

EL MAPA DE TU NEGOCIO

WORKBOOK PRÁCTICO

Para convertir tu idea en un negocio claro,
estructurado y listo para lanzar.



CLIENTES

A quién ayudas



OFERTA

Qué ofreces



VENTAS

Cómo vendes



ESTRATEGIA

Cómo haces crecer
tu negocio

INCLUYE:

- ✓ Ejercicios paso a paso
- ✓ Plan de lanzamiento
- ✓ Estrategia de visibilidad
- ✓ Plan de acción de 30 días
- ✓ Tu negocio en una sola página

*Disciplina hoy,
resultados mañana.* ♥

*26 páginas
para pasar
del plan a la acción.*

UN
NEGOCIO
EXTRAORDINARIO
TAMBIÉN
ES POSIBLE
♥

- ☑ Sueña
 - ☑ Planifica
 - ☑ Actúa
 - ☑ Logra
- ♥

DISEÑADO BAJO EL MÉTODO

— C O V E —

CLIENTES · OFERTA · VENTAS · ESTRATEGIA

*Tu idea
también puede
cambiar vidas.* ♥

CÓMO USAR ESTE WORKBOOK

Este workbook fue diseñado para guiarte paso a paso en la creación de un negocio real, alineado con tus objetivos y estilo de vida. Aquí encontrarás herramientas, ejercicios prácticos y espacios para reflexionar, planificar y tomar acción.

Instrucciones

- 1 Tómate tu tiempo**
No hay un tiempo límite. Avanza a tu ritmo y disfruta el proceso.
- 2 Sé honesta/o**
Responde con claridad. Este es un espacio para ti y para tu visión.
- 3 Usa ejemplos y notas**
Puedes escribir, dibujar, hacer mapas mentales o lo que te funcione mejor.
- 4 Vuelve cuando lo necesites**
Este workbook será una herramienta de consulta en tu proceso.
- 5 Lo más importante: actúa**
El conocimiento sin acción no genera resultados. Este es el primer paso.

*Un plan no cambia tu vida,
pero la acción sí.* ♥



UNA REFLEXIÓN PARA TI

Tal vez hoy tienes una idea, un sueño o simplemente el deseo de construir algo diferente. Y eso ya es enorme.

Emprender no se trata de tener todo resuelto desde el principio, sino de dar un paso a la vez, con intención y constancia.

Este workbook es tu punto de partida.

Tómalo como una conversación contigo misma/o, una oportunidad para aclarar lo que realmente quieres, conectar con tus fortalezas y empezar a construir un negocio que te dé libertad, propósito y la vida que sueñas.

*Las grandes metas
comienzan con pequeños pasos.* ♥



*Disciplina hoy,
libertad mañana.*

EL SISTEMA PARA ATRAER CLIENTES EN PILOTO AUTOMÁTICO

Convierte tu conocimiento en un negocio real
con estrategias simples y efectivas.

BONO 1
SESIONES
EN VIVO
QUE GENERAN
VENTAS



BONO 2
PAQUETE DE
PROMPTS
PARA
CHATGPT

¿QUIERES IR MÁS ALLÁ?

Si estás lista/o para convertir tu conocimiento en un sistema que atraiga clientes, genere ventas y te dé más libertad, te invito a conocer:

El Sistema para Atraer Clientes en Piloto Automático

CONOCE MÁS AQUÍ



*Tu conocimiento
también puede
cambiar vidas.* ♥



PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO

Comencemos por establecer la identidad de tu negocio.
Aquí definirás la información general y los elementos que representarán tu marca.

 Nombre del negocio	 Redes sociales
 Teléfono	 Dirección
 Correo electrónico	 Fecha de inicio del negocio
 Página web	

VISIÓN ESTRATÉGICA



Describe en pocas palabras hacia dónde quieres llevar tu negocio y cuál es el impacto que quieres generar.



MISIÓN

¿Qué es lo que haces?
¿A quién ayudas?
¿Cómo lo haces?



VISIÓN

¿Qué quieres lograr a futuro?
¿Cómo imaginas tu negocio en los próximos años?



VALORES

¿Cuáles son los principios que guiarán las decisiones y acciones de tu negocio?



Un negocio con **propósito, estrategia y acción** está destinado a crecer.



IDENTIDAD DE MARCA

Tu marca es la percepción que las personas tienen de tu negocio.
Define los elementos visuales que comunicarán quién eres y qué te hace único.



LOGO

Coloca o describe tu logo actual.



APLICACIÓN DEL LOGO

Muestra cómo se verá tu logo en diferentes usos.

Aa

TIPOGRAFÍAS

Tipografía principal _____

Tipografía secundaria _____

Tipografía complementaria (opcional) _____



ESTILO DE IMÁGENES

Describe el estilo fotográfico e ilustrativo de tu marca.



PALETA DE COLORES



CÓDIGOS DE COLORES

HEX _____

RGB _____

CMYK _____

HEX _____

RGB _____

CMYK _____

HEX _____

RGB _____

CMYK _____

HEX _____

RGB _____

CMYK _____

HEX _____

RGB _____

CMYK _____



Consejo: La consistencia visual genera reconocimiento y confianza. Usa estos elementos de forma coherente en todos tus canales y materiales.





INFORMACIÓN DE TU NEGOCIO

Conoce a fondo tu negocio actual o la idea que quieres lanzar.
Completa esta información para tener claridad sobre tu punto de partida.



