de la Oferta)

Una buena propuesta de valor se fortalece con prueba social. Una vez que tienes una oferta irresistible, apóyala con testimonios, estudios de caso y datos que demuestren su efectividad.

💡 Ejemplo:

👉 "El programa de productividad me permitió recuperar 15 horas a la semana y triplicar mis ingresos en solo 3 meses." – María López, Emprendedora Digital

🌀 EL RETO DE HOY

Construye tu Propuesta de Valor

Paso 1: Responde estas preguntas (Revisa la información que has levantado los días 9 y 10):

- ¿Quién es tu cliente ideal?
- ¿Qué problema específico tiene?
- ¿Cómo tu producto/servicio resuelve ese problema?
- ¿Cuál es el resultado final que logrará?

Paso 2: Elige una de las 5 fórmulas que hemos visto el día de hoy y usa las respuestas anteriores para construir tu propuesta de valor.

🔥 **Ahora es tu turno.** Escribe tu propuesta de valor y empieza a comunicarla con claridad y confianza. 🚀

⚡ NEURO SHOCK TASK 🧠

✪ Dedica 10 minutos a leer algo inspirador que nutra tu mente y espíritu.

💛 Agradece a un cliente, amigo o mentor que haya contribuido a tu crecimiento personal o profesional.

🧠 Tu Visualización Expansiva hoy será más vívida que nunca. Pon atención a las emociones que sientes. ¿Euforia? ¿Seguridad? ¿Orgullo? Vívelas con intensidad.

💎 Todo suma: aprendizajes, conexiones, intentos. Hoy, registra una lección importante que te haya dado el día.

🔥 "El mercado está listo para lo que ofrezco." Escríbelo en una nota de voz y escúchalo al empezar tu día.

🧘 Hoy, una vez por 2 minutos. Dedica más tiempo a cada inhalación y exhalación. Percibe cómo te vuelves más presente.

DIAS

TEST DRIVE DE TU NEGOCIO – ¿TU NEGOCIO TIENE DEMANDA O ES SOLO UNA ILUSIÓN? (NEGOCIO NINJA)

Hasta ahora, todo lo que has trabajado ha estado en tu cabeza.

Tu cliente ideal, su problema, tu producto, los beneficios... todo esto es una hipótesis.

- ✦ **¿Pero qué pasa si nadie quiere lo que ofreces?**
- ✦ **¿Y si tu cliente ideal no es tan ideal como creías?**
- ✦ **¿Y si el problema que pensabas resolver no es tan grave como imaginaste?**

La realidad es esta: montones de negocios increíbles han fracasado porque sus creadores nunca comprobaron si realmente había personas dispuestas a pagar por lo que ofrecían.

💡 **No queremos que ese sea tu caso.**

Es momento de salir de la burbuja mental y poner tu idea a prueba. Aquí es donde entra en juego el Producto Mínimo Viable (PMV), la mejor forma de probar si tu negocio tiene futuro sin gastar una fortuna ni perder años de tu vida en algo que nadie quiere.

¿Qué es un Producto Mínimo Viable (PMV) y por qué lo necesitas?

El **PMV** es la versión más simple y funcional de tu producto o servicio que puedes lanzar para validar si hay personas realmente interesadas y dispuestas a pagar por él.

📌 **No es tu producto final**, es un prototipo para probar y mejorar.

📌 **No es una versión "barata"** de lo que harás, sino la mínima expresión funcional que te permita aprender rápido.

💡 **El objetivo del PMV no es vender, sino aprender.**

Tienes que salir al mundo y descubrir si:

- ✓ Existe un problema real que la gente quiere resolver.
 - ✓ Tu cliente ideal es el correcto o si debes redefinirlo.
 - ✓ La gente estaría dispuesta a pagar por lo que ofreces.
 - ✓ Tu propuesta de valor es clara y atractiva.
- Si algo no calza en esta ecuación, hay que ajustar antes de seguir adelante.

PASO A PASO PARA CREAR UN PMV

No te enredes. **El objetivo es lanzar algo rápido y recibir feedback cuanto antes.**

💡 **Piensa en esto como un experimento. No te apegues al resultado, sino al aprendizaje.**

Objetivo: Diseñar, lanzar y validar un Producto Mínimo Viable (PMV) para verificar si hay demanda real y qué ajustes son necesarios antes de invertir tiempo y dinero en una versión final.

📌 Recursos:

- ✓ Tu Producto Mínimo viable (la versión mínima de tu producto final)
- ✓ Un cuaderno digital o físico donde puedas anotar TODO
- ✓ Formularios de encuestas (Google Forms, Typeform, papel)
- ✓ Acceso a redes sociales o grupos donde esté tu cliente ideal, puede ser muy útil
- ✓ Un mínimo de 10 personas con las características que tiene tu cliente ideal, con quienes validar

1. FORMULA TU HIPÓTESIS

💡 **Todo lo que has hecho hasta ahora es imaginación.** En este punto, no sabes si tu cliente realmente existe, si el problema es lo suficientemente importante para que alguien pague por resolverlo, o si tu solución es atractiva.

📌 Escribe una hipótesis clara basada en lo trabajado en los días anteriores. Usa este formato:

- **Cliente:** ¿Quién es tu cliente ideal? (Edad, intereses, ubicación, problemas)
- **Problema:** ¿Qué problema real enfrenta? ¿Cómo afecta su vida o negocio?
- **Solución:** ¿Cómo tu producto o servicio resuelve este problema?
- **Propuesta de valor:** ¿Por qué tu solución es diferente y mejor que otras opciones?

👉 Ejemplo:

Hipótesis: "Emprendedores digitales entre 25 y 40 años tienen dificultades para vender sus productos en redes sociales porque no saben crear contenido atractivo. Mi curso online 'Contenido que Vende' les enseñará a generar contenido viral en 30 días, sin estrés y sin gastar en publicidad."

📌 **Acción:** Escribe tu hipótesis y compártela con 3 personas para recibir retroalimentación. Si ya en este punto las personas te dicen que no pagarían por ello, NECESITAS REVISAR TU IDEA.

2 ELIGE TU MÉTODO DE VALIDACIÓN

Existen varias formas de validar un producto antes de invertir dinero en él.

Hoy debes elegir una.

- **Preventa** – Vender antes de lanzar, sin producto terminado.
- **Crowdfunding** – Pedir financiamiento anticipado a personas interesadas.
- **Página de aterrizaje** – Crear una web con un formulario de interés.
- **Publicidad test** – Poner un anuncio con opción de compra para medir interés.
- **Ofrecer en redes sociales** – Publicar y ver cuánta gente pregunta o se interesa.
- **Vender a conocidos** – Amigos, colegas o clientes previos.
- **Test en foros o grupos** – Publicar en comunidades relevantes y medir reacciones.
- **Prueba en vivo** – Ofrecer una versión limitada gratis a cambio de feedback.
- **Videos demostrativos** – Grabar una muestra del producto en acción
- **Casos de uso reales** – Mostrar ejemplos de cómo solucionaría problemas.
- **Partnerships** – Alianzas con influencers o expertos en el nicho.
- **Demo en ferias/eventos** – Exponer y medir reacciones en público.
- **Correos de interés** – Enviar emails a contactos y medir respuestas.
- **Encuestas previas a la compra** – Pedir datos de clientes potenciales.

- **Prueba de demanda con bots** – Crear anuncios con chatbots para ver interés.

📌 **Acción:** Elige UNO de estos métodos y planifica cómo lo harás.

3 DISEÑA TU PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (PMV)

💡 **Aquí viene lo importante: NO ESTÁS CREANDO TU PRODUCTO FINAL, SOLO UNA VERSIÓN BÁSICA que permita comprobar si a la gente realmente le interesa.**

Un MVP es una representación tangible de tu Propuesta de Valor. Debe estar creado de tal forma que permita al cliente potencial, probarlo, validar una o más beneficios de lo que estás ofreciendo.

Insisto en que, no se trata de la versión barata o limitada del producto que queremos desarrollar.

Es una muestra, una primera versión, que contiene todas las funcionalidades de nuestro producto una vez, concluido (aquí un dato: nunca te sentirás satisfecho, siempre estarás pensando en cómo mejorarlo), y que demanda menos tiempo y dinero, en ser creado.

Aquí la gran ventaja, pues nos permite APRENDER con el MENOR RIESGO de perder tiempo y dinero, MAS RAPIDO.

El Producto Minimo viable debe ser funcional, viable, usable y tener la posibilidad de generar satisfacción.

✅ El PMV debe Ser Funcional. Es decir debe tener todas las características que le permiten funcionar, de tal forma, que provoca ciertos beneficios.

✅ El PMV debe Ser Viable. Esto quiere decir, que genere ingresos. Y para que genere ingresos, debe haber una posibilidad de incurrir en ciertos costos y gastos, que permitan desarrollarlo, para luego de ser el caso, venderlo y provocar el ingreso esperado.

✅ El PMV debe Ser Usable. No es suficiente que tenga características y que funcione. El PMV debe ser fácilmente entendido y usado por el cliente. Si el cliente, no conoce cómo usarlo o lo percibe como complicado, la prueba no ofrecerá datos útiles.

✅ El PMV debe Generar Satisfacción en su Uso. Finalmente, ¿qué tanto este producto ha satisfecho la necesidad del cliente?

❌ El PMV no tiene que ser lindo

❌ El PMV no tiene que tener un logo, y/o branding

❌ El PMV no tiene que tener el mejor empaque

❌ El PMV no tiene NADA que lo encarezca

Ejemplos de PMV según tipo de negocio:

✅ Productos físicos:

- Crear solo 5-10 unidades y venderlas en redes sociales.
- Hacer un prototipo y probarlo con clientes antes de producir más.
- Vender la idea y producir solo si hay pedidos.

✅ Cursos y mentorías:

- Hacer una masterclass gratuita para medir interés.
- Vender el curso antes de crearlo, validando con preventa.
- Lanzar solo un módulo y ver la reacción antes de grabar más.

✅ Servicios:

- Ofrecer una versión reducida del servicio a cambio de feedback.
- Probar con clientes gratuitos y documentar sus resultados.
- Presentar la oferta en redes y ver cuánta gente pregunta.

📌 **Acción:** Define tu versión mínima viable y cómo la entregarás.

4. MUESTRA EL PRODUCTO

4.1 TESTEA CON CLIENTES REALES

Es el momento de poner tu idea en el mundo real.

📌 ¿Cómo encontrar clientes para probarlo?

1 **Redes sociales** – Publica en Instagram, LinkedIn o TikTok.

Grupos de Facebook o WhatsApp – Comparte la idea y pregunta quién está interesado.

Networking personal – Amigos, colegas, clientes anteriores.

Foros y comunidades – Reddit, Telegram, Discord.

Eventos y meetups – Presenta en vivo.

4. 2 LEVANTA INFORMACIÓN Y AJUSTA

Tan pronto muestras tu producto, es hora de observar y recoger toda la retroalimentación posible.

- ✓ El problema: ¿Realmente es un problema para ellos?
- ✓ Tu cliente ideal: ¿Encaja con la persona que habías imaginado?
- ✓ Tu propuesta de valor: ¿Les interesa tu solución o la encuentran confusa?
- ✓ El precio: ¿Pagarían por esto? ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar?
- ✓ Obstáculos: ¿Qué los detiene para comprar?

📌 Ejemplo de preguntas para encuestas/entrevistas:

¿Qué tan grande es este problema para ti?
(0-10)

¿Cómo lo has intentado solucionar antes?

¿Pagarías por una solución? ¿Cuánto te parecería justo?

¿Qué haría que esto fuera más atractivo para ti?

📌 **Acción:** Contacta al menos 10 clientes potenciales y muéstrales tu PMV. Lo más importante, recoger información!. Ten listas tus encuestas, cuestionarios o libreta de notas. Una vez muestras tu producto al cliente, tu misión es recibir toda la información posible.

Considera que, una vez muestres tu producto, la venta es posible, por lo que es necesario tengas definido el precio de venta, y el medio de cobro.

5. ANALIZA Y AJUSTA

Revisa todas las respuestas, consolida la información.

📌 Opciones según los resultados:

- ✓ Si nadie compra: Cambia la propuesta de valor o revisa si es el cliente adecuado.
- ✓ Si hay interés, pero dudas con el precio: Justifica mejor tu oferta.
- ✓ Si la gente no entiende el producto: Simplifica tu mensaje.
- ✓ Si lo quieren, pero con cambios: Ajusta características o el formato.
- ✓ Si no hay interés: Es necesario modificar la idea de negocios.

📌 **Acción:** Define los 3 principales ajustes que harás.

6. DECISIÓN FINAL

- ◆ Sigue adelante: Si la gente mostró interés y/o hubo ventas, escala la idea. Has ajustes que puedan requerirse
- ◆ Ajusta: Si la validación fue parcial, haz cambios y repite el proceso.
- ◆ Descarta: Si nadie está interesado, cambia de dirección.

📌 **Acción:** Escribe tu conclusión y plan de acción.

🌀 EL RETO DE HOY

Planifica la prueba

Al finalizar este reto, tendrás toda la claridad que necesitas para validar tu Idea de Negocios, lo cual dependiendo del producto, no debe tomarte más de 15 días y máximo un mes, en el primer ciclo.

Puedes hacer tres ciclos consecutivos para hacer una prueba íntegra.

Revisa los pasos sugeridos y escribe lo que ya tienes avanzado con la información del Reto en los días anteriores. Levanta las actividades que te permitirán completar los pasos que aún faltan por desarrollar, asigna tiempos y agenda!

