

Monetiza tu **MARCA** *Personal*

[@eras.herrera](#)

Un sistema minimalista para convertir tus conocimientos en un negocio rentable y escalable sin perderte en el proceso.



WORKBOOK

 Guía paso a paso



Eras Herrera

Mi objetivo es que este sea el último recurso que necesites para entender cómo construir una marca personal rentable, incluso desde cero.

[@eras.herrera](https://www.instagram.com/eras.herrera)

Hola, **Que bueno que estes aqui!**

Si eres coach, creador, experto o quieres comenzar tu marca personal y te sientes confundido, abrumado o estancado sobre qué vender y cómo crecer realmente tu negocio, permíteme decirte: **no estás solo.**

Probablemente ya has intentado muchas cosas, como lanzar un producto de bajo costo, realizar clases en vivo y mil cosas más que dicen los gurús de marketing: haz oferta irresistibles, pública 10 veces al día, ten una página de ventas con secciones interminables, regala tu tiempo etc. O simplemente no puedes salir de las sombras, nadie te ve y nadie te compra nada por que te esfuerzas.

El problema con todo ese ruido que hay afuera es que no te muestran cómo unificar todo en un modelo simple, claro y escalable.

La realidad es que la mayoría de las personas con talento y experiencia no fracasan porque no sepan, sino porque no tienen claridad, diferenciación, sistema y dirección para usar lo que ya saben.

Este **workbook** te mostrará el paso a paso para **crear y convertir tu marca personal en un negocio que atrae, convierte y escala**, sin tener que agotarte o vender tu alma.

Eras:

Pasé de estar perdido, confundido y estancado por años a construir una marca personal de más de 130k seguidores en Instagram y Tik Tok en 90 días, monetizando desde cero y ahora ayudando a otros a lograr crear un negocio real de sus habilidades, conocimientos y experiencias construyendo marcas personales rentables.

No fue suerte, yo también tuve miedo de comenzar a publicar contenido, yo también probé de todo para crecer y monetizar. La clave estuvo en todos los años de experiencia que me tomó estar detrás de decenas de marcas, clientes y negocios ayudándolos a crear, posicionarse y escalar. **Fue un exceso de prueba y error, de caídas y resbalones, de fracasos y bancarrota, durante años.**

No es necesario que tu pases por ahí para lograr crear, crecer y monetizar tu marca personal, por eso, este workbook te dará todo el sistema y te ayudara a construirlo.

Aquí tienes el paso a paso...



Lo Que Obtendrás al Finalizar Este **Workbook:**

Al completar este workbook, **transformarás tu conocimiento y experiencia en un negocio ordenado y predecible**, dejando atrás la confusión y la parálisis por no saber que hacer.

Claridad en tu negocio y marca personal

Sabrás exactamente qué estás haciendo, el porqué de tu marca, sentarás las bases de tu negocio, alineando perfectamente con tus habilidades, conocimientos y experiencias. Marca personal y Negocio en la misma dirección antes de comenzar a publicar contenido.

Tu modelo de oferta única lista para monetizar

Una One Offer simple y escalable (con niveles Core y Premium) que simplifica tu negocio, eliminando el caos de tener múltiples productos y funnels,,. Sabrás exactamente qué vender primero para acelerar tu aprendizaje y facturación.

Tu Posicionamiento y Diferenciación Definidos

Tu Declaración de Posicionamiento clara en una sola frase, sabiendo a quién ayudas, el resultado que entregas y cómo lo haces. Esto te permitirá separarte del mar de expertos que dicen lo mismo para volverte único,,,.

Tendrás todo tu sistema mapeado

Mapearás tu primer flujo de embudo simple: cómo las personas pasan de extraños a seguidores, y de seguidores a clientes en tu mundo, paso a paso (Atraer → Nutrir → Invitar),. Este sistema está diseñado para que no tengas que perseguir clientes, sino que ellos te busquen a ti consistentemente

Un Plan de Acción Inmediato de 30 días

Pasos prácticos y repetibles para empezar a publicar contenido con estructura, tener conversaciones reales y generar tus primeros clientes sin tener que planear indefinidamente.

Comencemos!

Marca Personal

¿Por qué la marca personal es la base del negocio?

Solo subir contenido no es marca personal.

Solo vender cursos o asesorías no es marca personal.

Marca personal es usar el contenido estratégicamente para conectar con las personas y generar una relación de confianza que desemboque una conversión.