Tipo de negocio



Industria / Nicho



Año de inicio o proyección



Ubicación



Número de empleados



Mercados a los que sirve



¿QUÉ HACE TU NEGOCIO?

Describe de forma clara qué productos o servicios ofreces y cómo funciona tu negocio.



¿QUÉ TE HACE DIFERENTE?

¿Qué hace único a tu negocio?
¿Por qué las personas deberían elegirte a ti y no a la competencia?



FORTALEZAS ACTUALES

¿Cuáles son las principales fortalezas de tu negocio hoy?



LOGROS DESTACADOS

¿Qué has logrado hasta ahora con tu negocio del que te sientes orgulloso?



RECURSOS CLAVE

¿Qué recursos tienes actualmente para operar y hacer crecer tu negocio?



Recuerda: Esta información será la base para construir una estrategia sólida y enfocada en resultados.





CLIENTE IDEAL

Conocer profundamente a tu cliente ideal te permitirá crear ofertas, mensajes y experiencias que realmente conecten y generen resultados.



¿QUIÉN ES TU CLIENTE IDEAL?

Describe las características generales de la persona a la que quieres ayudar.

Edad aproximada: _____

Género: _____

Ubicación: _____

Estado civil: _____

Profesión / Ocupación: _____

Nivel de ingresos: _____

Educación: _____



¿QUÉ LE IMPORTA?

Entiende sus motivaciones, objetivos y lo que realmente valora.

¿Cuáles son sus principales objetivos?

¿Qué es importante para él/ella?

¿Qué lo/la motiva a tomar acción?



¿CUÁLES SON SUS DOLORES Y FRUSTRACIONES?

Identifica los problemas, retos y obstáculos que enfrenta tu cliente ideal.



¿QUÉ OBJECIONES TIENE?

¿Qué dudas, miedos o creencias le impiden comprar hoy?



HÁBITOS Y COMPORTAMIENTO DE COMPRA

¿Cómo investiga, decide y compra?

¿Cómo se informa o investiga antes de comprar?

¿Qué factores influyen en su decisión de compra?

¿Dónde prefiere comprar o contratar?

¿Qué tipo de contenido consume?



¿DÓNDE LO PUEDES ENCONTRAR?

Identifica los canales y lugares donde puedes conectarte con tu cliente ideal.





TIP COVE: Entre más específico seas al definir a tu cliente ideal, más fáciles serán tus estrategias y más efectivos tus resultados.





TU OFERTA DE VALOR

Tu oferta es la solución que entregas a tu cliente ideal.
Aquí defines qué ofreces, cómo lo haces y por qué es la mejor opción.



¿QUÉ OFRECES?

Describe tus productos o servicios principales.



BENEFICIOS CLAVE

¿Qué beneficios concretos obtiene tu cliente al elegir tu oferta?



PROPUESTA DE VALOR

Escribe en una sola frase clara y poderosa por qué tu oferta es única y por qué el cliente debería elegirte a ti y no a la competencia.



¿QUÉ TE HACE DIFERENTE?

¿Qué elementos únicos tiene tu oferta que te diferencian de la competencia?

VS



¿QUIÉN ES TU COMPETENCIA?

¿Quiénes ofrecen soluciones similares a las tuyas? Nómbralos o descríbelos.



CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

¿Qué incluye tu producto o servicio?
Lista las características más importantes.

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



FORMATO / PRESENTACIÓN

¿Cómo entregas tu producto o servicio?
(Digital, presencial, físico, personalizado, etc.)



PRECIO Y MODELO DE INGRESOS

¿Cuál es tu precio actual o estimado?
¿Cómo generas ingresos?

Precio: _____

Modelo de ingresos: _____



TIP COVE: Una oferta clara, valiosa y diferente es la base para atraer clientes y construir un negocio rentable y sostenible.





TU SISTEMA DE VENTAS

Aquí defines cómo atraes, conviertes y fidelizas clientes.
Un sistema de ventas claro y efectivo es clave para el crecimiento de tu negocio.



¿CÓMO ATRAES CLIENTES?

Describe las estrategias y canales que utilizas para atraer clientes potenciales.



¿CÓMO CONVIERTES?

Explica cómo conviertes a los interesados en clientes de pago.



¿CÓMO FIDELIZAS?

Describe cómo mantienes a tus clientes satisfechos y generas recompra.

JOURNEY DEL CLIENTE

Describe el recorrido que hace tu cliente desde que te conoce hasta que se convierte en un cliente fiel.



MENSAJE CLAVE

¿Cuál es el mensaje principal que comunicas para vender?



OFERTAS Y PROMOCIONES

¿Qué ofertas, bonos o promociones utilizas para incentivar la compra?



MÉTRICAS DE VENTAS

¿Qué indicadores utilizas para medir el éxito de tus ventas?

- _____
- _____
- _____
- _____



TIP COVE: Un sistema de ventas bien diseñado te permite generar ingresos de manera constante y predecible. Revisa, mide y mejora continuamente.





TU ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

Define el camino que seguirás para hacer crecer tu negocio de forma sostenible. Un plan claro te ayuda a tomar mejores decisiones y avanzar con enfoque.



VISIÓN A LARGO PLAZO

¿Dónde quieres que esté tu negocio en 3 a 5 años?



METAS PRINCIPALES

Define tus metas más importantes para el próximo año.

1.

2.

3.

4.

5.



OBJETIVOS SMART

Convierte tus metas en objetivos específicos, medibles y alcanzables.

1.

2.

3.

4.

5.