🚀 **TOMA ACCIÓN HOY: No esperes meses para validar tu negocio. Corre esta prueba en siete, 15, 30 días y descubre si tienes una idea ganadora. ✨**

⚡ NEURO SHOCK TASK 🧠

✿ Abraza a alguien o sonríele a un desconocido, el contacto humano eleva la energía.

💛 Agradece por la energía y motivación que sientes cuando trabajas en algo que te apasiona.

🧑‍🎓 Hoy en tu Visualización Expansiva, siente el impacto que generas. ¿A quién estás ayudando con tu negocio? ¿Cómo están cambiando sus vidas gracias a tí?

💎 No esperes a grandes logros para celebrar. La abundancia se construye en cada acción pequeña pero constante. ¿Qué sumaste hoy a tu camino? Escríbelo.

🔥 "Mi negocio está bien estructurado y tiene un camino claro." Escríbelo en un post-it y ponlo en tu agenda.

🧘‍♀️ Hoy, dos veces por 2 minutos. Mañana y tarde. Imagina que con cada respiración liberas tensiones y das espacio a nuevas ideas.

FASE 3

CONSTRUYE UNA ESTRUCTURA SÓLIDA Y RENTABLE

¡FELICIDADES! SI HAS LLEGADO HASTA AQUÍ,
SIGNIFICA QUE YA HAS HECHO LO MÁS
DIFÍCIL: ROMPER BLOQUEOS MENTALES,
GANAR CLARIDAD Y COMENZAR A VALIDAR
TU IDEA. AHORA ES MOMENTO DE
MATERIALIZAR TODO ESE TRABAJO EN UN

NEGOCIO QUE REALMENTE FUNCIONE,
CREZCA Y PROSPERE.
PORQUE UNA IDEA SIN EJECUCIÓN ES SOLO
UN SUEÑO. PERO UNA IDEA CON ACCIÓN
INTELIGENTE SE CONVIERTE EN UN NEGOCIO
RENTABLE.

¿QUÉ SIGUE AHORA?

- 👉 ESTRUCTURAR TU NEGOCIO PARA QUE SEA SOSTENIBLE, RENTABLE Y ESCALABLE.
- 👉 APRENDER A FIJAR PRECIOS CON CONFIANZA Y COBRAR LO QUE REALMENTE VALES.
- 👉 DISEÑAR ESTRATEGIAS DE VENTA SIN SENTIRTE INCÓMODO NI FORZADO.
- 👉 CREAR SISTEMAS PARA QUE TU NEGOCIO CREZCA SIN QUE TÚ TENGAS QUE ESTAR TODO EL TIEMPO.

ESTE ES EL MOMENTO DE PASAR DE
EMPREDEDOR IMPROVISADO A DUEÑO DE
UN NEGOCIO REAL.

✦ RECUERDA ESTO: UN NEGOCIO SIN ESTRUCTURA ES COMO UN EDIFICIO SIN CIMIENTOS: TARDE O TEMPRANO SE DERRUMBA. LO QUE VAMOS A HACER AHORA ES CONSTRUIR BASES SÓLIDAS, PARA QUE PUEDAS CRECER SIN MIEDO Y SIN CAOS.

💡 PIENSA EN ESTO: ¿REALMENTE QUIERES SEGUIR IMPROVISANDO O ESTÁS LISTO PARA DAR EL SALTO A UN NEGOCIO SÓLIDO? SI ELEGISTE LA SEGUNDA OPCIÓN, VAMOS CON TODO. ✨

DIAB

NEGOCIO BIEN ARMADO – MODELA TU ESTRATEGIA EN 1 HOJA



(NEGOCIO NINJA)

Hasta ahora, todo lo que has trabajado ha sido hipótesis. Has identificado a tu cliente ideal, su problema, tu propuesta de valor y has validado tu idea. Pero todavía es un plan en tu cabeza.

Aquí es donde bajamos todo a tierra y estructuramos tu negocio en 1 sola hoja con el Lean Canvas.

Este modelo no solo te dará claridad, sino que será tu mapa de ruta, permitiéndote hacer ajustes rápidos y estratégicos conforme avances.


¿Por qué usar Lean Canvas?

El Lean Canvas, creado por Ash Maurya, es un modelo de negocio simplificado y adaptado para emprendedores que necesitan validar rápido, sin perderse en planes de negocio eternos.

- ✓ Simplifica tu estrategia en 1 hoja.
- ✓ Evita perder tiempo en detalles irrelevantes.
- ✓ Se adapta conforme aprendes del mercado.
- ✓ Te ayuda a identificar oportunidades de mejora antes de invertir dinero.

Lean Canvas: Los 9 Elementos Clave


El Lean Canvas se compone de 9 bloques esenciales que vamos a completar con preguntas clave para que no te pierdas en la información.

 **IMPORTANTE:** No pongas todo lo que se te ocurra. Filtra lo importante.

Paso a Paso para crear tu Lean Canvas: el Plano de tu Negocio

1. SEGMENTO DE CLIENTES

Aquí defines a quién va dirigido tu negocio. No es solo una lista de personas, sino grupos de clientes con características en común.


 Ya trabajaste esto en el Día 9. Revisa y ajusta aquí.

Preguntas clave:

- ¿Qué tipo de cliente es el que más necesita mi solución?
- ¿Cómo puedo agruparlos en segmentos? (Ejemplo: "Mujeres emprendedoras de 30-45 años que buscan digitalizar su negocio").
- ¿Cuáles son los rasgos más importantes de este grupo?
- ¿Qué problema urgente tienen que resolver?
- ¿Qué están haciendo ahora para resolverlo (aunque no sea ideal)?

2. PROPUESTA DE VALOR ÚNICA

Este es el corazón de tu negocio. Es lo que hace que tu producto o servicio se destaque y resuelva un problema real de tu cliente.


 Dale un repaso a lo que trabajaste en el Día 11.

Preguntas clave:

- ¿Cuál es la transformación principal que ofrezco a mis clientes?
- ¿Cómo se sentirá mi cliente después de usar mi solución?
- ¿Qué hace mi producto o servicio diferente a los demás?
- ¿Qué mensaje claro y directo puedo usar para transmitirlo?
- Si tuviera 10 segundos para convencer a alguien, ¿qué le diría?

3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Aquí defines cómo vas a llegar a tu cliente y cómo venderás tu producto o servicio.

 Anota ideas generales ahora, esto lo tendrás más claro una vez concluyas el Reto del Día 17.

Preguntas clave:

- ¿Dónde pasan tiempo mis clientes? (Redes sociales, eventos, grupos, YouTube, etc.)
- ¿Qué canales son más efectivos para llegar a ellos?
- ¿Cómo puedo generar confianza antes de vender?
- ¿Puedo usar publicidad paga o tráfico orgánico?
- ¿Cómo puedo automatizar parte de este proceso?

4. RELACION CON CLIENTES

Aquí defines cómo interactuarás con tus clientes antes, durante y después de la venta.

📌 Puedes comenzar ahora y ajustar después del día 17.

Preguntas clave:

- ¿Cómo puedo generar confianza antes de que me compren?
- ¿Cómo será la experiencia después de la compra?
- ¿Cómo puedo fidelizar clientes para que recomienden mi marca?
- ¿Qué canales usaré para comunicarme con ellos?
- ¿Cómo hago que el cliente se sienta especial?

5. FUENTES DE INGRESO

¿Cómo harás dinero con tu negocio?

📌 Si tu modelo de negocios lo permite, puedes obtener más de una fuente de ingreso. El día 15 tendrás una comprensión más clara sobre cómo fijar tus precios.

Preguntas clave:

- ¿Cuánto está dispuesto a pagar mi cliente por mi solución?
- ¿Puedo ofrecer diferentes opciones de pago o planes?
- ¿Cómo puedo hacer ingresos recurrentes en mi negocio?
- ¿Puedo aumentar el valor promedio de compra de mis clientes?
- ¿Cómo comunico mi precio sin generar resistencia?

6. ACTIVIDADES CLAVE

Son las acciones esenciales que necesitas para que tu negocio funcione y crezca.

Preguntas clave:

- ¿Cuáles son las 3 actividades principales que generan resultados?
- ¿Qué tareas puedo delegar para enfocarme en lo importante?
- ¿Qué procesos necesito documentar para escalar mi negocio?
- ¿Cuáles son los pasos diarios que me acercan a mis objetivos?
- ¿Cómo puedo optimizar mi tiempo y recursos para hacer crecer mi negocio?

7. RECURSOS CLAVE

Aquí defines qué necesitas para que tu negocio funcione (herramientas, equipo, software, etc.).

Preguntas clave:

- ¿Cuáles son los 3 recursos más importantes para operar?
- ¿Necesito equipo, herramientas o software?
- ¿Tengo las habilidades necesarias o necesito aprender algo más?
- ¿Cómo puedo reducir costos sin afectar la calidad?
- ¿Cómo puedo optimizar mis recursos actuales?

8. ESTRUCTURA DE COSTOS

Aquí defines los costos clave, es decir el costo de producir y llegar a tu cliente, con tu producto o servicio.

📌 Lo trabajaremos más a fondo en el Día 18. Por ahora, anota los más relevantes.

Preguntas clave:

- ¿Cuáles son mis costos fijos? (Ejemplo: hosting web, software, publicidad, alquiler).
- ¿Cuáles son mis costos variables? (Ejemplo: comisiones, producción).
- ¿Cómo puedo reducir costos sin afectar la calidad?
- ¿Qué inversiones valen la pena en este momento?
- ¿Estoy gastando en cosas innecesarias?

9. SOCIOS CLAVE

Aquí defines qué alianzas pueden ayudarte a crecer más rápido.

📌 Comienza a anotar qué personas (nombres y/o roles) pueden contribuir. Lo seguiremos ampliando más adelante.

Preguntas clave:

- ¿Qué personas o empresas pueden ayudarme a crecer más rápido?
- ¿Puedo hacer colaboraciones estratégicas con otros emprendedores?
- ¿Qué habilidades o recursos pueden aportar mis socios?
- ¿Cómo puedo beneficiarme de su audiencia o red de contactos?
- ¿Qué acuerdos justos podemos hacer para que ambos ganemos?

🔥 Método de Priorización

Para evitar llenarte de información irrelevante, usa este filtro:

Impacta directamente en las ventas?

✅ Sí → Incluirlo. ❌ No → No es prioridad.

¿Es relevante para mi cliente ideal?

✅ Sí → Incluirlo. ❌ No → No es prioridad.


¿Me ayuda a diferenciarme de la competencia?

✅ Sí → Incluirlo. ❌ No → No es prioridad.


EL RETO DE HOY

Levanta el Plano de tu Negocio Abundante


Un Negocio sin estructura, es como construir una casa sin planos... Quien sabe lo que sale!... El Modelo de Negocios, es el PRIMER PASO para la materialización de tu idea, y le permite a tu cerebro, visualizar COMO lo lograrás!


 Tómame 45 minutos para completar tu Lean Canvas. Te dejo un formato en la página siguiente, para que lo llenes con la información que levantará tu negocio.


 Revísalo cada mes y ajusta según avances.


 **No pierdas tiempo en detalles innecesarios. Enfócate en lo que hace crecer tu negocio.**


NEURO SHOCK TASK


 Escribe una intención positiva para el día y repítela varias veces.

 Agradece por las oportunidades que aún no han llegado, confiando en que lo mejor está en camino.

 Refuerza tu Visualización Expansiva conectando con la abundancia. ¿Cómo fluye el dinero en tu vida? ¿Cómo lo recibes con gratitud y sin miedos?

 La clave de la abundancia es la consistencia. Hoy, anota en tu Abundancia Tracking una acción repetida que te está acercando a tu meta.

 "Estoy rodeado de personas que me impulsan y me elevan." Repítelo con emoción mientras te preparas en la mañana.

 Hoy, tres veces por 2 minutos. Lleva esta práctica a distintos momentos del día. Nota cómo cambia tu forma de reaccionar a los desafíos.

MODELO CANVAS



Socios Clave

¿Quién te puede ayudar?



Actividades Clave

¿Qué harás para cumplir la propuesta de valor?



Propuesta de Valor

¿Qué haces diferente de la competencia?



Relación con Clientes

¿Cómo interactúas con



Segmento de Clientes

¿A quién ayudarás?



Recursos Clave

¿Qué recursos necesitas para la Propuesta de valor?



Canales

¿Cómo llegas a los clientes?



Estructura de Costos

¿Cuánto te costará?



Fuente de Ingresos

¿Cuántos ingresos tendrás?

DIAR

CÍRCULO DE PODER – RODÉATE DE PERSONAS QUE TE ELEVEN

(MENTAL BOOST)

Mira, por más disciplinado, talentoso o motivado que seas, tu entorno puede impulsarte o frenarte por completo. No importa si tienes la mejor idea de negocio del mundo: si te rodeas de personas negativas, que solo se quejan y ven problemas en todo, esa energía te va a afectar.

En cambio, cuando estás rodeado de gente que piensa en grande, que está en constante crecimiento y que busca soluciones en lugar de excusas, tu mentalidad cambia, tu energía se eleva y, como por arte de magia, las oportunidades empiezan a aparecer.

De hecho, Jim Rohn decía:

"Eres el promedio de las cinco personas con las que pasas más tiempo."

Y esto no es solo una frase bonita: estudios en psicología social han demostrado que nuestros ingresos, hábitos y mentalidad tienden a alinearse con las personas que tenemos cerca (McClelland, Harvard University).

Así que es hora de construir un entorno que te ayude a crecer. Vamos a ello.

1 Analiza tu Entorno Actual

Antes de salir corriendo a buscar nuevas conexiones, hay que hacer un chequeo rápido:

¿con quién estás pasando tu tiempo ahora mismo?