Y todo negocio comienza y termina en una sola cosa: confianza.

Nadie confía en un desconocido.

Nadie invierte en alguien invisible.

Nadie sigue a quien no entiende.

Por eso la marca personal es la base real de cualquier negocio digital.

La marca personal crea lo que el algoritmo no puede: conexión humana

Puedes grabar 100 videos.

Puedes usar la mejor cámara, el mejor micrófono o las mejores herramientas de IA.

Pero si nadie entiende quién eres, qué haces y por qué deberían escucharte, no vas a conectar con nadie.

El contenido sin marca personal es ruido.

El contenido con marca es una maquinaria de negocio.

Tu marca personal bien trabajada es tu ventaja competitiva injusta.

Es lo que hace que alguien te siga a ti y quiera trabajar contigo a pesar de vender lo mismo que otras mil personas.

Cómo usar este **Workbook**

Antes de continuar, quiero pedirte un compromiso: promete que implementarás al menos una cosa hoy. No mañana. No "después de investigar más". ¡Hoy!.

Para aprovechar al máximo este recurso:

1. Implementa la regla de "no leer sin hacer" para que tomes acción de inmediato.
2. Cada sección incluye una breve lección y ejercicios prácticos, en los ejercicios esta tu sistema.
3. Trabaja las secciones en orden , ya que cada una se construye sobre la anterior.

Al final de este proceso, tendrás la claridad radical para saber qué hacer, qué ignorar y cómo convertir lo que ya sabes en algo que funcione de verdad. Tendrás un mapa claro de todo lo que debes hacer, sentando las bases de tu negocio visualizado y armado.

IMPORTANTE: Tu gran avance vendrá de ejecutar rápido, fallar rápido y ajustar, no de planear o investigar indefinidamente. Empecemos a trabajar.

Completa y ejecuta.

Claridad

Meta:

Establecer las bases, definir tus habilidades monetizables y encontrar tu norte para asegurar dirección y foco de la marca personal rentable.

Tu norte: por qué y para que

Cualquiera puede tomar su teléfono y empezar a subir videos pero eso no es crear una marca personal, eso difícilmente te llevará a un negocio real, vas a depender de la viralidad para crecer y cuando las cosas se pongan cuesta arriba te vas a rendir, no vas a saber a donde ir y cómo continuar. Necesitas definir una razón. Yo lo llamo encontrar tu norte, tener dirección.

Toda marca poderosa nace de un un porqué claro. Si hay una razón que te mueva lo suficiente tienes que establecerlo para nunca perder el foco y si lo haces siempre que vuelvas a ella podrás recuperar la dirección necesaria.

Aunque suene poético es como la chispa inicial que enciende el motor, es imperceptible desde afuera y no hace todo el trabajo, pero sin ella no se crea la reacción en cadena necesaria que hace mover desde un auto hasta un cohete espacial.

Este norte lo vas a obtener con dos partes muy claras:

1) ¿Por Qué?

El Porqué se establece definiendo tu razón fundamental para crear contenido, desarrollar una marca personal y monetizar tus habilidades. Esencialmente, debes identificar cuál es tu propósito tanto para ti como para los demás. No te limites piensa en grande y piensa en lo más profundo de tus motivaciones. Piensa en tu legado, en el impacto que pueden causar y en la gente que puedes ayudar con tu mensaje, con tus productos y servicios.

2) ¿Para qué?

El Para Qué (o las metas) se refiere a qué es lo que quieres lograr con esta marca personal y este negocio. Estas metas deben ser reales. ¿A cuanta gente quieres llegar? ¿En cuanto tiempo? ¿Cuanto quieres facturar? Establece objetivos de forma clara. Ser reconocido, vivir de esto, crear un negocio real etc. Los que tu quieras pero debes tenerlos.

3) Tu razón de ser, Ikigai.

El Ikigai en la marca personal es tu ventaja competitiva sostenible.

Es el punto exacto donde lo que te apasiona y lo que haces mejor solucionan un problema real por el que el mercado pagará con gusto.

No es solo "hacer lo que amas"; es hacer lo que amas de forma que genere valor económico. Esto es especialmente poderoso para quienes comienzan en cero, necesitan redefinir su marca personal o quienes necesitan recuperar claridad de lo que hacen.

