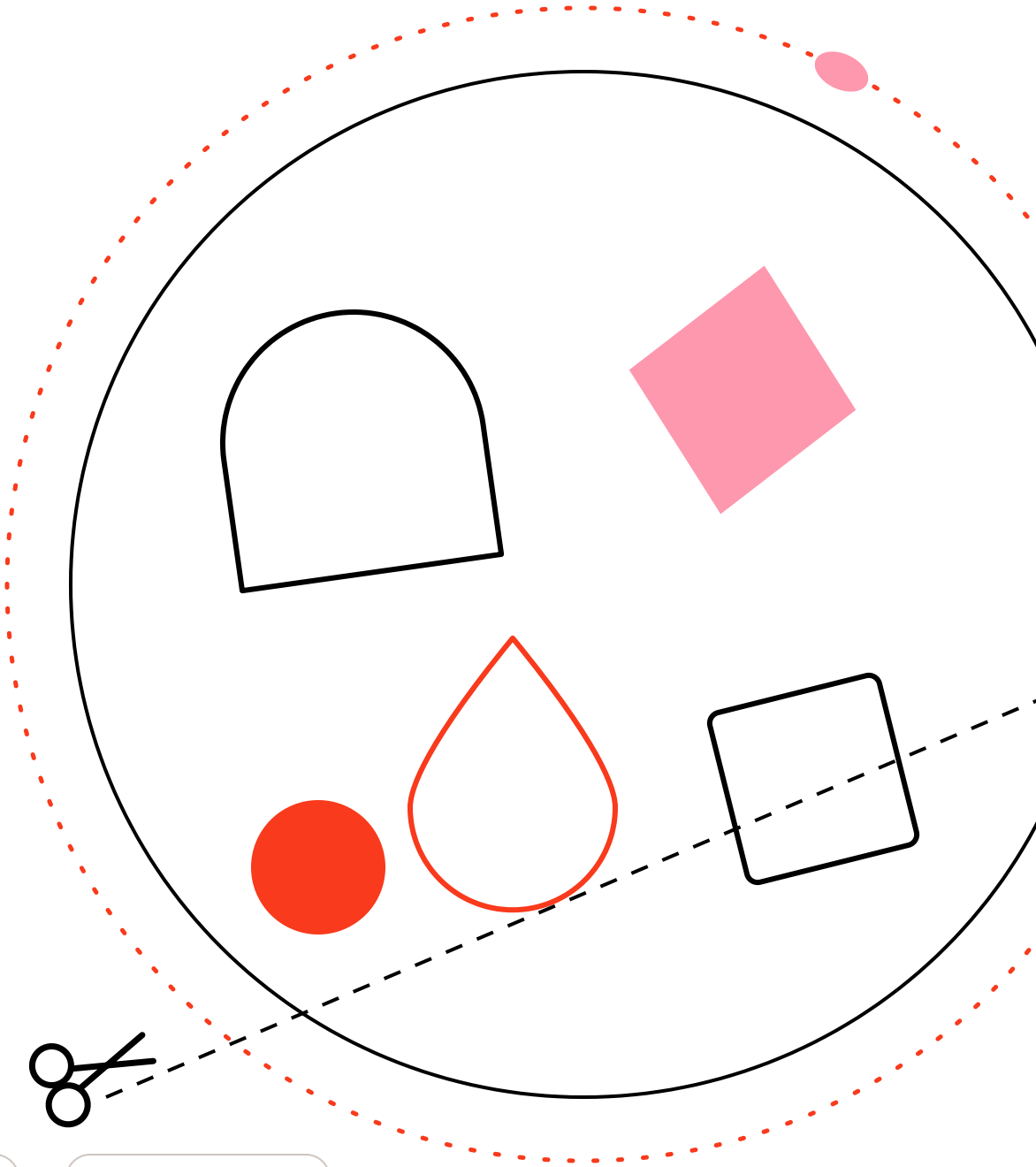
CÍRCULO DE LECTURA · WORKBOOK GRATIS



BUENO · MEJOR · IMPRESCINDIBLE

Roba como un artista

Ocho ejercicios para convertir tus influencias en una voz propia, en tu marca y en tu negocio. Basado en el libro de Austin Kleon.