Pregúntate:

- ✅ ¿Las personas con las que más paso tiempo me inspiran o me drenan la energía? (Rohn, J.)
- ✅ ¿Estoy rodeado de gente con mentalidad de crecimiento o de escasez? (Dweck, C., "Mindset")
- ✅ ¿Puedo hablar de mis sueños y metas sin sentirme juzgado o ridiculizado?
- ✅ ¿Las conversaciones que tengo son sobre soluciones y crecimiento o solo quejas y problemas?

No se trata de cortar relaciones de golpe o dejar a la gente "tirada". Pero sí de tomar conciencia y empezar a balancear tu energía y tiempo con personas que te sumen, en lugar de restarte.

Algunas relaciones pueden fortalecerse con una mejor comunicación, pero otras quizás necesiten que empieces a marcar un poco de distancia (Hill, N., "Piense y Hágase Rico").

2 Define qué necesitas incorporar

Ahora que ya sabes cómo está tu entorno, toca pensar en qué necesitas sumar a tu vida para avanzar.

Hazte estas preguntas:

🔥 ¿Qué habilidades necesito aprender? (Revisa el PROTIP que te dejo más adelante)

🔥 ¿Qué tipo de mentalidad quiero reforzar en mi vida?

🔥 ¿Cuáles son los valores que quiero en mi círculo cercano?

🔥 ¿Quién ya ha logrado lo que yo quiero y qué puedo aprender de ellos?

Rodéate de gente que te rete, que no te deje quedarte en tu zona de confort. Si eres la persona más inteligente de la sala, estás en la sala equivocada.

3 Dónde encuentro a estas personas

AA muchos les pasa que, cuando se dan cuenta de que necesitan cambiar su entorno, piensan: "pero no conozco a nadie así".

Tranquilo, que ahora es más fácil que nunca encontrar gente con mentalidad de crecimiento.

Aquí tienes algunas ideas:

📍 Eventos y conferencias: Hay charlas, seminarios y encuentros de emprendedores en todas partes. Apunta y asiste.

📱 Comunidades en línea: Grupos de Facebook, LinkedIn, foros y masterminds donde la gente comparte ideas y oportunidades.

👤 Mentorías y masterminds: Rodearte de un grupo de emprendedores con los que puedas compartir ideas y aprender juntos puede ser un antes y un después (Hill, N.).

📖 Libros y cursos: Quizás no puedas tomar un café con Tony Robbins, pero sí puedes leerlo y aprender de su mentalidad.

🤝 Colaboraciones y networking: Trabaja con gente que admire su ética de trabajo y su visión. No busques solo recibir, sino también aportar.

El error más grande que puedes cometer aquí es ir con la mentalidad de "¿qué puedo sacar de esta persona?". Mejor pregúntate: "¿qué puedo aportar?".

El error más grande que puedes cometer aquí es ir con la mentalidad de "¿qué puedo sacar de esta persona?". Mejor pregúntate: "¿qué puedo aportar?".

4 Construye un ecosistema social poderoso

Aquí es donde viene el equilibrio: no tienes que abandonar a tus amigos y familia solo porque no son emprendedores o no piensan como tú. Pero sí puedes gestionar dónde pones tu energía.

- ✦ Dedica más tiempo a quienes te elevan. Asegúrate de tener conversaciones que te nutran.
- ✦ Limita el contacto con la negatividad. Si alguien es muy pesimista, evita ciertos temas o reduce la interacción.
- ✦ Crea conexiones intencionales. El crecimiento no es casualidad, es una decisión.

Pro Tip ¿QUÉ HABILIDADES NECESITO APRENDER?

Carol Dweck, psicóloga de la Universidad de Stanford, en su libro "Mindset: The New Psychology of Success", explica la diferencia entre una mentalidad fija (escasez) y una mentalidad de crecimiento (abundancia)

- **Mentalidad fija** → Crees que tus habilidades y talentos son innatos y no puedes cambiarlos. Si algo no te sale bien, piensas: "No sirvo para esto."
- **Mentalidad de crecimiento** → Crees que puedes desarrollar cualquier habilidad con esfuerzo, aprendizaje y perseverancia. Cuando algo no te sale, piensas: "No me salió aún, pero puedo mejorar."

Cuando emprendes, la mentalidad de crecimiento es clave porque constantemente tendrás que aprender nuevas habilidades. Pero no se trata de aprender por aprender.

Aquí algunas preguntas para identificar qué necesitas fortalecer:

- ✦ ¿Cuáles son las habilidades que me hacen falta para avanzar en mi negocio?
- ✦ ¿En qué áreas me siento inseguro y por qué? (Ventas, marketing, finanzas, liderazgo, etc.)
- ✦ ¿Qué habilidades tienen los emprendedores exitosos que admiro y que yo aún no he desarrollado?
- ✦ ¿Cómo puedo aprender esto de forma práctica y efectiva? (Libros, mentorías, cursos, experiencia directa).

 **Ejemplo:**

Si tienes un gran producto pero no sabes vender, quizás necesitas aprender sobre copywriting, persuasión y técnicas de ventas.

Si te cuesta gestionar tu tiempo y sentirte productivo, quizás necesitas aprender gestión del tiempo y hábitos de alto rendimiento (James Clear – "Atomic Habits").

Si tu negocio depende de redes sociales, aprender marketing digital y creación de contenido puede marcar la diferencia.

🌀 EL RETO DE HOY

Crea tu círculo de poder

- 📌 1. Haz una lista de las 10 personas con las que pasas más tiempo. Evalúa si te suman o te restan.
- 📌 2. Identifica 3 nuevas personas o comunidades que pueden impulsarte a crecer. Busca maneras de conectar con ellas.
- 📌 3. Agenda acciones concretas para fortalecer tu círculo de poder. Ejemplo: asistir a un evento, escribirle a un mentor, unirte a un grupo de emprendedores.
- 📌 4. Escribe un compromiso contigo mismo:
"Voy a rodearme de personas que me enseñan, me animan, me inspiran y comprometen a despertar mi mejor versión."

⚡ NEURO SHOCK TASK 🧠

- 🍀 Llama o envía un mensaje a alguien que quieres y hazle saber que lo aprecias.
- 💛 Agradece a alguien que te haya inspirado, ya sea un autor, un maestro o un desconocido con un buen consejo.
- 🧠 Hoy tu Visualización Expansiva será aún más detallada. Camina por tu negocio, siéntelo, explóralo. ¿Qué cosas hay en él? ¿Cómo se ve tu espacio de trabajo?
- 💎 Un emprendedor abundante no ve fracasos, solo aprendizajes. ¿Qué aprendiste de un error reciente? Regístralo como una ganancia.
- 🔥 "Cobro con confianza porque mi trabajo lo vale." Escríbelo en tu espejo con un marcador que se borre.
- 🧘 Hoy, una vez por 3 minutos. Amplía tu capacidad de enfoque. Siente cómo cada inhalación te llena de energía.

DIAS

PRECIOS QUE IMPACTAN – COBRA LO QUE VALES SIN MIEDO



(NEGOCIO NINJA)

Si alguna vez has sentido que "no sabes cuánto cobrar" o que "si subes el precio, nadie te va a comprar", déjame decirte que es un pensamiento común... ¡pero erróneo! Fijar precios no es solo sumar costos y agregar un número aleatorio, sino que es una estrategia que combina tres factores clave: costos, competencia y valor percibido. Hoy aprenderás a fijar precios sin miedo y sin caer en la trampa de competir por ser "el más barato". 🚀

1 Costear sin fallar

Antes de ponerle precio a tu producto o servicio, hay que entender cuánto te cuesta hacerlo.

Existen tres tipos de costos que debes tener en cuenta:

1. Costos iniciales: Son los gastos que hiciste para arrancar tu negocio (equipos, software, página web, formación, etc.). Se recuperan a lo largo del tiempo, así que no los sumes directamente al precio de cada producto.

2. Costos fijos: Son los que pagas mes a mes, vendas o no (renta de local, internet, suscripciones, personal, etc.).

3. Costos variables: Son los costos que cambian según la cantidad de productos que vendes (materia prima, empaques, comisiones, publicidad pagada, etc.).

4. Costo unitario total: Es la suma del costo fijo asignado a cada unidad de producto, más el costo variable.

✓ **Ejemplo físico** (Camisetas personalizadas):

- Costo variable por unidad: Tela \$5 + Tinta \$2 + Empaque \$1 = \$8 por camiseta.
- Costos fijos mensuales: Alquiler de taller \$300 + Internet \$50 + Publicidad \$100 = \$450 mensuales.
- Si esperas vender 100 camisetas al mes: $\$450 / 100 = \4.50 de costos fijos por unidad.
- Costo total por unidad = $\$8 + \$4.50 = \$12.50$.

✓ **Ejemplo digital** (Curso online):

- Costos fijos: Plataforma de hosting \$50/mes + Publicidad \$200/mes = \$250 mensuales.
- Si vendes 50 cursos al mes: $\$250 / 50 = \5 de costos fijos por venta.
- Si cada curso tiene material adicional que cuesta \$2 por alumno, el costo total por unidad sería \$7.

¿Cómo reducir el costo unitario?

- Comprando insumos en mayor volumen, algo que lograrás de forma progresiva conforme tu estrategia de ventas.
- Negociando mejores precios con proveedores.
- Optimizando procesos para gastar menos recursos.

2 El valor percibido: tu gran aliado

El valor percibido es lo que hace que alguien esté dispuesto a pagar más por tu producto o servicio. No siempre se trata de "lo que es", sino de cómo lo presentas y comunicas.

✦ **Ejemplo físico:** ¿Por qué alguien paga \$1 por un café en una esquina y \$5 en Starbucks? Por la experiencia, el branding, el trato y el sentimiento de exclusividad.

✦ **Ejemplo digital:** Un ebook puede costar \$10 o \$100 dependiendo de si el autor es reconocido, si incluye bonos extra o si tiene una comunidad privada.

Tu propuesta de valor (que ya trabajaste en días anteriores) se comunica a través de lo que DICES, ESCRIBES, pero sobre todo de lo que HACES, para reflejar esa experiencia.

3. Fijando el precio: sin regalarte ni pasarte de listo

Aquí es donde combinamos los tres factores fundamentales para definir un precio justo y rentable:

- 1. Costos:** El precio mínimo que debes cobrar para no perder dinero.
- 2. Competencia:** Una referencia de lo que ya se cobra en el mercado sin obsesionarte con "ser el más barato".
- 3. Valor percibido:** Lo que el cliente cree que vale tu producto y cuánto está dispuesto a pagar.

3.1 ¿CÓMO CALCULAR EL MARGEN?

El margen es la diferencia entre lo que te cuesta un producto y el precio al que lo vendes.

Se expresa como un porcentaje sobre el precio de venta.

📌 Ejemplo físico (Velas artesanales):

- Costo de producción por unidad: \$5
- Precio de venta: \$15
- Margen en dólares: $\$15 - \$5 = \$10$
- Margen porcentual: $(\$10 / \$15) \times 100 = 66.7\%$

📌 Ejemplo digital (Curso online):

- Costos totales por estudiante: \$15 (incluyendo hosting, publicidad, comisiones de plataforma)
- Precio de venta: \$100
- Margen en dólares: $\$100 - \$15 = \$85$
- Margen porcentual: $(\$85 / \$100) \times 100 = 85\%$

📌 Método simple para fijar precio considerando margen:

- Fórmula: $\text{Costo total} / (1 - \text{margen deseado}) = \text{Precio final}$
- Ejemplo: Si tu costo total es \$10 y quieres un margen del 50%, entonces:
o $\$10 / (1 - 0.50) = \20 de precio final con un margen del 50%.

3.2 ¿CÓMO DEFINIR EL PRECIO SEGÚN LA COMPETENCIA?

La competencia es una referencia, pero no el único factor para fijar tu precio. Aquí hay tres estrategias:

1. Precios por debajo del mercado: Solo útil si puedes operar con costos ultra bajos (poco recomendable para emprendedores que inician).

2. Precios en línea con el mercado: Usado cuando la competencia ya está establecida y ofreces algo similar.

3. Precios por encima del mercado: Funciona si tu propuesta de valor es superior y tu marca es fuerte.

📌 Ejemplo físico (Servicio de uñas):

- La competencia cobra entre \$20 y \$30 por un servicio básico.
- Si tu margen deseado te indica que debes cobrar \$25, estás dentro del rango.
- Si agregas valor (experiencia VIP, esmaltes premium, garantía de retoque), podrías cobrar \$35 o más.

📌 Ejemplo digital (Mentoría personalizada):

- Programas similares cuestan entre \$500 y \$1000.
- Si tu costo total es \$150 y tu margen deseado es 60%, deberías cobrar mínimo \$375.

- Si agregas acceso exclusivo, bonos o sesiones extra, podrías fijar tu precio en \$600 o más.

3.3 ¿CÓMO USAR EL VALOR PERCIBIDO PARA FIJAR PRECIOS MÁS ALTOS?

El valor percibido es lo que hace que un cliente pague más por algo que siente que vale más.

No se trata solo de qué vendes, sino de cómo lo comunicas y cómo lo haces sentir. Aquí te dejo algunas claves para aumentar el valor percibido y cobrar más sin miedo:

✓ **Dale una historia a tu producto:** Las marcas de lujo no solo venden relojes, venden prestigio. Apple no vende tecnología, vende innovación y estatus. Ejemplo: Un café puede ser solo café, o puede ser una experiencia con granos seleccionados, ambiente premium y atención personalizada.

✓ **Resalta los beneficios emocionales:** No te enfoques solo en las características, sino en cómo hará sentir a tu cliente. Ejemplo: No vendes un curso de productividad, vendes tranquilidad y más tiempo libre para disfrutar la vida.

