

Reto del email
**AUTOMATIZA TU
NEGOCIO ONLINE**



Una guía paso a paso para crear
una marca personal sólida con
clientes por email.

POR TISHA KLEMETZ

¡Te doy la bienvenida a este reto!

Las redes sociales son una excelente forma de llegar a tus clientes ideales en cualquier parte del mundo. Sin embargo, casi todas las personas lo hacen mal, de muchas maneras. En este reto te mostraré cómo captar los datos de contacto de tus clientes para tener una base sólida para tu negocio y poderte comunicar con tus clientes sin las restricciones de los algoritmos de las redes.



Para empezar

Pon por escrito por qué estás emprendiendo con este negocio.
¿Por qué lo haces?
¿Qué clase de negocio quieres construir?

Seguro que lo has oído decir un montón de veces, pero si no tienes claro por qué estás haciendo este negocio, difícilmente seguirás avanzando día a día - incluso en los días que no te apetece.

Te dejo espacio en la siguiente página para escribir.

¡Por favor, no te saltes esta parte aunque parezca demasiado sencilla, te será muy útil!

¿Qué hizo que te lanzaras a ganar dinero por Internet? ¿Qué te animó a dar el paso?



¡Bien! Este primer paso es muy importante.

Ahora el siguiente es ponerte algunos objetivos.

Y no te quedes en el "Bueno, iré viendo a ver qué sale". Imagínate que fueras al banco a presentar tu proyecto de negocio para pedir un préstamo... ¡si les dijeras eso no te darían ni los buenos días!

Te planteo algunos puntos en la siguiente hoja.

¿Qué te gustaría lograr con tu negocio?
¿Por qué lo estás haciendo?

Quiero hacer...

Quiero comprarme...

Quiero visitar...

Así es cómo quiero ayudar:

¡Pasemos ahora a las actividades del reto!

A lo largo de estos tres días veremos importantes claves. Puedes imprimirtte estas hojas o abrirlas en tu computadora en un lector de PDF, o en tu tablet, para ir rellorando.



Para empezar

Asegúrate de compartir contenidos de valor en tus redes, que realmente sean de interés para tu cliente ideal, y que estén pensadas para conducirles a finalmente comprar contigo.

¿Tienes claro lo que estás vendiendo?

Puedes usar estas técnicas tanto para venta de productos de marketing en red (para captar clientes o distribuidores), como para tus propios productos, cursos, coaching, terapias o programas. Pero más allá del "producto" en sí, piensa que lo que vendes realmente no es eso, sino el resultado: por ejemplo, mejor salud, más energía, mejor calidad de vida, etc.

“Tu marca personal es aquello por lo que te recordarán, y el ángulo desde el cual luego les podrás ofrecer tu propuesta de pago para profundizar contigo.

¿Cómo quieres que te recuerden?

¿A qué tipo de personas les interesará tu marca?

DÍA 1

Piensa en tu público ideal

No tienes que ser la solución para cualquier tipo de persona, sino solamente un apoyo y guía para ciertos tipos de personas.

¿Con quién te gustaría trabajar?

¿Mamás con niños pequeños?

¿Hombres deportistas?

¿Mujeres que trabajan en oficina y están estresadas?

¿Adolescentes con sobrepeso y sus padres?



Anota aquí una breve definición del tipo de persona con la que te gustaría hablar.

Sugerencia: ¿con qué clase de amigos lo pasas mejor? ¿Qué clase de conversaciones te gusta tener, con qué tipo de personas?

A large rectangular area with a light gray background, containing ten horizontal lines for writing. The lines are evenly spaced and extend across the width of the box.

¿Qué te apasiona? ¿De qué temas podrías hablar por horas, que son además interesantes para esas personas de tu público ideal?



¡Bien! Ahora que escribiste varios temas, subraya tus favoritos e intenta ceñirte a máximo tres. Lo ideal es que tengas un tema principal que puede estar relacionado con máximo dos más.