conceptiva

SERIE · CREATIVIDAD

ANTES DE EMPEZAR

Bienvenida al Círculo de Lectura

Este workbook no resume el libro: te ayuda a aplicarlo. Cada página toma una idea, la lleva a tu negocio y te deja una acción pequeña para esta semana. Puedes leerlo junto al libro o usarlo como tu atajo si hoy no tienes tiempo de leerlo completo.

MI NOMBRE

FECHA

Cómo usarlo

1. Escríbelo en tu compu, en tu celular (con Adobe Acrobat Reader) o imprímelo.
2. Una idea por día es suficiente. No tienes que hacerlo de corrido.
3. Al final arma tu plan de 7 días con lo que más te movió.
4. Guarda tus respuestas: te van a servir con los siguientes libros del Círculo.

TU PREGUNTA PARA LEER

¿Qué cambiaría en tu negocio si te dieras permiso de aprender a la vista de todas, tomando lo mejor de quienes admiras?

Las ocho ideas de este workbook



01 Tus influencias son tu materia prima



02 Empezar también es descubrirte



03 Haz la pieza que tu clienta no encuentra



04 Saca las ideas de la pantalla



05 Tus otras pasiones también trabajan



06 Deja que vean tu proceso



07 Tu círculo es tu territorio

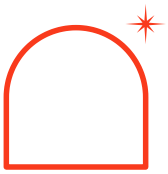


08 Una rutina simple sostiene ideas grandes

Workbook independiente con ejercicios originales de Enia · Conceptiva Digital, inspirado en las ideas de *Roba como un artista*, de Austin Kleon. No está afiliado al autor ni a su editorial y no reproduce el libro: si te gusta, cómpralo y apoya su trabajo.

IDEA 01

Tus influencias son tu materia prima



Nadie crea desde cero. Lo que haces hoy es la suma de lo que has visto, leído y admirado. La diferencia entre copiar y crear está en la mezcla: estudiar a varias fuentes, entender por qué funcionan y combinarlas a tu manera.

EN TU NEGOCIO

Si admiras la calidez de una terapeuta, el orden visual de una diseñadora y la claridad de una profesora, tu marca puede tomar un poco de cada una y sonar solo a ti.

Tu árbol de influencias

Elige tres personas, marcas o creadoras que admires (de tu nicho o de cualquier otro). De cada una toma solo una cosa.

MI INFLUENCIA	LO QUE LE ADMIRO	CÓMO LO HAGO MÍO, SIN COPIAR

LA MEZCLA: SI JUNTARA ESTAS TRES COSAS, MI ESTILO SERÍA...

UNA CUARTA FUENTE FUERA DE MI NICHO (ARTE, COCINA, CIENCIA...)

QUÉ PODRÍA TOMAR DE AHÍ

☐ **Mi acción de esta semana**

Ejemplo: escribir un post combinando el tono de una influencia con el formato de otra.

IDEA 02

Empezar también es descubrirte



Esperar a tener clara tu identidad para empezar es una trampa: la claridad llega haciendo. Cada post, cada oferta y cada clienta te enseñan quién eres como emprendedora. Mientras tanto, actúa como la versión de ti que ya está en camino.

EN TU NEGOCIO

No necesitas la marca perfecta para abrir tu agenda. Puedes lanzar una sesión piloto y ajustar con lo que te digan tus primeras clientas.

Lo que estás esperando

ESTOY ESPERANDO SENTIRME LISTA PARA...

LO QUE ME DIGO PARA NO EMPEZAR

LA VERSIÓN DE MÍ QUE YA LO HACE... ¿CÓMO TRABAJA UN MARTES?