✓ **Crea exclusividad:** La escasez aumenta el valor percibido. Ejemplo: Acceso limitado, preventas, ediciones especiales o membresías VIP.

✓ **La forma en que te comunicas importa:** Desde el lenguaje que usas hasta el tono de tu marca. Ejemplo: Un diseñador gráfico puede vender "logos" o puede vender "identidad visual que convertirá tu negocio en una marca memorable".

✓ **El empaque y la presentación marcan** la diferencia: Un producto bien presentado genera una percepción premium. Ejemplo: Un pastel en caja genérica vs. un pastel con empaque elegante y mensaje personalizado.

✓ **Ofrece garantías y respaldo:** La seguridad en la compra elimina objeciones. Ejemplo: "Prueba mi curso 7 días y si no te aporta valor, te devuelvo el 100%".

✦ **Ejemplo físico** (Relojes de lujo): Un reloj de \$1000 y uno de \$10 pueden dar la misma hora, pero la experiencia, la marca y la exclusividad justifican el precio alto.

✦ **Ejemplo digital** (Cursos online): Un curso de \$50 y uno de \$500 pueden tener el mismo contenido, pero si el segundo tiene sesiones en vivo, mentoría personalizada y una comunidad activa, su valor percibido es mayor.

✓ **Ejercicio:** Define el precio de tu producto considerando los costos, la competencia y el valor percibido. Pregúntate:

- ¿Estoy cubriendo mis costos y obteniendo un margen rentable?
- ¿Estoy en un rango de precios competitivo sin regalarme?
- ¿Estoy comunicando correctamente el valor de mi producto para justificar el precio?

🔥 No vendas barato por miedo. Usa una estrategia y cobra lo que realmente vale tu trabajo. 💰

4 Estrategias para cobrar lo que vale tu producto y evitar descuentos innecesarios

Si sientes que tus clientes dudan en pagar el precio real de tu producto o servicio, el problema no es el precio, sino la percepción del valor.

Aquí te dejo 20 estrategias para justificar tu precio sin necesidad de descuentos y aumentar la percepción de valor:

📌 1. USA LA ESTRATEGIA DE ANCLAJE DE PRECIOS

💡 Cómo funciona: Presenta tres opciones: una básica, una premium y una intermedia. La intermedia será la más atractiva.

✅ Ejemplo digital:

- Plan básico: \$50
- Plan premium (con bonos y acceso VIP): \$500
- Plan intermedio (mejor relación valor-precio): \$250

✅ Ejemplo físico:

- Café pequeño: \$2
- Café grande: \$5
- Café mediano (mejor opción por poco más de dinero): \$3.50

📌 2. OFRECE BONOS EXCLUSIVOS EN LUGAR DE DESCUENTOS

En vez de bajar el precio, añade algo extra que tenga un alto valor percibido pero bajo costo para ti.

✅ Ejemplo digital: "Compra mi curso hoy y te regalo un PDF con plantillas listas para usar."

✅ Ejemplo físico: "Compra dos cremas faciales y te llevas una mini de regalo."

📌 3. PAQUETES Y COMBOS

En lugar de vender un solo producto, agrégale complementos para que el cliente prefiera pagar más.

✅ Ejemplo digital: "Curso de redes sociales + 3 plantillas de contenido por \$97."

✅ Ejemplo físico: "Shampoo + Acondicionador + Mascarilla por \$20 (en lugar de \$25 por separado)."

📌 4. ESTRATEGIA DEL 'PRECIO PSICOLÓGICO' (\$99 EN LUGAR DE \$100)

Un precio psicológico es un precio más bajo a un número entero. El efecto aparentemente se da por que el dígito de la izquierda, afecta de forma desproporcionada, nuestra percepción.

Se ha demostrado que es más fácil vender a Usd.29, que a Usd.30.

✅ Ejemplo: En lugar de cobrar \$100, cobra \$99.95.

📌 5. AUMENTA LA PERCEPCIÓN DE ESCASEZ Y EXCLUSIVIDAD

Lo que es limitado tiene mayor valor.

✅ Ejemplo digital: "Solo 10 cupos para mi mentoría personalizada este mes."

✅ Ejemplo físico: "Edición limitada, solo 50 unidades disponibles."

📌 6. USA TESTIMONIOS Y CASOS DE ÉXITO

Los clientes pagan más cuando ven que otros lograron buenos resultados con tu producto.

✅ Ejemplo digital: "Ana pasó de ganar \$500 a \$5000 con este método."

✅ Ejemplo físico: "Nuestros clientes notaron un 70% más de hidratación con esta crema."

📌 7. RESALTA EL BENEFICIO PRINCIPAL DE FORMA CLARA

No vendas un producto, vende la transformación que logrará el cliente.

✅ Ejemplo digital: "No compras un curso, compras más libertad y más tiempo para ti."

✅ Ejemplo físico: "No es solo un colchón, es la mejor inversión para dormir como nunca."

📌 8. CREA DIFERENTES NIVELES DE SERVICIO O PRODUCTO

Ofrece opciones para distintos presupuestos, asegurando que la premium tenga más valor.

✅ Ejemplo digital: "Plan básico (curso grabado) – \$50 / Plan VIP (curso + mentoría) – \$500."

✅ Ejemplo físico: "Corte de cabello normal – \$20 / Corte premium con masaje y lavado – \$35."

📌 9. DESTACA EL COSTO DE NO COMPRARLO

Haz que el cliente sienta que perderá más si no lo compra.

✅ Ejemplo digital: "Cada mes que pasas sin aprender esto, pierdes oportunidades de negocio."

✅ Ejemplo físico: "Dormir mal te hace menos productivo. Invierte en el mejor colchón."

📌 10. USA PALABRAS QUE REFUERZEN EL VALOR

La forma en la que hablas de tu producto cambia la percepción de su precio.

❌ "Consultoría de marketing – \$100"

✅ "Sesión estratégica personalizada para triplicar tus ventas – \$100"

📌 11. CREA NOMBRES PREMIUM PARA TUS OFERTAS

UN NOMBRE ATRACTIVO JUSTIFICA UN PRECIO MÁS ALTO.

✅ Ejemplo digital: "No vendas un curso de redes, vende 'El Método de Crecimiento Imparable'."

✅ Ejemplo físico: "No vendas un café, vende 'Café Reserva Especial de los Andes'."

📌 12. NO VENDAS "BARATO", VENDE "ACCESIBLE"

SI TE POSICIONAS COMO "BARATO", LOS CLIENTES NO VALORARÁN TU OFERTA.

✅ Ejemplo: "Acceso exclusivo por solo \$197 (en lugar de decir 'Solo cuesta \$197')."

📌 13. JUSTIFICA TU PRECIO CON TU EXPERIENCIA O CALIDAD

Haz que el cliente entienda que tu conocimiento y calidad valen la inversión.

✅ Ejemplo: "10 años de experiencia y más de 500 alumnos satisfechos garantizan este método."

📌 14. USA PRECIOS TERMINADOS EN NÚMEROS IMPARES

Los precios terminados en 1, 3, 5, 7, 9 están asociados con incrementos en ventas.

✅ Ejemplo: "No cobres \$246, cobra \$245 o \$247."

📌 15. NO OFREZCAS DESCUENTOS, OFRECE 'BENEFICIOS EXCLUSIVOS'

Cambia el lenguaje de descuento a beneficio para mantener la percepción de alto valor.

✅ Ejemplo: "Accede con una oferta especial para miembros VIP" en lugar de "20% de descuento."

📌 16. DESTACA LA INVERSIÓN A LARGO PLAZO

Haz que el cliente vea el ahorro o beneficio a futuro.

✅ Ejemplo digital: "Aprender estas habilidades te ahorrará miles en publicidad."

✅ Ejemplo físico: "Este filtro de agua te ahorrará más de \$500 al año en botellas plásticas."

📌 17. CREA SENSACIÓN DE URGENCIA CON BONOS POR TIEMPO LIMITADO

Ofrece extras por un tiempo específico para incentivar la compra.

✅ Ejemplo digital: "Compra en las próximas 24 horas y recibe una consultoría privada gratis."

✅ Ejemplo físico: "Solo esta semana, llévate un masaje gratis con tu corte de cabello."

📌 18. MUESTRA COMPARACIONES DE VALOR

Haz que el cliente vea que lo que paga es poco en comparación con lo que recibe.

✅ Ejemplo digital: "Mi mentoría cuesta menos que lo que perderás en un solo mes sin estrategia."

✅ Ejemplo físico: "Este bolso de cuero durará 10 años, mientras que los sintéticos duran 1 o 2."

📌 19. USA PAGOS A PLAZOS

Los pagos en cuotas hacen que el precio parezca más accesible. Esto aplica únicamente, si tienes garantías de recuperación, como cobros con tarjetas de crédito, etc.

✅ Ejemplo: "Paga solo \$50 al mes en lugar de \$600 de golpe."

📌 20. REDONDEA PRECIOS CON VALORES JUSTIFICADOS

Si tienes un precio elevado, justifícalo con lo que incluye.

✅ Ejemplo: "Curso completo por \$497 (incluye acceso de por vida, comunidad privada y sesiones en vivo)."

Ahora es tu turno:

1. Elige al menos 3 estrategias y aplícalas a tu producto.
2. Asegúrate de comunicar bien el valor percibido.
3. Revisa si tu precio refleja lo que realmente vale tu oferta.

🌀 EL RETO DE HOY

Cobra lo que vales sin miedo

1. **Calcula el costo unitario de tu producto**
2. Escribe **3 formas** en las que tus clientes **PERCIBEN** el **valor de tu propuesta**
3. **Analiza tus costos, estima un margen y define un Precio de Venta**, considerando la competencia y el Valor Percibido.
4. Analiza al **menos 3 estrategias de precios**, y quédate con una!

🔥 **No cobres menos por miedo. Tu trabajo vale. Usa estrategia y haz que la gente lo pague con gusto.** 🚀💰

⚡ NEURO SHOCK TASK 🧠

- 🌿 Organiza un pequeño espacio de tu casa o escritorio, el orden genera claridad.
- 💛 Agradece el tiempo que tienes hoy para enfocarte en lo importante, cada minuto es un regalo.
- 🧠 Lleva tu Visualización Expansiva a otro nivel. Imagina que alguien te reconoce por tu éxito. ¿Qué te dice? ¿Cómo te hace sentir ese reconocimiento?
- 💎 Eres un imán de oportunidades. Hoy, anota en tu Abundancia Tracking una nueva puerta que se abrió para ti, aunque sea pequeña.
- 🔥 "Vender es servir, y lo hago con amor y autenticidad." Escribe esta frase en un mensaje y envíaselo a tu futuro yo.
- 🗣️ Hoy, dos veces por 3 minutos. Antes de iniciar tu jornada y antes de dormir. Usa la respiración para iniciar y cerrar el día con claridad.

DIAS

EL ARTE DE VENDER SIN SER UN VENDEDOR (NEGOCIO NINJA)

¿Por qué nos da miedo vender?

Porque nos han hecho creer que vender es molestar, insistir, manipular o “forzar” a alguien a comprar algo que no necesita.

Pero ¡eso es un mito!

La verdad es que vender es ayudar.

Si tu producto o servicio resuelve un problema real, entonces vender es simplemente hacer que la solución correcta llegue a la persona que la necesita.

Ejemplo:

✗ Error: "Compra mi curso de productividad."

✓ Correcto: "¿Te gustaría duplicar tu tiempo sin sentirte agotado? Tengo una solución que puede ayudarte."

Dale Carnegie en "Cómo ganar amigos e influir sobre las personas" dice que la clave para persuadir es hacer que la otra persona hable de sí misma.

Cuando cambias la mentalidad de “quiero vender” a “quiero ayudar”, todo se vuelve más fácil.

5 claves para vender sin sentirte un vendedor

1 ESCUCHA MÁS, HABLA MENOS

Tu cliente te dará TODAS las pistas si sabes hacer las preguntas correctas.

📌 Ejemplo:

❌ "Te vendo este servicio."

✅ "¿Qué es lo que más te cuesta en tu negocio ahora mismo?"

Referencia: Dale Carnegie en "Cómo ganar amigos e influir sobre las personas".

2 VENDE EXPERIENCIAS, NO PRODUCTOS

La gente no compra productos, compra emociones y resultados.

📌 Ejemplo:

❌ "Vendo colchones de alta calidad."

✅ "Te ayudaré a dormir mejor y despertar lleno de energía."

Referencia: Seth Godin en "All Marketers Are Liars".

3 USA STORYTELLING

Las historias venden más que las listas de características.

📌 Ejemplo:

"Ana pasaba horas sin conseguir clientes y estaba frustrada. Probó mi método y ahora tiene una lista de espera de clientes."

Referencia: Donald Miller en "Building a StoryBrand".

4 CREA URGENCIA SIN SER AGRESIVO

La gente procrastina. Dale una razón para actuar ahora.

📌 Ejemplo:

"Solo 5 cupos disponibles para mi mentoría personalizada."

Referencia: Robert Cialdini en "Influencia".

5 REDUCE EL RIESGO DE LA COMPRA

Si el cliente siente que no tiene nada que perder, compra con más confianza.

📌 Ejemplo:

"Prueba mi curso 7 días, si no te aporta valor, te devuelvo el 100%."

Referencia: Jeff Walker en "Launch".

¿Cómo empiezo a vender?

Aquí te dejo las 5 acciones inmediatas que puedes tomar HOY MISMO para empezar a vender:

1. Sal a vender en persona.

👉 Visita lugares donde está tu cliente ideal y preséntale tu producto o servicio.