PILARES DE TU ESTRATEGIA

¿En qué áreas te enfocarás para lograr tus objetivos?



CLIENTES

¿Cómo vas a atraer y conocer mejor a tus clientes?



OFERTA

¿Cómo mejorarás o ampliarás tu oferta de valor?



MARKETING

¿Qué estrategias usarás para darte a conocer y posicionarte?



VENTAS

¿Cómo aumentarás tus ventas y el valor promedio por cliente?



OPERACIONES

¿Qué optimizarás para hacer tu negocio más eficiente y rentable?



PLAN DE ACCIÓN (PRÓXIMOS 90 DÍAS)

¿Qué acciones clave vas a tomar en los próximos 3 meses?

1.

2.

3.

4.

5.



RECURSOS NECESARIOS

¿Qué recursos necesitas para ejecutar tu estrategia?

- ---
- ---
- ---
- ---
- ---



CÓMO MEDIRÁS TU ÉXITO

¿Qué indicadores usarás para saber si vas por buen camino?

- ---
- ---
- ---
- ---
- ---



TIP COVE: Una estrategia sin acción es solo una idea. Empieza pequeño, enfócate y avanza cada día hacia tu visión.





TU PLAN DE ACCIÓN

El plan de acción convierte tu estrategia en pasos concretos y medibles. Define qué harás, cuándo lo harás y quién será responsable.



PRIORIDADES PRINCIPALES

¿Cuáles son las 3 prioridades más importantes que debes trabajar en este momento?

1

2

3

PLAN DE ACCIÓN

Desglosa tus objetivos en acciones específicas.



ACCIÓN

¿Qué vas a hacer?



FECHA LÍMITE

¿Cuándo lo harás?



RESPONSABLE

¿Quién lo hará?



RESULTADO ESPERADO

¿Qué resultado obtendrás?



ESTADO

Progreso

				☐
				☐
				☐
				☐
				☐
				☐
				☐
				☐



PRÓXIMOS 30 DÍAS

¿Qué acciones clave vas a completar en los próximos 30 días?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



PRÓXIMOS 90 DÍAS

¿Qué acciones clave vas a completar en los próximos 90 días?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



REVISIÓN Y AJUSTES

¿Cuándo y cómo revisarás tu plan para hacer ajustes?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



TIP COVE: Un plan sin acción es solo una idea. Toma acción cada día, celebra tus avances y ajusta tu plan si es necesario.





RESUMEN Y PRÓXIMOS PASOS

Has completado tu mapa estratégico.
Ahora es momento de revisar, priorizar y tomar acción.



LECCIONES CLAVE

¿Qué descubriste sobre tu negocio mientras completabas este mapa? Escribe tus 3 aprendizajes más importantes.

1

2

3



FORTALEZAS DE TU NEGOCIO

¿Cuáles son las principales fortalezas que identificaste?
Enumera al menos 5.

1

2

3

4

5



TUS PRÓXIMOS 5 PASOS

Define las acciones concretas que vas a tomar a partir de hoy.

ACCIÓN	¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?	FECHA LÍMITE 	PRIORIDAD
1		__/__/__	☆☆☆☆☆
2		__/__/__	☆☆☆☆☆
3		__/__/__	☆☆☆☆☆
4		__/__/__	☆☆☆☆☆
5		__/__/__	☆☆☆☆☆



MI COMPROMISO

Escribe una frase que te recuerde tu propósito y te motive a seguir avanzando.

“

”



ACCIÓN INMEDIATA

¿Cuál es la primera acción que vas a tomar en las próximas 24 horas?



¡FELICITACIONES!

Tienes en tus manos la claridad que necesitas para hacer crecer tu negocio.
Ahora el éxito está en la ejecución constante.

*Planifica.
Enfócate. Actúa.*
¡Haz que suceda!



TU HOJA DE RUTA Y PRÓXIMOS PASOS

Has completado tu mapa. Ahora es momento de pasar a la acción.
Define tus siguientes pasos y comprométete con tu crecimiento.



RESUMEN ESTRATÉGICO

Escribe en 3 a 5 líneas el plan general de tu negocio.
¿Cuál es tu estrategia para atraer, convertir y fidelizar clientes?



MIS 3 OBJETIVOS PRINCIPALES

Define los 3 objetivos más importantes que quieres lograr
en tu negocio en los próximos 12 meses.

FECHA META

1		
2		
3		



PLAN DE ACCIÓN INMEDIATA (PRÓXIMOS 90 DÍAS)

Enfócate en las acciones que generan mayor impacto.

ACCIÓN ¿Qué vas a hacer?	POR QUÉ ES IMPORTANTE ¿Qué impacto tendrá?	FECHA LÍMITE	RESPONSABLE ¿Quién lo hará?	ESTADO
1				☐ Pendiente ☐ En progreso ☐ Completado
2				☐ Pendiente ☐ En progreso ☐ Completado
3				☐ Pendiente ☐ En progreso ☐ Completado
4				☐ Pendiente ☐ En progreso ☐ Completado
5				☐ Pendiente ☐ En progreso ☐ Completado



MI COMPROMISO

Escribe tu compromiso contigo y con tu negocio.
¿Qué te comprometes a hacer para lograr tus metas?

“

”



CÓMO MEDIRÉ MI ÉXITO

Define los indicadores clave que usarás para medir tu progreso.

META

•		
•		
•		
•		
•		



¡ES TU MOMENTO!

Tienes el mapa, tienes el plan y tienes el poder de crear el negocio que sueñas.
Enfócate, actúa y haz que suceda.

