

THE BRAND LAB

WORKBOOK DE EJERCICIOS

Los 8 ejercicios prácticos del curso, reunidos en un solo lugar para que construyas tu marca personal paso a paso.

CONTENIDO

● Módulo 2	Conóciate para conectar
● Módulo 3	Encuentra a tu tribu
● Módulo 4	Tu identidad visual
● Módulo 5	Monetiza tu marca personal
● Módulo 6	Hazte visible
● Módulo 7	Contenido magnético
● Módulo 9	Embudos: el mapa hacia la venta
● Módulo 12	El poder de la publicidad
● Módulo 13	Autoridad y posicionamiento

Talentos, pasiones y propósito

Responde con calma. Este ejercicio es la base de tu marca personal.

1. Tus talentos

¿Qué habilidades tienes que te diferencian? ¿Sobre qué temas te piden consejo con frecuencia?

2. Tus pasiones

¿Qué actividades harías aunque no te pagaran? ¿Qué te emociona cuando hablas de ello?

3. Tu propósito

¿Qué problema quieres ayudar a resolver? ¿Cómo quieres ser recordado/a?

4. Tu propuesta de valor única

Fórmula: Ayudo a [audiencia] a lograr [resultado] a través de [método/enfoque único].

Define tu buyer persona

Describe a tu cliente ideal con el mayor detalle posible.

Nombre / Edad

Ubicación / Profesión

Ingreso promedio

Redes sociales favoritas

¿A qué tipo de contenido responde mejor? (video, blog, email...)

¿Cuál problema enfrenta y qué soluciones ha intentado sin éxito?

¿Qué lo motiva a buscar ayuda ahora?

Moodboard de identidad visual

Crea tu moodboard en Canva o Pinterest. Usa este espacio para planear los elementos antes de armarlo.

Color principal de tu marca

Dos colores secundarios

Tipografía elegida

Estilo de fotografía / imágenes que representan tu esencia

Notas adicionales sobre tu identidad visual

Tu estrategia de monetización

Piensa en cómo vas a convertir tu marca personal en ingresos reales.

¿Cuál es la principal forma en la que monetizas o quieres monetizar tu marca?

¿Cuáles son los productos y servicios estrella que vas a ofrecer?

Piensa en tres formas adicionales en las que podrías generar ingresos con tu marca.

Optimiza tu biografía

Audita y mejora la biografía de tu principal plataforma digital.

Auditoría rápida

¿Tu foto transmite profesionalismo? ¿Tu nombre y usuario son fáciles de recordar?

¿Tu biografía explica quién eres y qué haces en 5 segundos?

Nueva biografía

Fórmula: Ayudo a [audiencia] a lograr [beneficio clave] con [método que usas].

Link en bio (herramienta y destino principal)

Planifica tu contenido

Sigue los 5 pasos para armar tu calendario de contenido.

Paso 1 — Define tus pilares de contenido (3 a 5 temas)

Paso 2 — Escribe 4-5 subtemas para cada pilar

Paso 3 — Recuerda: usa ChatGPT para generar los scripts (80% valor / 20% ventas)

Paso 4 — Define en qué formatos los vas a adaptar (video corto, largo, carrusel, texto)

Paso 5 — Boceto de tu calendario mensual

Construye tu funnel de ventas

Responde estas 4 preguntas para armar tu primer embudo.

1. ¿Qué tipo de contenido puedes usar para atraer la atención de tu cliente ideal?

2. ¿Qué puedes ofrecer como incentivo gratuito para captar sus datos?

3. ¿Cómo vas a nutrir a esa persona por email para generar confianza?

4. ¿Qué producto o servicio venderás al final y cómo lo presentarás?

Mapa de pauta estratégica

Diseña tu primera campaña de publicidad digital.

1. Plataforma ideal para tu audiencia (Meta o TikTok)

2. Objetivo principal (alcance, tráfico, leads, ventas, interacción)

3. Perfil de la audiencia a la que quieres llegar

4. Idea de anuncio o mensaje principal

5. Métrica más importante a medir en esta campaña

Tu plan de autoridad

Diseña tu plan estratégico para los próximos 3 a 6 meses.

1. ¿Con qué tres personas clave te gustaría conectar en los próximos 3 meses?

2. ¿Qué plataforma usarás para iniciar la conexión y cómo lo harás?

3. De las 7 acciones estratégicas, elige dos que puedas implementar pronto

4. ¿Qué acción específica harás esta semana para avanzar?