2. Comparte contenido en redes sociales.

👉 Muestra los beneficios de lo que vendes con ejemplos y testimonios.

3. Crea alianzas con otros negocios.

👉 Busca emprendedores que vendan productos complementarios y ofréceles trabajar juntos.

4. Usa tu red de contactos.

👉 Cuéntales a amigos, familiares y conocidos qué ofreces y cómo pueden ayudarte a difundirlo.

5. Activa una estrategia de atracción.

👉 Haz una promo especial, ofrece un webinar gratuito o regala un recurso valioso a cambio de datos de clientes potenciales.

📣 **CLAVE:** Toma acción HOY. No esperes a tener todo perfecto.

3 básicos para comenzar a vender

Una venta no ocurre por casualidad. Se necesitan 3 cosas:

1. Un canal de ventas claro.
2. Una estrategia de atracción efectiva.
3. Una oferta irresistible.

Si aplicas estas 3 claves, tu producto se venderá casi solo.

1 DEFINE TU CANAL DE VENTAS

📣 **Pregunta clave:** ¿Dónde está mi cliente ideal y cómo le gusta comprar?

Los canales de ventas pueden ser:

✅ Ventas directas (en persona o llamadas).

👉 Ejemplo: Si eres consultor, agenda visitas o videollamadas con clientes potenciales.

✅ Redes sociales.

👉 Ejemplo: Si vendes ropa, usa Instagram y TikTok para mostrar combinaciones.

✅ Marketplaces o e-commerce.

👉 Ejemplo: Si vendes artesanías, súbelas a Etsy o MercadoLibre.

📣 **CLAVE:** No intentes vender en todos lados. Elige 1 o 2 canales para empezar.

2 DISEÑA UNA ESTRATEGIA DE ATRACCIÓN

📣 **Pregunta clave:** ¿Cómo haré que mi cliente me descubra?

👉 Ejemplo de estrategias de atracción:

✅ Para productos digitales:

- Publicar tips en redes sociales.
- Ofrecer una clase gratuita en vivo.
- Crear un lead magnet (ejemplo: "Descarga gratis mi guía").

✅ Para productos físicos:

- Hacer demostraciones en ferias o eventos.
- Trabajar con influencers para probar el producto.
- Ofrecer una prueba gratuita o muestreo.

📣 **CLAVE:** Tu cliente no te comprará si no sabe que existes.

3 CREA UNA OFERTA IRRESISTIBLE

📌 Una oferta irresistible tiene 5 elementos clave:

Beneficio claro: ¿Qué gana el cliente?

Diferenciación: ¿Por qué elegirte a ti y no a otro?

Escasez o urgencia: ¿Por qué debe decidir ahora?

Garantía sin riesgo: ¿Qué tan segura es su compra?

Bonos extra: ¿Qué valor adicional obtiene?

3 CREA UNA OFERTA IRRESISTIBLE

📌 Una oferta irresistible tiene 5 elementos clave:

Beneficio claro: ¿Qué gana el cliente?

Diferenciación: ¿Por qué elegirte a ti y no a otro?

Escasez o urgencia: ¿Por qué debe decidir ahora?

Garantía sin riesgo: ¿Qué tan segura es su compra?

Bonos extra: ¿Qué valor adicional obtiene?

EJEMPLOS PARA PRODUCTOS DIGITALES (Cursos, mentorías, ebooks, software)

Curso de Marketing Digital:

📌 “Domina Instagram en 30 días. Incluye plantillas, acceso a grupo exclusivo y garantía de reembolso si no ves resultados en 15 días.”

Mentoría de Finanzas Personales:

📌 “Aprende a invertir con seguridad en 60 días. Solo 10 cupos. Incluye 2 sesiones privadas y acceso a mi cartera de inversiones.”

Software de Productividad:

📌 “Mejora tu enfoque y duplica tu productividad con esta app. Prueba GRATIS por 14 días. Si no te encanta, no pagas nada.”

Ebook de Mentalidad de Éxito:

📌 “Descubre los hábitos de los millonarios. Solo por hoy, descarga GRATIS mi checklist de productividad como bono.”

Suscripción de Clases Online:

📌 “Aprende habilidades nuevas cada mes. Pruébalo GRATIS 7 días. Acceso a más de 200 cursos exclusivos.”

EJEMPLOS PARA PRODUCTOS FÍSICOS

Relojes de Lujo:

📌 “Un reloj que refleja tu éxito. Edición limitada. Solo 50 unidades disponibles.”

Kit de Skincare:

📌 “Piel radiante en 7 días. Incluye guía personalizada + muestras GRATIS para tu tipo de piel.”

Suplementos Naturales:

📌 “Energía sin cafeína. Prueba 30 días SIN RIESGO. Si no notas la diferencia, te devolvemos el dinero.”

Calzado Deportivo:

📌 “Corre más ligero y sin lesiones. Prueba estos tenis por 7 días y si no te convencen, los devuelves sin costo.”

Cafetera Premium:

📌 “El espresso perfecto en 30 segundos. Incluye garantía extendida de 2 años y 1 mes de café GRATIS.”

EJEMPLOS PARA SERVICIOS

Servicio de Coaching:

📣 “Logra tu mejor versión en 90 días. Si después de la primera sesión no sientes progreso, te reembolso el 100%.”

Fotografía Profesional:

📣 “Transforma tu imagen con una sesión de fotos. Solo esta semana, 50% de descuento en el paquete premium.”

Asesoría en Redes Sociales:

📣 “Multiplica tus seguidores en 60 días. Incluye revisión mensual GRATIS de tu estrategia.”

Clases de Inglés Personalizadas:

📣 “Habla inglés con fluidez en 6 meses. Prueba la primera clase GRATIS y sin compromiso.”

Planes de Nutrición Personalizados:

📣 “Baja de peso sin dietas extremas. Si en 30 días no ves cambios, te devolvemos el dinero.”

Restaurante Saludable:

📣 “Menús 100% naturales. Pide tu primer bowl y recibe 50% de descuento en la segunda compra.”

Gimnasio:

📣 “Pierde peso y gana energía. Prueba GRATIS 3 clases sin compromiso.”

Estudio de Yoga:

📣 “Tu primer mes con 20% de descuento. Acceso a clases en vivo + sesiones grabadas.”

Servicio de Peluquería:

📣 “Transforma tu look con un corte + tratamiento GRATIS si reservas esta semana.”

Tienda de Moda:

📣 “Compra hoy y obtén ENVÍO GRATIS + 10% de descuento en tu siguiente compra.”

CONSEJO FINAL:

- ◆ Cuanto más claro y atractivo sea tu beneficio, más irresistible será tu oferta.
- ◆ Agrega urgencia y exclusividad para que la gente actúe de inmediato.
- ◆ Prueba diferentes estrategias y ajusta según la respuesta de tus clientes.

EL RETO DE HOY

A vender!

Analiza, y responde:

- 📌 ¿Dónde vas a vender tu producto?
- 📌 ¿Cómo atraerás clientes a tu negocio?
- 📌 ¿Cómo harás que la gente diga "sí" a tu oferta?

Define tu canal, estrategia de atracción y oferta irresistible y empieza a vender YA. 🚀



NEURO SHOCK TASK 🧠

- 🍀 Cierra los ojos y respira profundo 5 veces, conectando con el momento presente.
- 💛 Agradece un pequeño placer de la vida, como un café caliente, una brisa fresca o una risa inesperada.
- 🧠 Haz que tu Visualización Expansiva sea aún más poderosa. Imagina que superas un gran reto. ¿Qué hiciste para salir adelante? ¿Cómo se siente haberlo logrado?
- 💎 Los negocios exitosos son construidos sobre pequeñas acciones diarias. ¿Qué hiciste hoy que en un mes tendrá un gran impacto? Agrégalo.
- 🔥 "Mi mensaje llega a las personas correctas en el momento perfecto." Escríbelo en un post-it y ponlo en tu computadora.
- 👂 Hoy, tres veces por 3 minutos. Tu negocio y tu mente necesitan equilibrio. Respira profundo, siente estabilidad en cada exhalación.

DIAS

MARKETING QUE ATRAE CLIENTES SIN ESFUERZO



(NEGOCIO NINJA)

Si piensas que hacer marketing es estar todo el día pegado al teléfono publicando sin parar... te tengo buenas noticias: no necesitas ser esclavo de las redes para vender bien. Lo que necesitas es estrategia.

¿Por qué es clave el marketing digital?

El 82% de los consumidores investiga en internet antes de comprar (Google Consumer Insights). Si no tienes presencia digital, no existes para la mayoría de tus clientes potenciales., que como tu y yo, estamos utilizando al menos una de estas redes sociales: Instagram, TikTok, Facebook, LinkedIn (mejor espacio para negocios B2B)

El secreto: Marketing estratégico, no agotador

No se trata de publicar por publicar. Se trata de crear contenido con intención: atraer, conectar y vender sin presionar.

✓ **Regla 80/20:** El 80% de tu contenido debe ser de valor (educativo, entretenido o inspirador) y solo el 20% promocional.

✓ **Habla de beneficios,** no de productos: La gente no quiere una crema hidratante, quiere una piel radiante. No quiere un curso de finanzas, quiere libertad económica.

✓ **Aprovecha el video corto:** TikTok, Reels de Instagram y Shorts de YouTube tienen un 50% más de interacción que las imágenes (Hootsuite, 2024).

✓ **Automatiza lo que puedas:** Usa herramientas para programar publicaciones y responder mensajes sin que te quiten el sueño.

✓ **Hazlo a tu manera:** Si te gustan los videos, haz videos. Si prefieres escribir, usa Twitter o blogs. La clave es que disfrutes el proceso para ser constante.

🔥 Hacks para crear contenido sin volverte loco

Si no sabes qué publicar, usa estos trucos:

🧐 Descubre lo que la gente está buscando

- Google Trends: Encuentra tendencias en tu nicho.
- Answer The Public: Descubre preguntas reales de clientes potenciales.
- Explora lo que hace la competencia: Analiza qué publicaciones les funcionan y adáptalas con tu estilo.

👉 Genera títulos que enganchen

- Tweak Your Biz: Crea titulares impactantes.
- CoSchedule Headline Analyzer: Evalúa qué tan atractivos son tus títulos.

📱 Apps para hacer videos sin esfuerzo

- CapCut (Edición rápida y efectos).
- InShot (Fácil para videos y reels).
- Canva (Para diseñar imágenes, carruseles y miniaturas pro).

📺 Automatiza y programa

- Meta Business Suite (Para programar Facebook e Instagram).
- Later o Buffer (Para manejar varias redes a la vez).

🚀 ¿qué es un elevator pitch y cómo hacerlo?

Un Elevator Pitch es una presentación rápida (30-60 segundos) que resume quién eres, qué haces y por qué alguien debería interesarse en tu negocio.

Se llama así porque debe ser tan breve y convincente como para explicarlo en lo que dura un viaje en ascensor.

Fórmula para un Elevator Pitch efectivo:

Quién eres y qué haces → Explica en una frase clara y directa.

Qué problema resuelves → ¿Qué necesidad tiene tu cliente ideal?

Cómo lo resuelves → ¿Cuál es tu producto o servicio y en qué se diferencia?

Llamado a la acción → ¿Qué quieres que haga la otra persona? (Seguirte, contactarte, agendar una llamada, etc.)

♦ **Ejemplo de Elevator Pitch:**

✗ "Soy coach financiero."

✓ "Ayudo a emprendedores a tomar el control de sus finanzas para que logren estabilidad y libertad económica sin estrés. ¿Te gustaría conocer mi método?"

Tu perfil es tu carta de presentación

"Tu foto de perfil y tu biografía deben transmitir en segundos lo que ofreces. Usa un ELEVATOR PITCH claro

IMPORTANTE: Asegúrate de que haya un botón claro de contacto en tu perfil (WhatsApp, email o enlace directo a tu oferta).

EL RETO DE HOY

Crea tu primer plan de Marketing

1 Revisa todo lo que has levantado a lo largo del reto, sobre tu cliente ideal:

- ¿Quién es?
- ¿Qué problema tiene?
- ¿Dónde pasa su tiempo en redes sociales?

2 Elige 2 redes sociales principales desde donde te comunicarás con tu cliente.

- ¿Tu cliente está en Instagram, TikTok, YouTube o LinkedIn?

3 Planifica tu contenido

- Define 3 temas clave que interesen a tu cliente: Sus necesidades, sus aspiraciones, su día a día y obstáculos.
- Por cada tema, puedes enlistar 4 títulos. Esto te permitirá tener 12 publicaciones.
- Distribuye estas 12 publicaciones en 3 tipos de contenido (videos, posts, secuencias o carruseles, historias destacadas)
- Desarrolla las 12 publicaciones.
- Usa la regla 80/20 (80% contenido de valor, 20% promoción). Si tienes 12 publicaciones de valor como se sugiere en esta guía, puedes hacer hasta 3 publicaciones para comunicar la transformación que tu producto o servicio, ofrece.

4 Crea tu biografía optimizada

- Explica en una frase cómo ayudas a tu cliente.
- Verifica que tu potencial cliente, visualice de forma inmediata, la forma de contactarte fácilmente.
- Utiliza una foto que comunique.

5 Haz tu primer post HOY

- Usa una tendencia o responde una duda frecuente de tus clientes.

✅ **No necesitas ser experto en marketing. Solo necesitas empezar, probar y mejorar.**

Tu negocio merece ser visto, y ahora ya sabes cómo lograrlo sin matarte en el intento. 💪🔥

NEURO SHOCK TASK 🧠

✳️ Di NO a algo que no quieres hacer y date permiso de priorizarte.

💛 Agradece la resiliencia que has desarrollado, la capacidad de seguir adelante sin importar los obstáculos.