↓ Ejercicio. Define tu norte

Mi Por Qué:

¿Cuál es tu razón para crear contenido, crear una marca personal y monetizar tus habilidades? y ¿Cuál es tu propósito en ti y en los demás?

▶ Puedes seguir esta estructura: Verbo + A quién + A qué + con que + para que. Ej Guiar a personas confundidas a crear y monetizar sus habilidades construyendo una marca personal rentable para alcanzar su máximo potencial.

Mi Para que:

¿Qué es lo que quiere lograr?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

▶ La primera vez puse: Facturar \$10k usd, llegar a 100k seguidores y ayudar a 1000 con mis servicios.

↓ Ejercicio. ikigai

IKIGAI

Sin Ikigai, te condenas a tener un hobby que no vende, un negocio que te agota o una inseguridad que aleja a los clientes.

¿QUE AMO HACER?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

¿QUÉ SE TE DA BIEN?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

¿QUÉ NECESITA EL MUNDO?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

¿POR QUÉ TE PODRÍAN PAGAR?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Ahora encuentra la intersección en estas 4 áreas, tu marca personal rentable se encuentra eso que amas, se te da bien, el mundo necesita y te pueden pagar.

¿Qué es eso que amas hacer, se te da bien, el mundo necesita y te puede pagar por ello?



Productización

Meta:

Convierte tus habilidades en una oferta simple que los clientes entiendan instantáneamente y deseen.

Antes de publicar cualquier cosa...

Antes de preocuparte por hooks o algoritmos, aclaremos qué vas a monetizar. Si no empezamos por aquí solo tendrás un hobby no una marca personal rentable. Todo parte de una propuesta simple, una oferta.

Tu oferta decide todo lo que sigue.

Y digo todo.

- **Tu contenido...**
- **Tu posicionamiento...**
- **Tu Bio de instagram... Todo.**

Si tu oferta es confusa, todo lo que venga después será más difícil de lo necesario. Creeme, esto es lo que te lleva a un negocio fallido, a probar mil cosas, a desesperarte por ver que nada funciona y terminar cambiando de negocio cada 3 meses.