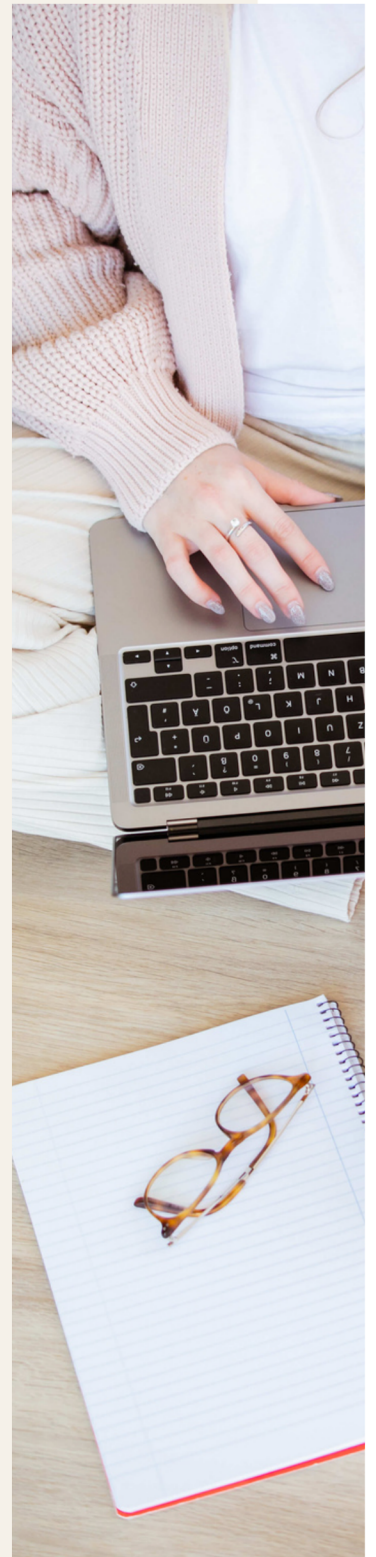
Estos temas los vas a poder usar tanto en tus publicaciones de redes, como en el "freebie" y luego en los emails.



A large, vertical rectangular area with a light gray background, containing horizontal lines for writing. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page.

¿Quieres dar un paso más? Trabajemos en lo de arriba.

1. De cada tema que has puesto, piensa si la mejor forma de presentarlo es en texto o en vídeo, y en cuánta profundidad te gustaría tratarlo.
2. Puedes preguntar en <https://chat.openai.com/> qué temas son los más interesantes para el público al que te quieres dirigir.
3. Vete pensando cuál de esos temas tiene más gancho, para que lo puedas ofrecer en el "freebie" que crearemos mañana.



DÍA 2

Creación de tu "freebie" (imán de captación)

Ahora que ya tienes elegido tu tema, veamos qué tipos de "freebies" gratuitos podemos ofrecer, que nos tomen muy poquito tiempo de crearlos. Lo más sencillo es una "Checklist" (lista de tareas o de claves), en 1-2 páginas, condensando tus recomendaciones sobre tu tema.

Ejemplos:

- Lo que no te puede faltar para tus vacaciones
- Lista de libros para profundizar o de recursos en blog o YouTube
- Tips de agenda semanal
- Tus recetas favoritas en este tema
- Claves de belleza / cabello / cosmética
- Los mejores destinos vacacionales

¡Buen trabajo!

Ahora que tienes la idea del tema, podemos pedir al Chat GPT que nos cree un borrador.

Luego pasaremos a Canva, buscando una plantilla y metiendo esa información para hacerla bonita.

DÍA 3

Montemos la puerta de entrada

Ahora que ya tienes creado el documento para compartir, vamos a crear dónde descargarlo.

Te enseñaré a hacerlo con la herramienta gratuita Systeme.

Paso 1: Crea tu cuenta gratuita con el link de tisha.tv/systeme

Paso 2: Importa la plantilla de túnel que te comparto.

Paso 3: Configura tu correo electrónico para usarlo como remitente.

Paso 4: Escribe un breve email de bienvenida con el documento para descargar.

Veremos esto en la charla.

¡Estupendo!

Esta es la puerta de entrada a tus emails.

Ahora, agéndate la costumbre de escribir un email (no necesita ser largo) cada semana, para mantener tu lista caliente, y poderles ir compartiendo lo que tienes a la venta.

¡Buen trabajo! Si rellenaste las páginas anteriores e hiciste las tareas que vimos en los Zooms, estás bien encaminada/o para ponerte en marcha con tus redes.

Ahora en tus publicaciones, irás haciendo referencia al documento para descargar, para ir llenando tu base de datos.

Pero tengo algo más para ofrecerte. Pasa a la siguiente página.

Conclusión y siguientes pasos

Como hemos visto en los Zooms y habrás visto aquí, la estrategia perfecta en las redes sociales es algo muy personal, que además irá variando en el tiempo.

¿Quieres que te apoye durante los próximos seis meses con charla semanales para crear tu plataforma completa de página web, blog, freebie gratuito, eBook a la venta y estrategias de promoción?

Mi nuevo curso "Emprendimiento automatizado: Optimiza tu negocio en línea" comienza en directo el 29 de mayo.



Pasaré el link de acceso al final del reto. ¡Me encantará acompañarte en tu proceso!



¡Gracias por estar aquí!

info@tishaklemez.com

www.TishaEmprendedora.com