*El éxito no es suerte,
es estrategia + acción
= resultados.*



AUTOMATIZA, DELEGA Y ESCALA

Para crecer tu negocio sin límites necesitas sistemas, procesos y el equipo correcto. Diseña aquí cómo vas a liberar tu tiempo y escalar con estrategia.



SISTEMAS Y PROCESOS CLAVE

¿Qué procesos puedes documentar, sistematizar y automatizar en tu negocio?

1

2

3

4

5



Tip: Documenta cada paso y crea procedimientos estándar.



¿QUÉ PUEDES DELEGAR?

Identifica las tareas que puedes delegar para enfocarte en lo que solo tú puedes hacer.

1

2

3

4

5



Delega tareas, no responsabilidad. Empodera y haz seguimiento.



TU EQUIPO IDEAL

¿Qué roles necesitas para acompañarte en el crecimiento de tu negocio?



ROL



RESPONSABILIDADES PRINCIPALES



HABILIDADES CLAVE



TIPO
(Tiempo completo /
Medio tiempo / Freelance)



INVERSIÓN ESTIMADA
(Mensual)



HERRAMIENTAS QUE USARÁS

¿Qué herramientas te ayudarán a automatizar y optimizar tu negocio?

1

2

3

4

5



MÉTRICAS CLAVE

¿Qué indicadores vas a medir para saber si vas por buen camino?

1

2

3

4

5



PLAN DE ESCALAMIENTO

¿Cuáles son tus próximos pasos para escalar en los próximos 6-12 meses?

1

2

3

4

5



RECUERDA:

Automatiza lo repetitivo, delega lo operativo y enfócate en lo estratégico. Así es como construyes libertad y escalas tu impacto.

*Trabaja en tu negocio,
no solo en tu negocio.*



TU PLAN DE 90 DÍAS PARA LA ACCIÓN

Un gran negocio se construye con acciones constantes.
Este plan de 90 días te mantendrá enfocado y en movimiento.



MIS PRIORIDADES TOP

¿Cuáles son las 3 prioridades que impulsarán tu negocio en los próximos 90 días?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____



PLAN POR FASES

FASE 1
DÍAS 1-30



ARRANCAR

Enfócate en sentar las bases.

- _____
- _____
- _____

FASE 2
DÍAS 31-60



IMPLEMENTAR

Pon en marcha y optimiza tus sistemas.

- _____
- _____
- _____

FASE 3
DÍAS 61-90



ESCALAR

Mide, ajusta y crece tu negocio.

- _____
- _____
- _____



ACCIONES CLAVE

Desglosa las acciones específicas que te acercarán a tus prioridades.

ACCIÓN ¿Qué voy a hacer?	PRIORIDAD (1, 2 o 3)	FECHA INICIO	FECHA LÍMITE	RESULTADO ESPERADO	ESTADO
1 _____	1 / 2 / 3	__/__/__	__/__/__	_____	Pendiente En progreso Completado
2 _____	1 / 2 / 3	__/__/__	__/__/__	_____	Pendiente En progreso Completado
3 _____	1 / 2 / 3	__/__/__	__/__/__	_____	Pendiente En progreso Completado
4 _____	1 / 2 / 3	__/__/__	__/__/__	_____	Pendiente En progreso Completado
5 _____	1 / 2 / 3	__/__/__	__/__/__	_____	Pendiente En progreso Completado
6 _____	1 / 2 / 3	__/__/__	__/__/__	_____	Pendiente En progreso Completado



POSIBLES OBSTÁCULOS

¿Qué podría detenerme?
¿Cómo puedo prevenirlo o resolverlo?

- 1 Obstacle: _____
Solution: _____
- 2 Obstacle: _____
Solution: _____
- 3 Obstacle: _____
Solution: _____



RECURSOS QUE NECESITO

¿Qué recursos o apoyos necesito para lograr mi plan de 90 días?

- ☐ Herramientas / Tecnología: _____
- ☐ Formación / Conocimiento: _____
- ☐ Apoyo / Colaboración: _____
- ☐ Presupuesto / Inversión: _____
- ☐ Otros: _____

*Pide ayuda,
invierte en ti
y en tu negocio.
¡No trates de
hacerlo todo
solo!*



REFLEXIÓN FINAL

¿Qué haré diferente en los próximos 90 días que me acerque a la vida y al negocio que quiero?



EL ÉXITO ES LA SUMA DE PEQUEÑAS ACCIONES,

Repetidas cada día.

TÚ TIENES EL PLAN, AHORA EJECÚTALO.



TU VISIÓN, TU PORQUÉ Y TU LEGADO

Conecta con la razón profunda que te impulsa, la visión que te inspira y el impacto que quieres dejar en tus clientes y en el mundo.



MI VISIÓN

¿Cómo es el negocio y la vida que quiero construir a 3, 5 y 10 años?

A 3 AÑOS

A 5 AÑOS

A 10 AÑOS



MI PORQUÉ

¿Cuál es la razón más profunda por la que hago lo que hago?



Quando conectas con tu porqué, encuentras fuerza en los días difíciles y claridad en cada decisión.



MI LEGADO

¿Qué impacto quiero generar en mis clientes, mi equipo, mi familia y en el mundo?



No se trata solo de éxito financiero, sino del cambio positivo que dejas en la vida de otros.



MIS VALORES INNEGOCIABLES

Estos valores guiarán cada decisión y acción de mi negocio.

1

2

3

4

5



MI MANTRA

La frase que me recuerda quién soy y hacia dónde voy.