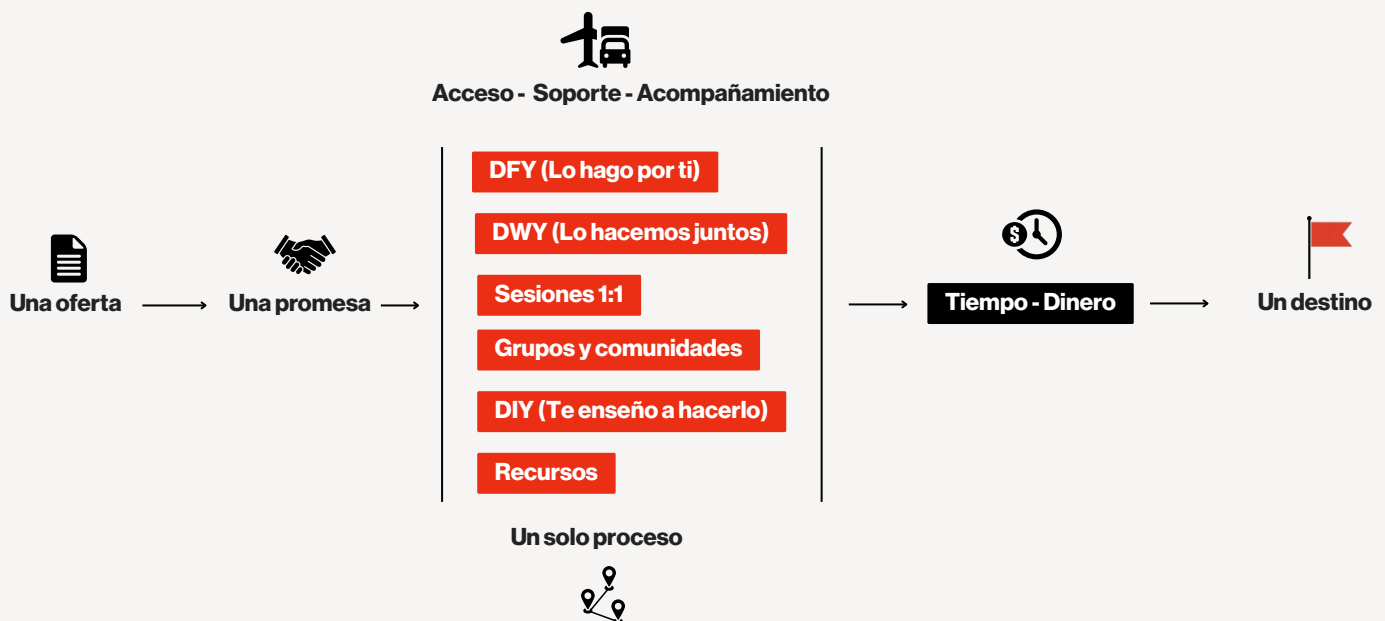
One Offer Model

Para esta sección vamos a usar el modelo de Oferta Única (1-OM.) que cubrimos en el entrenamiento.

El One Offer es un modelo de oferta que te permite servir a una amplia gama de clientes sin tener que hacer malabares con siete productos y tres embudos diferentes.

Al final de esta sección, tendrás una oferta escalable que simplifica tu negocio y maximiza tus ganancias.

Completa las indicaciones. No apresures tus respuestas. Luego lo empaquetaremos y le pondremos precio.



Cada gran negocio se reduce a tres cosas:

1. **El Lugar (Destino):** A dónde estás llevando a las personas.
2. **La Promesa (Compromiso):** Por qué deberían confiar en ti para llevarlos allí.
3. **El Proceso (Camino):** Cómo les darás el resultado.

Piensa en esto como un viaje. Si a tu audiencia no le entusiasma el destino, no confía en el vehículo, o no puede ver la ruta con claridad, no se subirán al auto.

El One Offer Model simplifica todo, tu dices te llevo del punto A al punto B donde deseas ir, tu elige cómo quieres llegar si prefieres ir más rápido o más lento, el camino a recorrer es el mismo.

↓ Ejercicio. Tu One Offer Model

El Lugar (Destino):

Establece un destino único ¿A donde llegaran las personas si están contigo? ¿A que resultado las estas guiando?

De: ¿Donde están hoy?

A: ¿Donde quieren estar?

La Promesa (Compromiso):

Este es tu compromiso de guiarlos hasta allí.

Cuando inviertas en esto, te ayudaré a _____
para que puedas _____
sin _____.

1. Problema que resuelves
2. Resultado
3. Obstáculos

El Proceso (Camino):

¿Cuál es tu método o marco de trabajo único que les da el resultado?

Mantén esto simple y no lo pienses demasiado.

Ya tienes un método, solo escribe los pasos por los que realmente llevas a las personas.

Paso 1. _____.

Paso 2 _____.

Paso 3 _____.

Paso 4 _____.

Paso 5 _____.

Dale un nombre a este camino

Piensa en nombres como sistema, método, maps, roadmap... o el que tu quieras

Nombre: _____.

Ese nombre se convierte en tu método de trabajo exclusivo.

Niveles de acceso soporte y acompañamiento

Ahora decide cómo las personas interactúan con este proceso. Imagínalo así, el destino es llegar a una playa hermosa ya conoces el mapa y ruta a seguir, ahora deben elegir el vehículo, pueden tomar el mapa y tus indicaciones e irse solo a pie o pueden tomar auto contigo de copiloto indicándoles y corrigiéndolos sobre el camino.

El objetivo aquí no es darle a las personas 10 formas distintas.

Es darles una elección entre "el camino estándar" y "el camino más rápido y con más apoyo."

Empieza simple. Elige dos niveles, idealmente un nivel Core y Premium.

Mantenlo limpio. Ponle precio a cada nivel de acceso y define qué está incluido.

1. DIY - Recursos y cursos

Aprende o avanza a tu propio ritmo con cursos, herramientas o plantillas.

Que- Nombre: _____

Inversión: \$ _____

Entregables: _____

2. Consultoría Grupal/ Comunidades:

Únete a llamadas en vivo, comunidad y contenido para orientación, apoyo y responsabilidad.

Que- Nombre: _____

Inversión: \$ _____

Entregables: _____

3. Coaching/Consultoría 1:1:

Estrategia personalizada y acceso directo para resultados más rápidos.

Que- Nombre: _____

Inversión: \$ _____

Entregables: _____

4. DWY / Lo hacemos juntos / Servicios:

Lo construimos juntos, combinando tu visión con mi ayuda práctica.

Que- Nombre: _____

Inversión: \$ _____

Entregables: _____

5. DFY / Lo hago para ti / Servicios /Productos:

Lo hago todo por ti, para que puedas mantenerte enfocado en lo que mejor haces.