🧐 Hoy tu Visualización Expansiva será aún más real. Observa cómo tus clientes hablan de tu negocio. ¿Qué dicen de ti? ¿Qué los hace regresar una y otra vez?

💎 La confianza se gana con evidencia. Hoy, revisa tu Abundancia Tracking y mira todo lo que ya has sumado. ¡Eres más abundante de lo que crees!

🔥 "Mido mis avances y ajusto con inteligencia para seguir creciendo." Cántalo con emoción mientras te duchas.

🧘 Hoy, una vez por 4 minutos. Profundiza en la sensación de quietud y enfoque. Tu claridad se expande con cada respiración.

DIAS

GPS DE TU NEGOCIO — MIDE, ANALIZA Y AJUSTA COMO UN EXPERTO (NEGOCIO NINJA)

Si no puedes medirlo, no puedes mejorarlo. Tu negocio no avanza solo por trabajar más, sino por tomar decisiones inteligentes basadas en datos.

¿Qué debes medir para saber si tu negocio está creciendo?

Olvídate de mirar solo cuánto dinero entra y sale. Hay 4 indicadores clave que debes seguir:

VENTAS Y FUENTES DE CLIENTES

- ¿Cuánto tus ventas han subido o bajado? ¿la temporada ha influido?
- ¿De dónde vienen tus clientes? ¿Publicidad, redes sociales, boca a boca?
- ¿Cuántos clientes nuevos tienes al mes?
- ¿Cuántos repiten compras?
- ¿Cuántas ventas vienen por recomendación?

✓ Si un cliente solo compra una vez, necesitas más clientes nuevos.

✓ Si un cliente vuelve a comprar, necesitas enfocarte en fidelización.

COSTOS Y RENTABILIDAD

- ¿Cuánto cuesta adquirir un cliente nuevo? (Costo de adquisición de cliente o CAC).
- ¿Cuál es tu margen de ganancia después de restar costos?
- ¿Tus costos están subiendo o bajando?

EFICIENCIA DE TUS ACCIONES

- ¿Qué estrategias te están trayendo más clientes?
- ¿Cuáles generan más ventas?
- ¿Cuánto tiempo pasa desde que alguien te conoce hasta que compra?

¿Cada cuánto se miden estos números?

- ◆ **Diario:** Ventas, gastos operativos y costos imprevistos.
- ◆ **Semanal:** Publicidad, interacciones en redes, clientes nuevos y recurrentes.
- ◆ **Mensual:** Rentabilidad, costos fijos y variables, margen de ganancia.
- ◆ **Trimestral:** Expansión, nuevas estrategias, ajuste de precios y crecimiento.

¿Cómo ajustar si algo no va bien?

Si las ventas bajan...

- ✓ Revisa si necesitas atraer más clientes nuevos (publicidad, redes, alianzas).
- ✓ Mejora la experiencia del cliente para incentivar la recompra.
- ✓ Crea ofertas irresistibles o descuentos estratégicos.

Si los costos suben...

- ✓ Negocia con proveedores o busca alternativas más rentables.
- ✓ Identifica gastos innecesarios y elimínalos.
- ✓ Aumenta los precios sin afectar el valor percibido.

Si el margen de ganancia es bajo...

- ✓ Reduce costos sin sacrificar calidad.
- ✓ Vende más a los mismos clientes (upselling o cross-selling).
- ✓ Enfócate en productos o servicios con mayor rentabilidad.

🌀 EL RETO DE HOY

Define el punto cero y mide!

Destina un cuaderno o una hoja de cálculo, de uso exclusivo para tu GPS. Te será más fácil, monitorear los indicadores principales.

- ◆ **Diario:** Ventas, Costos, Gastos, Imprevistos que te disparan los números hacia arriba o hacia abajo.
- ◆ **Semanal:** Date un tiempito para consolidar la información de la semana respecto a ventas, costos y gastos, así como para analizar también el número de clientes nuevos que pueden aparecer, el impacto de la publicidad
- ◆ **Mensual:** En este punto, ya podemos revisar la Rentabilidad Global y donde están las mayores fuentes de costos, de ingresos, para observar y definir acciones de mejora en los próximos 30 días.
- ◆ **Trimestral:** Recopilamos para aprender y seguir creciendo.

✅ **No se trata de trabajar más, sino de trabajar con inteligencia. Si mides, ajustas y mejoras constantemente, tu negocio crecerá con menos esfuerzo.** 🚀🔥

⚡ NEURO SHOCK TASK 🧠

- 🌱 Sonríe frente al espejo y reconoce lo increíble que eres.
- 💛 Agradece la creatividad que fluye dentro de ti, permitiéndote ver soluciones donde otros ven problemas.
- 🧠 Repite tu Visualización Expansiva con mayor intensidad. Agrega movimiento: ¿Cómo te ves en acción, trabajando, liderando, decidiendo?
- 💎 Tu mente está cambiando, y eso ya es un logro. Hoy, registra un pensamiento de escasez que convertiste en abundancia.
- 🔥 "Cada acción que tomo me acerca más a mis objetivos." Escríbelo en un post-it y ponlo en tu agenda.
- 🧘 Hoy, dos veces por 4 minutos. Conéctate con la respiración en momentos de estrés. Usa este entrenamiento como tu herramienta de poder.

DIAS

DEJA DE HACER POR HACER

(NEGOCIO NINJA)

Has llegado al punto donde ya sabes que un negocio no solo requiere muchas actividades para sostenerse y vender, sino que también necesita tu enfoque total en lo que realmente importa.

Porque, seamos honestos... ¿cuántas veces has sentido que trabajas un montón, pero los resultados no llegan? 🤔

Aquí es donde entra la acción responsable:

- Aceptar los resultados tal como son.
- Dejar de perder tiempo culpando, justificando o lamentándose.
- Aprender, ajustar y avanzar.

📌 **Clave:** Si sientes que estás apagando incendios todo el día y que no te alcanza el tiempo para lo importante... entonces necesitas un sistema para priorizar, planificar y simplificar.

🔥 ¿Cómo priorizar tareas para evitar el agotamiento y la improductividad?

Aquí aplicamos la famosa Matriz de Eisenhower 🇺🇸, que te ayuda a dividir tus tareas en 4 cuadrantes para enfocarte en lo que realmente importa.

Tareas Urgentes e Importantes

🔥 HAZLAS YA

- Responder a clientes listos para comprar.
- Resolver un problema crítico que puede afectar ingresos.

Tareas Importantes pero NO Urgentes

📅 PROGRAMÁMALAS

- Crear contenido para redes.
- Buscar nuevas alianzas estratégicas.
- Diseñar procesos para optimizar tu tiempo.

Tareas Urgentes pero NO Importantes

👉 DELEGALAS

- Revisar correos sin relevancia inmediata.
- Resolver pequeñas dudas de clientes que pueden ser automatizadas.

Tareas NO Urgentes y NO Importantes

🚫 ELIMÍNALAS

- Pasar 2 horas viendo TikTok sin propósito.
- Hacer tareas administrativas que no generan ingresos.

📌 Ejemplo práctico:

Imagina que vendes cursos online:

- Urgente e Importante: Responder mensajes de clientes a punto de comprar.
- Importante pero No Urgente: Crear nuevo contenido para Instagram.
- Urgente pero No Importante: Subir historias diarias (esto puedes automatizarlo).
- No Urgente y No Importante: Ver memes en Twitter por 3 horas.

Métodos para planificar tu tiempo y enfocarte en lo que genera ingresos

Si no planeas tu día, otros lo harán por ti (tus clientes, las redes sociales, los mensajes...)

Así que aquí te dejo tres métodos probados para que organices tu tiempo como un ninja 🥷:

Bloques de Tiempo (Time Blocking)

- Reserva mínimo 3 horas diarias para tareas estratégicas (ventas, contenido, networking).
- Apaga notificaciones y evita distracciones en ese tiempo.
- Usa herramientas como Google Calendar o agendas físicas para agendarte.

Regla del 80/20 (Principio de Pareto)

- El 20% de tus actividades generan el 80% de los resultados.
- Identifica qué acciones realmente te acercan a tus objetivos y descarta el resto.
- Ejemplo: Si el 80% de tus ventas vienen de Instagram, deja de perder tiempo en redes que no convierten.

Método Pomodoro 🍅 (Para evitar la procrastinación)

- Trabaja en bloques de 25 minutos sin interrupciones.
- Descansa 5 minutos y repite.
- Después de 4 ciclos, toma un descanso largo de 15-30 minutos.
- Usa temporizadores físicos o relojes de arena para medir tu productividad sin depender de apps.

La productividad también es descansar y recargar energía

Si crees que trabajar 24/7 te hará más exitoso... estás equivocado. ❌

Las mejores ideas no surgen en el caos, sino cuando tu mente tiene espacio para respirar.

📌 CÓMO RESETEARTE Y MANTENERTE PRODUCTIVO SIN AGOTARTE:

- ◆ Descansa bien → Dormir menos de 6 horas baja tu concentración y energía.
- ◆ Medita → La meditación (de la que ya hemos hablado) te ayuda a enfocarte y reducir el estrés.
- ◆ Cambia de actividad → Hacer otra cosa completamente distinta (leer, pintar, caminar) le da espacio a tu creatividad.
- ◆ Dúchate con agua fría o caliente → Te ayuda a relajar músculos y mejorar el enfoque.
- ◆ Desconéctate de la pantalla → Deja el celular por un rato y conecta con el mundo real.

Organiza tu espacio para un negocio más productivo

No puedes trabajar bien en un ambiente desordenado. Tu espacio influye en tu productividad.

📌 CÓMO OPTIMIZAR TU OFICINA O ESPACIO DE TRABAJO:

- ✅ Ordena tu escritorio → Menos desorden, menos distracción.
- ✅ Usa aromas estimulantes → Lavanda para relajarte, menta para concentración.
- ✅ Pon música adecuada → Jazz, Lo-Fi o sonidos binaurales ayudan a la productividad.

- ✅ Limpia tu entorno digital → Borra archivos, correos y chats innecesarios, organiza tu escritorio digital en carpetas claras, elimina apps y redes sociales que no utilizas, silencia notificaciones.

Herramientas para mejorar tu día a día

No necesitas un asistente personal, necesitas herramientas inteligentes que te ahorren tiempo.

📌 GESTIÓN DE TAREAS:

- Trello / Agenda física → Para organizar ideas y proyectos.
- Notion / Libreta de planificación → Para planificar y almacenar información clave.
- ClickUp / Listas en papel → Para manejar todas tus tareas en un solo lugar.

📌 AUTOMATIZACIÓN:

- Zapier → Para conectar apps y automatizar tareas repetitivas.
- ManyChat → Para automatizar respuestas en redes sociales.

📌 GESTIÓN DE TIEMPO:

- RescueTime → Analiza en qué pierdes el tiempo en tu computadora.
- Toggl / Reloj de pared con alarmas → Para medir cuánto tiempo gastas en cada tarea.

📌 ORGANIZACIÓN TRADICIONAL (NO DIGITAL):

- Agenda o planner físico → Para escribir las prioridades del día sin depender de pantallas.
- Pizarra de planificación → Para visualizar metas semanales y tareas clave.
- Diagrama de Gantt en papel → Para organizar tareas en el tiempo con fechas claras.

- Notas adhesivas (Post-it) → Para recordatorios rápidos y priorización visual.
- Cuaderno de productividad → Para anotar avances, ideas y áreas de mejora.

EL RETO DE HOY

Organización que expande

1 Aplica la Matriz de Eisenhower:

Haz una lista de todas tus tareas y divídelas en los 4 cuadrantes. Te dejo un formato en la página siguiente.


2 Bloquea 3 horas diarias para actividades estratégicas:

Enfócate en ventas, marketing y crecimiento del negocio.

3 Define tu rutina de productividad:


Decide a qué hora comienzas y terminas cada día.


4 Usa herramientas como una agenda física, Trello o Notion para priorizar tareas.


 **Recuerda: Un negocio bien organizado crece más rápido y con menos esfuerzo. Si planificas bien tu tiempo, tendrás más ventas, menos estrés y más libertad. ¡Vamos por ello!** 💪🔥


NEURO SHOCK TASK

 Escribe una lista de 5 cosas que amas de ti y léela en voz alta.