Tres pasos tan pequeños que no dan miedo

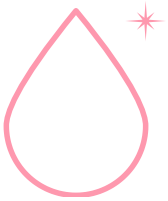
- [ ]
- [ ]
- [ ]

Mi acción de esta semana

Ejemplo: publicar la oferta que tienes guardada «para cuando esté lista».

IDEA 03

Haz la pieza que tu clienta no encuentra



Una forma sencilla de saber qué crear es preguntarte qué te gustaría encontrar a ti, o qué le hace falta a tu clienta y nadie le está dando. Ese hueco es tu oportunidad: ahí tu trabajo deja de competir y empieza a ser necesario.

EN TU NEGOCIO

Si tus clientas siempre preguntan cómo prepararse para su primera sesión, una guía corta de bienvenida puede volverse tu mejor regalo de registro.

Lo que tu clienta busca y no encuentra

Piensa en las preguntas que te repiten, en lo que buscan en Google o en lo que se quejan de otros servicios.

LA PIEZA QUE VOY A CREAR (CONTENIDO, GUÍA, SERVICIO, TALLER)

POR QUÉ YO LA HARÍA DISTINTA

FORMATO Y FECHA

CÓMO SABRÉ QUE LE SIRVIÓ

☐ **Mi acción de esta semana**

Ejemplo: escribir el índice de esa guía o el guion de ese contenido.

IDEA 04

Saca las ideas de la pantalla

La computadora es buena para terminar, pero no siempre para pensar. Cuando escribes, recortas, dibujas o mueves papelitos sobre una mesa, el cuerpo participa y aparecen conexiones que en la pantalla no ves. Separa el momento de idear del momento de producir.

EN TU NEGOCIO

Antes de abrir Canva o Systeme, planea tu próximo lanzamiento con notas adhesivas en la pared. Lo digital viene después.

Tu mapa a mano

Imprime esta página o dibuja en una hoja: pon tu oferta principal al centro y alrededor todo lo que se te ocurra (ideas de contenido, preguntas de clientas, colaboraciones, productos pequeños). Después, escribe aquí lo que descubriste.



LO QUE APARECIÓ AL HACERLO A MANO

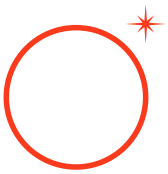
LA IDEA QUE VOY A PROBAR PRIMERO

Mi acción de esta semana

Ejemplo: una hora sin pantalla, con papel y plumones, para planear el mes.

IDEA 05

Tus otras pasiones también trabajan



Lo que haces por gusto alimenta lo que haces por trabajo. Los proyectos paralelos son un laboratorio sin presión, y tus intereses fuera del nicho son justo lo que hace que tu marca no se parezca a ninguna otra. No los escondas: déjalos asomarse.

EN TU NEGOCIO

Si te encanta la cerámica, tu forma de explicar procesos puede usar ese lenguaje: moldear, cocer, esperar. Eso te vuelve memorable.

Lo que haces cuando nadie te paga

PASIÓN, HOBBY O PROYECTO PARALELO	QUÉ ME ENSEÑA	CÓMO PODRÍA ASOMARSE EN MI MARCA

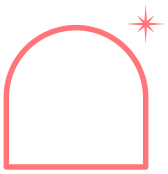
UN PROYECTO PEQUEÑO QUE QUIERO DARME PERMISO DE HACER, AUNQUE NO VENDA

☐ **Mi acción de esta semana**

Ejemplo: dedicar dos horas a tu proyecto paralelo y contarlo en una historia.

IDEA 06

Deja que vean tu proceso



Hacer un buen trabajo es la mitad; la otra mitad es que la gente correcta lo vea. No hace falta presumir resultados: compartir lo que estás aprendiendo, tus herramientas y tus borradores construye confianza y atrae a quienes piensan como tú.

EN TU NEGOCIO

Una foto de tu cuaderno de notas antes de una sesión, o el antes y después de una página de venta, enseñan más de tu forma de trabajar que cualquier promesa.