Que- Nombre: _____

Inversión: \$ _____

Entregables: _____

Elige dos: La primera como nivel base (core) y un nivel de entrega (premium).

Posicionamiento

Meta:

Deja de ser "solo un creador." Empieza a ser el experto de referencia hacia el que las personas se sienten atraídas y en quien confían con su inversión.

Ahora que tu oferta está definida, el siguiente paso es asegurarte de que las personas te vean como la persona de quien vale la pena comprarla. De eso se trata el Posicionamiento.

Aquí está la trampa:

Mientras las personas te vean como solo un creador de contenido, mirarán, les gustará, tal vez incluso compartirán. Pero no comprarán. Los compradores necesitan expertos.

Para que las personas inviertan, tienen que sentir dos cosas:

1. **Posicionamiento** — te ven como un experto que puede ayudarles.
2. **Resonancia** — se sienten atraídos hacia ti porque tu energía, valores, historias y estilo conectan con ellos a nivel humano. Se identifican contigo.

Pirámide de posicionamiento de marca personal



¿En qué punto de la pirámide estas?

Piramide de posicionamiento de marca

Creador (Fundación)

En esta etapa, estás experimentando con contenido, encontrando tu voz, y mostrándote consistentemente. Tu audiencia es pequeña, tu autoridad es limitada, y la monetización es difícil. **Pero esta etapa es donde construyes estilo, disciplina, y habilidades fundamentales.** Incluso recomiendo experimentar con ofertas pequeñas aquí. No por mucho dinero, sino para practicar crear y vender. Los ingresos serán modestos, pero las repeticiones te preparan para más adelante.

Experto (Credibilidad)

A medida que publicas contenido valioso y perspicaz, las personas comienzan a verte como alguien que sabe de qué habla. Tu reputación de marca se forma. Las personas empiezan a venir a ti por consejos. **Aquí, la monetización se vuelve más fácil. Puedes ofrecer coaching, consultoría, e-books o cursos.**

La clave para posicionarte como experto es mostrarle a otros que puedes ayudarles mostrándoles que has ayudado a otras personas o a ti mismo. Aquí quieres aprovechar historias, testimonios, casos de estudio, credenciales, capturas de pantalla. Todo lo que puedas para demostrar que tu método funciona.

Autoridad (Liderazgo)

Ahora eres reconocido como líder en tu nicho. Tu audiencia es más grande y comprometida, y tu voz tiene peso. No solo estás enseñando. Estás moldeando la conversación con ideas y marcos frescos. **Como autoridad, puedes cobrar tarifas más altas, conseguir charlas, escribir libros, hacer podcasts, y asociarte con marcas importantes. Aquí es donde comienza el liderazgo de pensamiento.**

Celebridad (Mainstream)

En este nivel, trasciendes tu nicho. Tu nombre en sí mismo tiene valor de marca, como Alex Hormozi, Gary Vee, o Grant Cardone, Tony Robbins. **Tienes influencia masiva y visibilidad más allá de tu industria.** Las oportunidades de monetización explotan. En este nivel desbloqueas colaboraciones, licenciar tu nombre, cobrar tarifas altas. Te has convertido en una marca en si misma.

Conclusión clave: Cuanto más alto subas, más fácil se vuelve monetizar. Pero no te distraigas: el primer salto real es Creador → Experto. Ese único cambio puede desbloquear un negocio de verdad rentable con decenas de miles de dólares por mes.

Escalando la Pirámide

Segun el nivel en el que estás elige tu enfoque y objetivos.



Aspirante a Creador → Creador:

Aclara la marca que quieres construir. Crea consistentemente. Desarrolla un estilo reconocible.



Creador → Experto:

Elige el problema por el que serás conocido por resolver. Comprométete al dominio de tu oficio. Empaqueta perspectivas valiosas en contenido que las personas puedan digerir. Más importante aún, aprovecha cualquier y toda prueba para cementar tu posicionamiento de experto.



Experto → Autoridad:

Comienza a inclinarte hacia el liderazgo de pensamiento contribuyendo tus propias perspectivas o métodos al campo. El objetivo aquí es separarte del mar de expertos. El contenido de formato largo, libros, blogs o podcasts ayudan aquí.



Autoridad → Celebridad:

Amplifica tu marca en plataformas. Expándete más allá de tu nicho. Inclínate hacia jugadas de visibilidad que traigan reconocimiento mainstream.