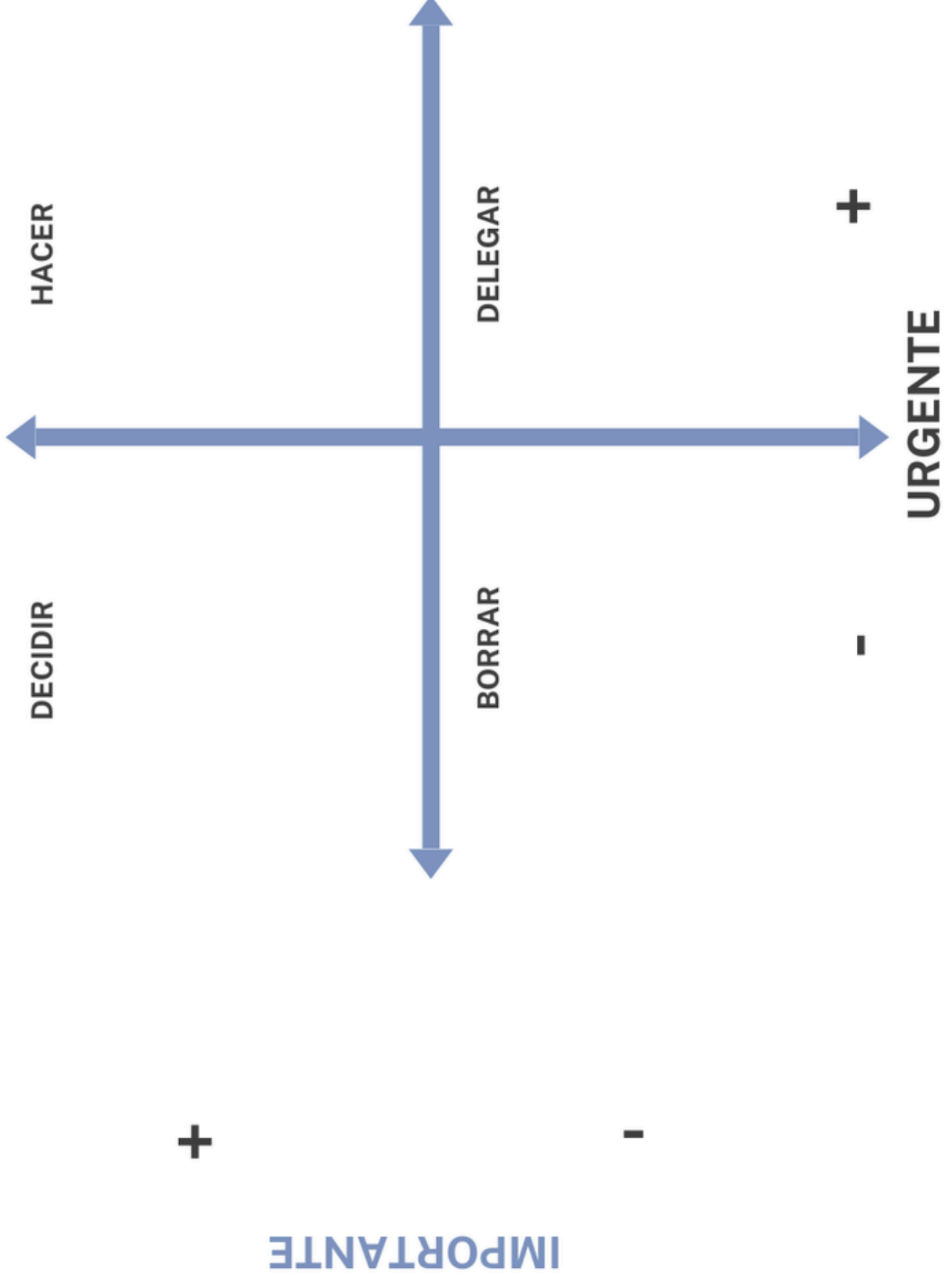
 Agradece el descanso y la paz que tu cuerpo y mente reciben al final del día.

 Sumérgete en tu Visualización Expansiva y conecta con tu propósito. ¿Qué impacto estás dejando en el mundo con tu negocio?

 "Siempre puedo aprender algo nuevo que me haga crecer." Dilo en voz alta con una gran sonrisa.

 Hoy, tres veces por 4 minutos. Ahora tu respiración es más fluida. Permite que cada inhalación traiga abundancia y cada exhalación libere resistencia.

Matriz Eisenhower



DIAS 20

APRENDER PARA GANAR – HABILIDADES CLAVE PARA ESCALAR (MENTAL BOOST)

Si has llegado hasta aquí, es porque ya hiciste lo más difícil: empezar. Comenzaste con lo que tenías, aprendiste en el camino y ahora es momento de mirar hacia adelante.

Pero, ojo... no se trata de hacer más, sino de hacer mejor.

Aquí es donde entra el aprendizaje estratégico: **¿qué necesitas aprender para que tu negocio crezca sin que tú te esclavices en el proceso?**

✦ Piensa en esto:

- ¿Cuáles son las tareas que aún haces manualmente y podrías delegar o automatizar?
- ¿Qué habilidades podrían hacer que tu negocio facture más sin que tú trabajes más horas?
- ¿Qué nuevos conocimientos podrían abrirte puertas en mercados más grandes?

Las 4 habilidades que necesitas para llevar tu negocio a otro nivel (escalar), y no morir en el intento

LIDERAZGO Y DELEGACIÓN

Si sigues haciendo todo tú solo, te vas a quemar. Aprender a delegar es clave para crecer.

📌 Ejemplo:

- Jeff Bezos no empacaba los libros de Amazon, delegó y automatizó el proceso.
- Un dueño de restaurante no puede cocinar, atender mesas y administrar al mismo tiempo.

Cómo mejorar esta habilidad:

- ✓ **Aprende a contratar freelancers** o asistentes virtuales para tareas repetitivas.
- ✓ **Usa herramientas como** Trello o ClickUp para gestionar equipos sin caos.
- ✓ **Confía en tu equipo y dales** autonomía en tareas específicas.

📖 Referencia: "Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva" – Stephen Covey (Habla de la importancia de enfocarte en lo importante y delegar lo operativo).

VENTAS Y NEGOCIACIÓN

Sin ventas, no hay negocio. Punto.

📌 Ejemplo:

- Un coach que no sabe vender sus sesiones, se queda sin clientes.
- Una tienda online sin una estrategia de ventas, se queda con el stock lleno.

Cómo mejorar esta habilidad:

- ✓ **Aprende a cerrar ventas** sin sonar desesperado (usa la técnica AIDA: Atención, Interés, Deseo, Acción).
- ✓ **Aprende sobre upselling y cross-selling** para aumentar el valor promedio de compra de tus clientes.
- ✓ **Perfecciona tu elevator pitch** para explicar tu negocio en 30 segundos.

📖 Referencia: "Vendes o vendes" – Grant Cardone (Libro clave para entender que vender es ayudar).

MARKETING DIGITAL Y CONTENIDO QUE ATRAE

Tu negocio necesita clientes nuevos todos los días.

📌 Ejemplo:

- Un diseñador gráfico que publica en Instagram atrae más clientes que otro que solo espera recomendaciones.
- Una tienda online que usa anuncios en Facebook genera ventas automáticas.

Cómo mejorar esta habilidad:

- ✓ **Aprende a usar Redes Sociales**, de acuerdo al nicho en el que estás. Aprender facilita la delegación!
- ✓ **Automatiza contenido con Meta Business Suite** o Later para no vivir pegado a las redes.
- ✓ **Aprende a crear Publicidad con Redes Sociales**.

📖 Referencia: "This Is Marketing" – Seth Godin
(Explica cómo hacer marketing sin ser invasivo).

MANEJO DE DINERO Y CRECIMIENTO FINANCIERO

El dinero mal administrado se esfuma. Si no sabes manejarlo, no importa cuánto factures, siempre sentirás que no es suficiente.

📌 Ejemplo:

- Un negocio que vende bien pero gasta mal termina en bancarrota.
- Un emprendedor que reinvierte con estrategia crece más rápido.

Cómo mejorar esta habilidad:

✓ **Define tu salario como emprendedor** y evita gastar el dinero del negocio en gastos personales.

✓ **Aprende sobre márgenes, costos y reinversión.**

✓ **Usa herramientas como Wave, QuickBooks o una simple hoja de Excel para llevar control financiero.**

📖 Referencia: "El cuadrante del flujo de dinero" – Robert Kiyosaki (Explica cómo piensan los ricos sobre el dinero).

EL RETO DE HOY

Aprende y Expande

1 Evalúa dónde estás ahora


- ¿Qué tareas sigues haciendo manualmente?
- ¿Qué cosas te frenan para crecer?


2 Identifica qué habilidad necesitas mejorar

- Si quieres más clientes → Aprende ventas y marketing.
- Si trabajas demasiado → Aprende a delegar y organizarte.
- Si sientes que el dinero no alcanza → Aprende finanzas y precios.


3 Crea un plan de acción


- 📖 Encuentra un libro o curso sobre la habilidad que necesitas.
- ⌚ Dedica 30 minutos al día a aprender y aplicar.
- 📅 Establece un plazo (ejemplo: en 3 meses quiero dominar ventas).


 **No tienes que saberlo todo hoy, pero siempre puedes mejorar un poco cada día.**


 ¿Cuál es la primera habilidad que vas a aprender? ¡Empieza ahora! 🔥


NEURO SHOCK TASK


 Dedicar 5 minutos a simplemente estar en silencio, sin hacer nada.

 Agradece por el apoyo invisible del universo, por todas las sincronicidades y señales que te guían.

 Hoy, en tu Visualización Expansiva, imagina tu cuenta bancaria. Observa cómo crecen tus ingresos, cómo administras el dinero con inteligencia y confianza.

 Los negocios crecen cuando sus dueños crecen. ¿Qué conocimiento, curso o lectura te aportó valor hoy? Escríbelo en tu Abundancia Tracking.

 "Mi negocio es un imán de abundancia y éxito." Escríbelo en un post-it y colócalo donde lo veas cada mañana.

 Hoy, una vez por 5 minutos. Disfruta del proceso. Siente cómo tu cuerpo y mente se sincronizan.

DIA 21

TU MAPA HACIA EL ÉXITO – PLAN DE ACCIÓN PARA UN NEGOCIO ABUNDANTE 🥷 (NEGOCIO NINJA)

¡Lo lograste! 21 días de enfoque, claridad y acción.

Ahora viene la parte que hará la diferencia:
convertir todo en un plan real y accionable.

**Porque sí, soñar es lindo, pero los negocios
crecen con acción estratégica.**

Si este es tu primer negocio o estás lanzando tu
primer producto/servicio, no te preocupes.

Aquí te guiaré paso a paso con ejemplos súper
sencillos para que puedas comenzar a aplicar ya,
con tu propia información.

Paso 1: Establece Objetivos



Si no tienes objetivos claros, cualquier cosa que hagas parecerá "trabajo", pero sin dirección. Y eso es lo que queremos evitar.

Los objetivos deben ser SMART:

- ✓ **Específicos:** ¿Qué quieres lograr? (Ejemplo: vender 50 unidades en 2 meses).
- ✓ **Medibles:** ¿Cómo sabrás que lo lograste? (Ejemplo: 50 clientes nuevos).
- ✓ **Alcanzables:** ¿Realista según tus recursos?
- ✓ **Relevantes:** ¿Clave para que tu negocio avance?
- ✓ **Temporales:** ¿Cuándo lo lograrás?

📌 Ejemplo de objetivo SMART para un producto físico:

👉 Vender 30 kits de velas aromáticas en los próximos 45 días

📌 Ejemplo de objetivo SMART para un producto digital:

👉 Conseguir 20 alumnos para mi curso online de organización en los próximos 60 días

📌 Ejemplo de objetivo NO SMART:

✗ "Quiero vender mucho" → ¿Cuánto es "mucho"? ¿En cuánto tiempo? No sirve, demasiado vago.

Paso 2: Aclara tu posición actual, ¿dónde estás?

El FODA es una herramienta simple pero poderosa para saber dónde estás parado y qué puedes aprovechar.

Se divide en:

ASPECTOS INTERNOS

(dependen de ti)

Fortalezas (F) ✓

Lo que ya tienes: habilidades, conocimientos, contactos, productos únicos.

Debilidades (D) ⚠️

Aspectos que necesitas mejorar: falta de experiencia, poco capital, redes sociales descuidadas.

ASPECTOS EXTERNOS

(que no puedes controlar)

Oportunidades (O) 🍀

Factores externos que pueden beneficiarte: tendencias, demanda creciente, eventos relevantes.

Amenazas (A) ⚡

Riesgos externos: crisis económica, más competencia, cambios en el mercado.

📌 Ejemplo FODA de un negocio físico (venta de velas):

✓ F: Producto artesanal único, packaging atractivo.

✓ O: Creciente interés por productos eco-friendly.

⚠️ D: Poca visibilidad en redes, falta de clientes fieles.

⚡ A: Competencia de grandes marcas con precios más bajos.

📌 Ejemplo FODA de un producto digital (curso online de productividad):

- ✅ F: Experiencia en organización, metodología clara.
- ✅ O: Cada vez más gente quiere aprender online.
- ⚠️ D: No tengo comunidad en redes, poca inversión en publicidad.
- ⚡ A: Mucha competencia con cursos gratuitos en YouTube.

💡 ¿Para qué sirve el FODA? Para definir estrategias basadas en lo que YA tienes a favor y en lo que puedes mejorar rápido.

Paso 3: Plantea las estrategias principales

Empiezo diciéndote que los Objetivos no se cambian. Las estrategias, sí. Las estrategias son los caminos que nos llevan a cumplir con nuestros objetivos y simplemente nacen de responder COMO (objetivos). Si tu Objetivo es vender 10.000 camisetas en dos meses, responde entonces: COMO vender 10.000 camisetas en un mes.

Ahora, lo más eficiente en este punto, es responderlo desde las Areas de Producción y Ventas.

Si una estrategia, ha sido implementada, tal como lo has planteado, y no da los resultados esperados, debe ser cambiada INMEDIATAMENTE.

Ahora que conoces, cuál es tu objetivo, tu posición actual, el paso siguiente es contestar COMO lograré llegar a ese punto objetivo, partiendo desde donde estoy.

Cada estrategia, depende 100% de la situación inicial y el objetivo de cada negocio. Sin embargo, te puedo sugerir algunas como referencia.

Por ende, lo que le funcionó a un negocio, no necesariamente tendrá éxito en el tuyo. Las estrategias NO SE COPIAN, se adaptan.

Te dejo aquí algunas que pueden ayudarte a indagar sobre cuál será tu camino. Recuerda, la clave está en responder COMO.