MI PROMESA AL CLIENTE

¿Qué transformo y qué resultado garantizo a mis clientes?



MI MENSAJE CLAVE

En una sola frase, ¿cómo le comunico al mundo lo que hago y el valor que entrego?







TU ESTRATEGIA EN 1 PÁGINA

Resumen claro de tu estrategia para atraer, convertir y fidelizar clientes.
Tu brújula diaria para tomar decisiones alineadas.



MI PROPUESTA DE VALOR

¿Qué problema resuelvo? ¿Qué transformación entrego? ¿Por qué soy la mejor opción?



Mi propuesta de valor es clara, diferente y relevante.



MI CLIENTE IDEAL

Describe a tu cliente ideal en pocas palabras.
¿Cómo es? ¿Qué necesita? ¿Qué sueña?



Descripción: _____



Necesidades principales: _____



Objetivos y sueños: _____



Dolores / Frustraciones: _____



Entiendo profundamente a mi cliente y le hablo en su idioma.



MI SISTEMA DE ATRACCIÓN Y CONVERSIÓN

Así es el camino que recorre mi cliente desde que me conoce hasta que se convierte en un cliente fiel.



1. ATRAE

¿Cómo hago que me encuentren y me conozcan?



2. CONVIERTE

¿Cómo convierto ese interés en una venta o contacto?



3. ENTREGA

¿Cómo es la experiencia que les doy?



4. FIDELIZA

¿Cómo convierto clientes en fans y promotores?



5. ESCALA

¿Cómo hago crecer mi negocio sin depender 100% de mi tiempo?



MIS CANALES PRINCIPALES

¿Dónde me encuentran mis clientes y cómo los alcanzo?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____



Me enfoco en los canales que me dan mejores resultados.



MIS DIFERENCIALES

¿Qué me hace diferente y mejor que mi competencia?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____



Destaco lo que me hace único y lo comunico con claridad.



MIS MÉTRICAS CLAVE

¿Qué números me dicen si voy por buen camino?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____



Mido lo que importa para tomar mejores decisiones.



TUS PRIMEROS PASOS

La claridad se convierte en resultados cuando tomas acción. Aquí defines los próximos pasos para poner en marcha tu plan.

Un gran negocio comienza con un primer paso. 



MI CHECKLIST DE ARRANQUE

Marca las tareas que vas a completar en los próximos 30 días.

- ☐ Definir mi propuesta de valor
- ☐ Identificar y describir mi cliente ideal
- ☐ Elegir mis canales principales.
- ☐ Crear o mejorar mi presencia online
- ☐ Diseñar mi oferta inicial
- ☐ Definir mis precios
- ☐ Preparar mis herramientas y sistemas
- ☐ Crear mi plan de contenido o comunicación
- ☐ Contactar mis primeros clientes potenciales
- ☐ Medir resultados y ajustar



MI PLAN DE ACCIÓN - PRÓXIMOS 30 DÍAS

Convierte tus metas en acciones concretas y ponles fecha.

SEMANA	OBJETIVO PRINCIPAL	ACCIONES ESPECÍFICAS	FECHA LÍMITE
1			__/__/__
2			__/__/__
3			__/__/__
4			__/__/__



RESULTADO QUE QUIERO VER

¿Qué quiero haber logrado en 30 días?



La acción constante construye grandes resultados.



POSIBLES DESAFÍOS

¿Qué obstáculos podrían aparecer y cómo los voy a manejar?

- 1

- 2

- 3



RECUERDA:

Los desafíos son parte del proceso. Lo importante es tener un plan para superarlos.



TU CAMINO A LARGO PLAZO

Piensa más allá de los primeros 90 días. Diseña la ruta de crecimiento de tu negocio en los próximos 1, 3 y 5 años.

*Sueña en grande,
planifica con intención
y disfruta el proceso.*



A 1 AÑO

¿Qué quiero lograr en los próximos 12 meses?

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐



*Un año puede cambiar
todo si actúas hoy.*



A 3 AÑOS

¿Cómo quiero que se vea mi negocio en 3 años?

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐



*La constancia convierte
objetivos en realidad.*



A 5 AÑOS

¿Dónde quiero estar en 5 años?

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐



*La visión a largo plazo
te da libertad hoy.*



HITOS IMPORTANTES

Marca los hitos o metas clave que quiero alcanzar en mi negocio.

	HITO / META	FECHA ESTIMADA	✓
1			☐
2			☐
3			☐
4			☐
5			☐



MI VISIÓN GENERAL

Describe en pocas palabras cómo se ve tu negocio en el futuro. ¿Qué impacto genera? ¿Qué libertad te da?



*Un negocio alineado con tu vida,
lo hace todo más posible.*



A QUIÉN QUIERO IMPACTAR

¿A cuántas personas quiero ayudar con mi negocio?
¿Cómo quiero que sus vidas mejoren?



*Tu negocio puede ser la solución
que alguien está buscando.*



IDEAS FUTURAS

Anota ideas, productos o servicios que quiero desarrollar más adelante.

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐



MI LEGADO

¿Qué quiero que la gente recuerde de mi negocio?
¿Qué huella quiero dejar?



*El éxito no es solo lo que logras,
sino lo que dejas en otros.*



TU COMPROMISO Y PRÓXIMOS PASOS

Todo gran resultado comienza con una decisión. Hoy cierras este mapa con claridad, pero lo más importante es que lo lleves a la acción.