Cinco cosas de tu proceso que podrías mostrar

LO QUE MUESTRO	FORMATO	DÍA	LISTO
			☐
			☐
			☐
			☐
			☐

LO QUE ME DA MIEDO MOSTRAR, Y POR QUÉ IGUAL VALE LA PENA

☐ **Mi acción de esta semana**

Ejemplo: publicar la primera de tus cinco piezas de proceso.

IDEA 07

Tu círculo es tu territorio

Hoy tu comunidad no depende de dónde vives: está en las personas con las que conversas, aprendes y colaboras. Rodéate de gente que te inspire, da crédito a quienes te enseñan y sé generosa. La amabilidad también es estrategia.

EN TU NEGOCIO

Mencionar a la autora del libro que te inspiró, recomendar a una colega o comentar con intención en las cuentas que admiras abre puertas que ningún anuncio abre.

Tu círculo

TRES PERSONAS A LAS QUE ADMIRO EN PÚBLICO (Y QUÉ LES DIRÍA)

UNA COLABORACIÓN QUE ME GUSTARÍA PROPONER

UNA CONVERSACIÓN QUE QUIERO TENER ESTE MES

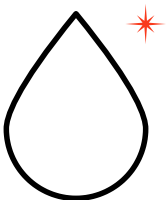
A QUIÉN LE DOY CRÉDITO ESTA SEMANA POR ALGO QUE APRENDÍ

☐ **Mi acción de esta semana**

Ejemplo: escribirle a una de esas tres personas para agradecerle algo concreto.

IDEA 08

Una rutina simple sostiene ideas grandes



La creatividad necesita energía, y la energía se cuida con hábitos sencillos: dormir, moverte, tener horarios y no perderte en mil frentes. Además, ponerte límites ayuda: cuando eliges qué dejar fuera, lo que queda brilla más.

EN TU NEGOCIO

Decidir que este mes solo publicarás carruseles y un video a la semana puede darte más resultados que intentar estar en todas partes.

Tu semana creativa

Define un pequeño ritual por día. Mientras más simple, más fácil sostenerlo.

Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom

Tres límites que me van a liberar

Menos opciones, más decisiones: un solo formato este mes, solo tres colores, una oferta al frente...

☐ **Mi acción de esta semana**

Ejemplo: escribir tu ritual de cada día y pegarlo junto a tu escritorio.

TU PLAN

Siete días para robar como una artista

Vuelve a las ocho ideas, elige las acciones que más te movieron y repártelas en una semana. Una por día, sin exigirte de más.

DÍA	ACCIÓN	IDEA	HECHO
Día 1			☐
Día 2			☐
Día 3			☐
Día 4			☐
Día 5			☐
Día 6			☐
Día 7			☐

LO QUE MÁS ME MOVIÓ DE ESTE LIBRO

LO QUE VOY A SEGUIR HACIENDO DESPUÉS DE ESTOS 7 DÍAS

Vuelve a esta página dentro de un mes. Ver lo que ya hiciste también es parte del método.

SERIE · CREATIVIDAD

Este fue tu libro «bueno». Sigue la serie.

En el Círculo de Lectura cada tema va de lo más ligero a lo más profundo. Ya diste el primer paso; el workbook del imprescindible te espera en la membresía.

BUENO

Roba como un artista

Austin Kleon

Tu workbook de regalo ✓

MEJOR

Libera tu magia

Elizabeth Gilbert

Recomendado en el video

IMPRESCINDIBLE

El camino del artista

Julia Cameron

Workbook en la membresía

Con la membresía del Círculo recibes cada miércoles el workbook del libro imprescindible: **9 USD al mes o 79 USD al año**.

LA MEMBRESÍA

conceptivadigital.com/circulo-de-lectura

CADA MIÉRCOLES

Tres libros nuevos en YouTube

LA COMUNIDAD

Un espacio privado para las miembros del Círculo