1 ESTRATEGIA DE PRODUCCIÓN 🏭

Si tu negocio es físico:

- ✅ Optimiza costos: Compra insumos en cantidad para reducir costos unitarios.
 - ✅ Prueba antes de producir en masa: Vende 10 productos y ajusta según la demanda.
 - ✅ Documenta tu proceso: Asegúrate de que cada producto tenga un estándar de calidad.
- Si tu negocio es digital:
- ✅ Automatiza procesos: Usa plataformas como Hotmart o Gumroad para vender cursos.
 - ✅ Crea contenido en bloque: En vez de grabar videos cada día, graba 5 en un día y prográmalos.
 - ✅ Beta testers: Ofrece tu curso a 5 personas gratis a cambio de testimonios reales.

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN Y VENTAS 💰

Si no promocionas, no vendes. Y si no vendes, tu negocio muere.

📌 Opciones para negocios físicos:

- 🚀 Vender en ferias o mercados locales.
- 🚀 Colaboraciones con tiendas para vender en consignación.
- 🚀 Publicidad en redes sociales (Facebook e Instagram Ads).
- 🚀 Regalar muestras a influencers pequeños de tu nicho.

📌 Opciones para negocios digitales:

- 🚀 Crear contenido útil en Instagram y TikTok.
- 🚀 Estrategia de email marketing para nutrir a posibles clientes.
- 🚀 Webinar gratuito para demostrar tu expertise.
- 🚀 Publicidad segmentada en Facebook Ads para atraer leads.

Paso 4: Crea tu plan de Acción

Esto no es una oda motivacional, ni algo que llevas en la cabeza, de memoria. Esto es algo que se VE (por ti, por la gente que te rodea, por el equipo), que explica fácilmente lo que hay que hacer.

Zapatero a tu zapato!... Tan claro, que al VERLO de forma frecuente (porque está en tu PC y lo revisas, porque es parte de tu fondo de escritorio, o porque lo tienes pegado en tu corcho, agenda, etc., tu cerebro nuevamente RECUERDA tu objetivo, organiza los recursos, y te TRAE nuevas oportunidades, o datos que quizás antes no tenías opción de ver.

El Plan de acción debe ser SIMPLE y ENTENDIBLE para ti y quien en nombre tuyo, y bajo tu supervisión, haga ciertas tareas.

Contiene información básica como: TAREA, RESPONSABLE, PLAZO, y MEDICION (lo que me indica que la tarea ha sido concluída).

Al final de este día, encontrarás un ejemplo con datos ficticios y uno en blanco, para que te inspires y comiences a trabajar en él.

Por supuesto, el PLAN DE ACCION, es la base de la AGENDA que debes cumplir. Por lo cual, va de la mano con este recurso, físico o digital.

No van aislados!

Paso 5: Revisión y Ajustes

Esto es CLAVE. Lo que no se mide, no se mejora.

📌 Cada cuánto revisar:

- 📅 Semanal: ¿Cuántos clientes nuevos? ¿Qué publicaciones funcionaron mejor?
- 📅 Mensual: ¿Cuánto vendiste? ¿Cuánto gastaste?
- 📅 Trimestral: ¿Qué estrategia trajo más resultados? ¿Qué mejorar?

📌 Si algo NO funciona:

- ✅ Cambia tu mensaje o el canal de promoción.
- ✅ Pregunta a tus clientes qué mejorarían.
- ✅ Ajusta precios, empaque o contenido según las respuestas.

🌀 EL RETO DE HOY

Tu negocio en marcha, actúa!...

Si quieres tener un negocio, el plan es todo!

- Elabora tu Plan de Negocios. Te dejo un formato FODA, un Cuadro de Acción, para que te inspires!
- Asigna las acciones estratégicas, en tu agenda.

No se trata de hacer TODO perfecto desde el principio. Se trata de empezar, medir, ajustar y mejorar. 🚀

Este no es el final, es el principio real de tu negocio. Aplícalo, mide, ajusta y sigue creciendo. ¡Nos vemos en la cima! 🌟🔥

⚡ NEURO SHOCK TASK 🧠

✪ Regálate una pausa sin culpa, un momento para solo disfrutar el presente.

💛 Agradece por la comunidad de emprendedores, personas que, como tú, buscan crecer y ayudar a otros.

🧐 Hoy en tu Visualización Expansiva, simplemente disfruta del éxito. No hay dudas, no hay preocupaciones. Solo goza la vida que has construido. 🌟

💎 La abundancia se cultiva con gratitud. Hoy, registra en tu Abundancia Tracking algo inesperado que llegó a tu vida y que apreciaste.

🔥 "Tengo un plan de acción claro y estoy listo para triunfar." Grita esta afirmación con entusiasmo y celébralo con una gran sonrisa.

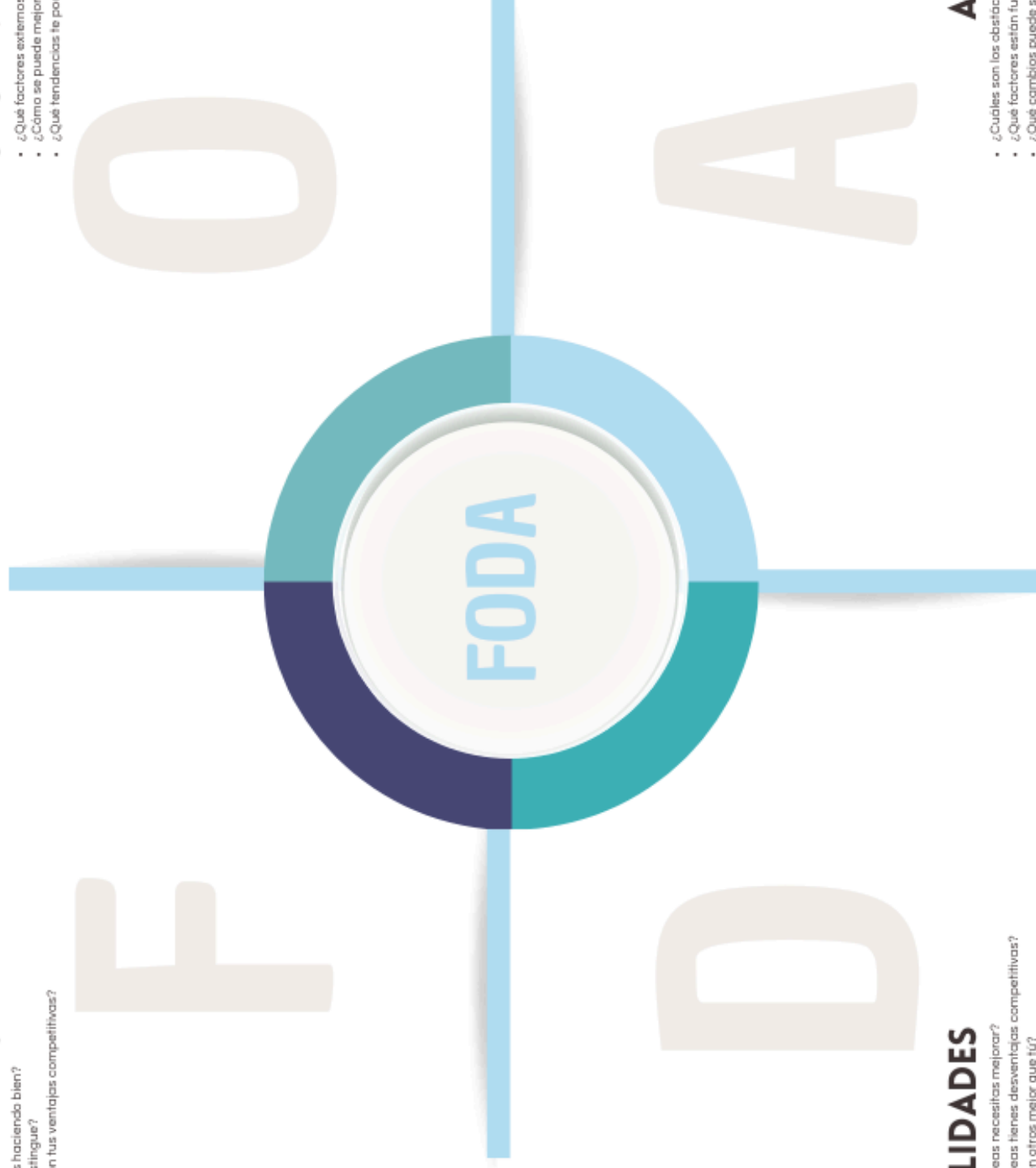
🧠 Hoy, tres veces por 5 minutos. Inhala claridad, exhala bloqueos. Deja que el aire te recuerde que todo fluye a su tiempo.

FORTALEZAS

- ¿Qué estás haciendo bien?
- ¿Qué te distingue?
- ¿Cuáles son tus ventajas competitivas?

OPORTUNIDADES

- ¿Qué factores externos puedes aprovechar?
- ¿Cómo se puede mejorar?
- ¿Qué tendencias te podrían beneficiar?



DEBILIDADES

- ¿En qué áreas necesitas mejorar?
- ¿En qué áreas tienes desventajas competitivas?
- ¿Qué hacen otros mejor que tú?

AMENAZAS

- ¿Cuáles son los obstáculos a los que te enfrentas?
- ¿Qué factores están fuera de tu control?
- ¿Qué cambios puede sufrir el entorno?

Cuadro de acción

Tarea	Responsable	Plazo	Medición
Crear Instagram del Negocio	Yo	1 Octubre 25	Perfil Optimizado, 5 publicaciones
Diseñar empaque	Juan P, diseñador	12 Sept 25	3 opciones listas, para elegir
Hacer Publicidad en Facebook	Sofia T, Mkg	1 Nov 25	500 visitas al sitio web
Contactar 10 tiendas físicas	Yo	15 octubre 25	2 alianzas confirmadas

Algo más...

Hoy no me despido, hoy te reconozco. 🙌

Emprender no es un acto de valentía. Es mirarte al espejo y decirte:
"Merezco más. Puedo más. Lo haré."

Te has probado a ti mismo:

- 🔥 Visión para imaginar lo imposible.
- 🔥 Coraje para lanzarte sin certezas.
- 🔥 Resiliencia para levantarte tras cada caída.

Esto no es el final. Es el verdadero comienzo.

🚀 La única clave del éxito: NO PARAR.

Habrás días épicos y días duros. Pero el éxito no está en los números, está en tu capacidad de seguir adelante cuando todo parece en contra.

🌟 No hay una fórmula mágica. No hay un solo camino.

Tú eres único. Tu negocio es único. Eso hace que este viaje valga la pena.

👏 Mi admiración para ti.

Por atreverte. Por creer en ti. Por construir un negocio alineado con tus sueños, sin sacrificar tu paz.

💡 Esto no es solo un reto de negocios, es un reto de transformación.

Así que sigue. Construye, crece, expande.

El mundo necesita lo que solo tú puedes ofrecer.

Nos vemos en la cima, emprendedor. Porque ahí es donde perteneces. 🚀🌟

Bibliografía *referencial*

- "Piense y Hágase Rico" – Napoleon Hill ✨ Clásico sobre mentalidad de éxito y riqueza.
- "Los Secretos de la Mente Millonaria" – T. Harv Eker ✨ Mentalidad financiera y creencias sobre el dinero.
- "El Poder del Subconsciente" – Joseph Murphy ✨ Cómo el subconsciente define nuestros resultados.
- "Rompiendo el Hábito de Ser Tú Mismo" – Joe Dispenza ✨ Neurociencia aplicada al cambio de creencias.
- "El Código del Dinero" – Raimon Samsó ✨ Mentalidad para generar riqueza y libertad financiera.
- "La Ciencia de Hacerse Rico" – Wallace D. Wattles ✨ Principios espirituales y prácticos de abundancia.
- "La Semana Laboral de 4 Horas" – Tim Ferriss ✨ Cómo estructurar negocios eficientes y automatizados.
- "El Método Lean Startup" – Eric Ries ✨ Creación de negocios basados en validación y mejora continua.
- "El Mito del Emprendedor" – Michael E. Gerber ✨ Cómo construir un negocio que funcione sin depender del dueño.
- "Padre Rico, Padre Pobre" – Robert Kiyosaki ✨ Mentalidad de negocios y libertad financiera.
- "MBA Personal" – Josh Kaufman ✨ Guía completa sobre negocios sin necesidad de un MBA.
- "Reinicia" – Jason Fried & David Heinemeier Hansson ✨ Cómo simplificar negocios para que sean más eficientes.
- "Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva" – Stephen R. Covey ✨ Organización y productividad personal.
- "La Regla de los 5 Segundos" – Mel Robbins ✨ Técnicas para vencer la procrastinación y tomar acción.
- "Hábitos Atómicos" – James Clear ✨ Cómo implementar hábitos que cambien tu vida y negocio.
- "Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less" – Greg McKeown ✨ Cómo enfocarse en lo realmente importante.
- "Getting Things Done (Organízate con Eficacia)" – David Allen ✨ Método GTD para aumentar productividad.
- "The One Thing" – Gary Keller & Jay Papasan ✨ Cómo priorizar lo que realmente genera resultados.
- "Influence: The Psychology of Persuasion" – Robert Cialdini ✨ Estrategias psicológicas para persuadir y vender.
- "Cómo Ganar Amigos e Influir Sobre las Personas" – Dale Carnegie ✨ Técnicas de persuasión y conexión con clientes.
- "Building a StoryBrand" – Donald Miller ✨ Cómo contar historias que vendan.
- "DotCom Secrets" – Russell Brunson ✨ Estrategias digitales para atraer clientes y vender online.
- "Pricing with Confidence" – Reed K. Holden ✨ Estrategias para fijar precios sin miedo.
- "Never Split the Difference" – Chris Voss ✨ Técnicas de negociación basadas en el FBI.
- "Launch" – Jeff Walker ✨ Cómo lanzar productos y servicios de manera efectiva.

Con todo mi corazón,
Gracias.