*La acción
siempre
será la clave.*



LO MÁS IMPORTANTE QUE APRENDÍ

Escribe las principales ideas, descubrimientos o insights que te llevas de este mapa.

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____



MIS 3 PRIORIDADES INMEDIATAS

¿En qué me voy a enfocar primero? (Próximos 30 días)

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____



*Enfócate en lo importante,
no en todo a la vez.*



MI PLAN DE ACCIÓN - PRÓXIMOS 30 DÍAS

Escribe las acciones concretas que vas a realizar y ponles fecha.

ACCIÓN	FECHA	✓
1	__/__/__	☐
2	__/__/__	☐
3	__/__/__	☐
4	__/__/__	☐
5	__/__/__	☐
6	__/__/__	☐
7	__/__/__	☐
8	__/__/__	☐
9	__/__/__	☐
10	__/__/__	☐



HERRAMIENTAS Y APOYOS QUE NECESITO

¿Qué recursos, herramientas o personas me ayudarán a lograrlo?

- ☐ Formación / Cursos
- ☐ Mentoría / Acompañamiento
- ☐ Herramientas digitales
- ☐ Apoyo de mi equipo / familia
- ☐ Inversión inicial
- ☐ Comunidad / Networking
- ☐ Otros: _____



MI COMPROMISO

Me comprometo a tomar acción, ser constante y creer en este proceso.

Yo, _____
me comprometo a hacer de este plan una realidad.
Sé que con enfoque, disciplina y acción,
puedo lograrlo.

Firma: _____ Fecha: __/__/__



MI VISIÓN EN UNA FRASE

Resume en una sola frase el futuro que estoy construyendo.



CELEBRA TU AVANCE

Reconoce todo lo que has logrado hasta aquí.

- ☐ Tengo más claridad en mi negocio
- ☐ Definí mi cliente ideal
- ☐ Diseñé mi estrategia
- ☐ Sé cuáles son mis próximos pasos
- ☐ Estoy más cerca de la vida que quiero

*¡Vas muy bien!
Esto es solo
el comienzo.*





CELEBRA TU PROGRESO

*Pequeños
avances, grandes
resultados.*



Reconocer lo que has logrado te da motivación para seguir. Esta página es para mirar atrás, agradecer, celebrar y proyectarte con más fuerza hacia adelante.



MIS LOGROS HASTA HOY

Haz una lista de todo lo que has logrado en tu negocio, por pequeño que parezca. ¡Todo cuenta!

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10



DE LO DIFÍCIL, TAMBIÉN APRENDÍ

¿Qué desafíos enfrentaste y qué aprendizaje te dejaron?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5



*Los desafíos no te detienen,
te preparan para algo más grande.*



ESTOY ORGULLOSA/O DE...

Escribe todo eso que te hace sentir orgullosa/o de ti, de tu proceso y de tu esfuerzo.



Reconocer tu esfuerzo también es parte del éxito.



MI PRÓXIMO NIVEL

¿Qué quiero lograr ahora? ¿Cómo quiero sentirme en los próximos meses?



Lo mejor aún está por venir.



PERSONAS QUE HAN SIDO PARTE DE ESTE CAMINO

Agradece a las personas que te han apoyado, inspirado o creído en ti.

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5



*Ningún logro se alcanza en solitario.
Gracias por ser parte de esta historia.*





TU MEJOR VERSIÓN

Un negocio exitoso también te transforma a ti. Esta página es para conectar con la mentalidad, los hábitos y la disciplina que te llevarán a ese siguiente nivel.

Un negocio extraordinario requiere una persona en constante evolución.



MI MENTALIDAD HOY

Sé honesta contigo. ¿Cómo describirías tu mentalidad en este momento?

- ☐ Positiva y enfocada
- ☐ Con dudas o miedos
- ☐ Motivada y con energía
- ☐ Dispersa
- ☐ Dispuesta a aprender
- ☐ Con tendencia a procrastinar
- ☐ Con confianza en mí
- ☐ Necesito más disciplina
- ☐ Otra: _____



MI MEJOR VERSIÓN

¿Cómo quiero ser y sentirme en esta nueva etapa de mi vida y mi negocio?



Visualiza la persona que quieres ser y empieza a actuar como ella hoy.



HÁBITOS CLAVE

¿Qué hábitos quiero incorporar o mejorar para lograr mis metas?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____



LO QUE NECESITO APRENDER

¿Qué conocimientos, habilidades o herramientas necesito para crecer yo y mi negocio?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____



MI BIENESTAR TAMBIÉN IMPORTA

Un negocio sostenible nace de una vida equilibrada.

¿Qué acciones voy a tomar para cuidar mi bienestar físico, mental, emocional y espiritual?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____



Cuida de ti, porque eres la base de todo lo que quieres construir.



*Disciplina hoy.
libertad mañana.*

SOÑAR
PLANEAR





DA A CONOCER TU NEGOCIO

Un gran negocio necesita ser visto. En esta página defines cómo vas a comunicar tu propuesta de valor y cuándo vas a lanzar al mundo lo que has construido.

*La visibilidad
también
es estrategia.*



MI ESTRATEGIA DE VISIBILIDAD

¿Cómo voy a dar a conocer mi negocio? Marca las estrategias que voy a utilizar.

- ☐ Redes sociales (Instagram, TikTok, Facebook, YouTube)
- ☐ Página web o landing page
- ☐ Email marketing
- ☐ Colaboraciones / alianzas estratégicas
- ☐ Publicidad paga (ads)
- ☐ Networking y referidos
- ☐ Eventos, talleres o lives
- ☐ Contenido educativo (blog, podcast, videos)
- ☐ Testimonios y casos de éxito
- ☐ Otra: _____



MI AUDIENCIA IDEAL

Define a quién te quieres dirigir y cómo te vas a conectar con ellos.

¿Quién es?

Edad

Ubicación

Necesidades / Problemas

Cómo mi negocio lo ayuda

Dónde lo encuentro
(redes, eventos, etc.)

Cómo me voy a comunicar
con él/ella



*Habla con las personas correctas,
de la manera correcta, en el lugar correcto.*



CRONOGRAMA DE LANZAMIENTO

Planifica las etapas de lanzamiento de tu negocio.
Ajusta las fechas según tu realidad.

FASE	ACTIVIDADES PRINCIPALES	FECHA
1 Preparación	- Definir oferta y precios - Crear identidad visual - Preparar canales y herramientas	__/__/__
2 Pre-lanzamiento	- Crear expectativa - Generar audiencia - Contenido de valor	__/__/__
3 Lanzamiento	- Anunciar oficialmente - Activar promociones - Generar primeras ventas	__/__/__
4 Post-lanzamiento	- Pedir feedback - Optimizar procesos - Escalar estrategias	__/__/__



IDEAS DE CONTENIDO PARA REDES

Escribe aquí ideas de contenido que conecten, inspiren y vendan.

- ☐ Historias de tu proceso / detrás de cámaras
- ☐ Tips y educación relacionados con tu negocio
- ☐ Testimonios de clientes
- ☐ Errores que evitar
- ☐ Mitos vs realidades
- ☐ Casos de éxito / resultados
- ☐ Preguntas frecuentes
- ☐ Lives / Q&A
- ☐ Promociones o lanzamientos
- ☐ Otra: _____



MIS INDICADORES DE ÉXITO

¿Cómo voy a medir que mi estrategia está funcionando?

INDICADOR	META (3 MESES)
Seguidores en redes	
Visitas a la web / landing	
Suscriptores en email	
Clientes potenciales (leads)	
Ventas	
Ingresos	



MI LANZAMIENTO SERÁ ESPECIAL PORQUE...



PRÓXIMOS PASOS

3 acciones que voy a realizar esta semana:

1

2

3

*Pequeñas
acciones.
grandes
resultados.*





TU PLAN DE ACCIÓN DE 30 DÍAS

Las ideas son importantes, pero la acción es lo que las convierte en resultados. Este plan de 30 días te ayudará a pasar del papel a la realidad.

Pequeñas acciones diarias, grandes resultados.



SEMANA 1

PREPARA LA BASE

Claridad y estructura

- ☐ Define tu propuesta de valor
- ☐ Valida tu idea con clientes potenciales
- ☐ Define tu nicho y audiencia
- ☐ Analiza a tu competencia
- ☐ Define precios
- ☐ Crea o ajusta tu identidad visual (logo, colores, bio)
- ☐ Organiza tus herramientas (Drive, Notion, etc.)
- ☐ Prepara tu oferta principal
- ☐ Define tus canales de venta
- ☐ Otras: _____

“ Un comienzo claro te lleva más lejos.”



SEMANA 2

CONSTRUYE Y CREA

Contenido y activos

- ☐ Crea tu página web o landing page (puede ser simple)
- ☐ Configura tus redes sociales
- ☐ Diseña tus plantillas de contenido
- ☐ Crea tu lead magnet (recurso gratuito)
- ☐ Prepara tu email de bienvenida
- ☐ Configura tu sistema de captación de leads
- ☐ Crea los primeros 10 contenidos para redes
- ☐ Toma o selecciona fotos y videos
- ☐ Define tu calendario de publicación
- ☐ Otras: _____

“ Lo que creas hoy, atrae oportunidades mañana.”



SEMANA 3

COMUNICA Y CONECTA

Visibilidad y comunidad

- ☐ Publica tu contenido de forma constante
- ☐ Comparte tu lead magnet
- ☐ Conecta con tu audiencia (responde mensajes y comentarios)
- ☐ Haz alianzas o colaboraciones
- ☐ Participa en grupos o comunidades
- ☐ Envía tu primera secuencia de emails
- ☐ Comparte testimonios o casos de éxito (si los tienes)
- ☐ Realiza un live, taller o webinar gratuito
- ☐ Invierte en publicidad (si es posible)
- ☐ Otras: _____

“ Las conversaciones correctas crean clientes reales.”



SEMANA 4

LANZA Y OPTIMIZA

Ventas y crecimiento

- ☐ Lanza oficialmente tu oferta
- ☐ Promociona en todos tus canales
- ☐ Activa tu secuencia de ventas
- ☐ Da seguimiento a los interesados
- ☐ Mide tus resultados
- ☐ Ajusta lo que sea necesario
- ☐ Pide feedback a tus primeros clientes
- ☐ Celebra tus logros
- ☐ Define los próximos 90 días
- ☐ Otras: _____

“ No tiene que ser perfecto, solo tiene que empezar.”



MI SEGUIMIENTO SEMANAL

Evalúa tu avance al final de cada semana.

SEMANA	¿QUÉ LOGRÉ?	¿QUÉ PUEDO MEJORAR?
1		
2		
3		
4		



MIS RESULTADOS AL DÍA 30

Revisa tus avances y celebra. ¡Todo progreso cuenta!

- ☐ Mi negocio está más claro y definido
- ☐ Tengo presencia en redes sociales
- ☐ He conectado con mi audiencia
- ☐ He generado leads o clientes
- ☐ He realizado mis primeras ventas
- ☐ He aprendido y ajustado sobre la marcha
- ☐ Me siento más segura y motivada
- ☐ Otras: _____

Disciplina hoy, el negocio que sueñas mañana.



NOTAS IMPORTANTES

Ideas, aprendizajes o recordatorios para los próximos días.



RECUERDA

- ✓ La constancia vence al talento.
- ✓ Enfócate en aportar valor.
- ✓ Tu negocio puede cambiar vidas.
- ✓ Tú puedes.

Acción hoy Resultados mañana



TU NEGOCIO EN UNA SOLA PÁGINA

*Ideas claras.
decisiones poderosas.
resultados reales.*

Todo lo que necesitas, en un solo lugar.

Este es el resumen de tu Mapa de Negocio.
Úsalo como guía, revisalo frecuentemente
y ajústalo cuando sea necesario.

1



MI PROPÓSITO

¿Por qué hago este negocio? ¿Qué impacto quiero generar?

2



MI CLIENTE IDEAL

¿A quién ayudo? ¿Cuáles son sus principales necesidades, deseos y características?

3



MI SOLUCIÓN

¿Qué ofrezco? ¿Cómo resuelvo su problema y qué resultado le ayudo a lograr?

4



MI OFERTA PRINCIPAL

¿Qué producto o servicio vendo? Incluye precio(s) y formato.

5



MI DIFERENCIADOR

¿Qué me hace único/a? ¿Por qué deberían elegirme a mí?

6



MI ESTRATEGIA DE MARKETING

¿Cómo voy a dar a conocer mi negocio? (Selecciona los principales canales)

- ☐ Instagram
- ☐ TikTok
- ☐ Facebook
- ☐ YouTube
- ☐ Email marketing
- ☐ Página web / landing page
- ☐ Colaboraciones / alianzas
- ☐ Eventos / talleres
- ☐ Publicidad paga
- ☐ Otros: _____

7



MI ESTRATEGIA DE VENTAS

¿Cómo voy a convertir interesados en clientes? (Selecciona o escribe)

- ☐ Contenido educativo
- ☐ Testimonios / casos de éxito
- ☐ Llamadas de venta
- ☐ Automatización (embudos, email, etc.)
- ☐ Promociones / lanzamientos
- ☐ Seguimiento y fidelización
- ☐ Otros: _____

8



MIS METAS

¿Qué quiero lograr en los próximos 3, 6 y 12 meses?

En 3 meses: _____

En 6 meses: _____

En 12 meses: _____

9



MIS PRÓXIMOS PASOS

3 acciones concretas que voy a tomar ahora.

1

2

3

10



MI COMPROMISO

Me comprometo a tomar acción, ser constante y creer en este proceso. Sé que un negocio exitoso se construye paso a paso, y estoy lista/o para hacerlo realidad.

*“Disciplina hoy,
resultados mañana.”*



SUEÑA

PLANIFICA

ACTÚA

PERSISTE

*El negocio de tus sueños
también es posible.*

Gracias

por llegar hasta aquí.
Ahora tienes un mapa.
El siguiente paso es usarlo,
mejorarlo y hacerlo realidad.





AHORA CONSTRUYE TU SISTEMA

Ya tienes claridad, ideas y un plan. Ahora es momento de llevar tu negocio al siguiente nivel con una estrategia paso a paso para atraer clientes, conectar, vender y crecer... en piloto automático.

Las ideas toman forma cuando pasas a la acción.



Tu negocio puede ser más simple de lo que imaginas.



EL SISTEMA PARA ATRAER CLIENTES EN PILOTO AUTOMÁTICO

Convierte tu conocimiento en un negocio real con estrategias simples y efectivas.

BONO 1

SESIONES EN VIVO QUE GENERAN VENTAS



7 páginas con estrategias, ejemplos y plantillas.

BONO 2

PAQUETE DE PROMPTS PARA CHATGPT



8 páginas de prompts listos para usar en tu negocio

¿QUÉ INCLUYE?



Ebook principal

El Sistema para Atraer Clientes en Piloto Automático (guía completa y paso a paso).



Bono 1: Sesiones en vivo que generan ventas

7 páginas con estrategias, ejemplos y plantillas.



Bono 2: Paquete de Prompts para ChatGPT

8 páginas de prompts listos para usar.



Acceso inmediato

Desde cualquier dispositivo.



Estrategias probadas y aplicables

Sin complicaciones, sin tecnicismos.



Diseñado para emprendedores reales

Como tú, que quieren más libertad.



ACCESO INMEDIATO

Comienza hoy mismo



DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO

Celular, tablet o computador



PAGO SEGURO

Tu información está protegida



GARANTÍA

Si no es para ti, tienes 7 días para solicitar tu reembolso.

LO QUE DICEN OTROS EMPRENDEDORES



"Por fin entendí cómo llevar mi conocimiento a un sistema simple. Ya tengo mis primeros clientes."



- Laura M.



"Las plantillas y los prompts me ahorraron horas de trabajo. Es una guía práctica, clara y motivadora. ¡Super recomendado!"



- Andrés R.

Todo por solo

\$17 USD

UNA
PEQUEÑA INVERSIÓN
PARA UN GRAN
FUTURO. ♥

¡LO QUIERO AHORA!



Pago 100% seguro



Acceso inmediato

Gracias por ser parte de este camino.



*Sueña
Planifica*