Resonancia: El factor diferenciador

Puedes tener las credenciales, el método de trabajo, y las pruebas, pero si las personas no conectan contigo, seguirán scrolleando y van a elegir a otro en lugar de a ti.

La resonancia es la energía detrás de tu marca: las historias que cuentas, el tono de tu voz, la vibra de tu contenido.

Piénsalo así:

Posicionamiento = credibilidad: Muestra que eres legítimo, tienes el conocimiento y la experiencia.

Resonancia = magnetismo: Hace que las personas se inclinen, asienten, y sientan que estás hablándoles directamente a ellos.

Necesitas ambas.

¿Por qué es tan importante la Resonancia?

(Mira la imagen de abajo. Probablemente ambos sean expertos en fotografía y quieren enseñar a los demás. Tienes los mismos conocimientos y resultados.)

Las personas compran energía, no solo información. Dos coaches pueden enseñar lo mismo pero uno consigue clientes, el otro no. La diferencia es la resonancia.

Hace que tu marca sea pegajosa. El contenido resonante es recordado, compartido y capturado en pantalla.

Es el puente de audiencia a comunidad. Las personas que resuenan contigo no solo te siguen, se quedan, compran y le dicen a otros que compran.



↓ Ejercicio. Posicionamiento

Detecta y llena la brecha (Claridad y diferenciación)

Contexto: Cada nicho está lleno de consejos reciclados. Las personas no siguen la voz más fuerte; siguen la más clara y refrescante.

Instrucciones: Escribe 3 consejos que sigues escuchando en tu nicho con las que no estás de acuerdo o que enseñarías diferente. Luego, para cada una, escribe tu contra-postura en una oración.

Consejo común con el que no estoy de acuerdo → Mi contra-postura

- 1.
- 2.
- 3.

Más tarde convertirás cada postura en un contenido en formato reel

Constructor de credibilidad

Contexto: Las personas creen lo que puedes mostrar, no solo lo que dices. La prueba te cambia de "solo otro creador" a experto innegable.

Ejercicio:

Lista cada pieza de evidencia que ya tengas que muestre que eres legítimo y que tu trabajo jala. Busca cosas como tus propios resultados, victorias de clientes, capturas de pantalla, testimonios, números, transformaciones. Luego, resalta 3 que puedas compartir esta semana.

Mis activos de prueba (lista todo):

↓ Ejercicio. Resonancia

Auditoria de resonancia

Contexto:

La Resonancia no se trata de publicar más o gritar más fuerte. Se trata de juntar las piezas correctas para que tu marca venda por ti. El **Motor de Autoridad** tiene 5 engranajes: **Por qué, Quién, Cómo, Qué, Prueba**. Cuando giran juntos, creas energía que hace tu marca magnética.

Instrucciones:

Trabaja cada engranaje a continuación. Responde las indicaciones honestamente. No busques lo perfecto o elegante. La claridad vence a la astucia aquí. Esto se trata de anclar tu resonancia en un sistema que puedes repetir y encarnar.

1. Por Qué — Claridad en Quién Eres y Lo Que Representas

Mi tema / creencia clave es:

Mi marca representa:

▶ Eres experto en productividad, tu creencia clave es “El orden y los sistemas son libertad” tu marca representa “Libertad de descubrir cosas nuevas”

2. Quién — Especificidad en A Quién Ayudas

Las personas a las que ayudo son:

Lo que más quieren es:

▶ Personas: Profesionales que no pueden organizar la información de sus negocios y tener una vida equilibrada. Lo que más quieres es tener éxito en sus negocios y tiempo para disfrutar la vida.

↓ Ejercicio. Resonancia

3. Cómo — Tu One Offer Model / Método de Trabajo

Mi proceso/método de trabajo exclusivo es:

▶ El Sistema “Orden Now”: Ordena tu negocio y disfruta de tu vida.

Resumen tu sistema en 3-5 pasos claves:

Dale una narrativa que tenga sentido

▶ Etapa 1. Depurado: Eliminar viejos sistemas, Etapa 2. Adaptive sprint: Implementación rápida de sistemas de 10 minutos. Etapa 3. Freedom: Gestión de mentalidad, equipos y tiempos.

4. Qué - Personalidad de la marca.

(Colores, formas, tipografías, elementos, sonidos, visuales, atmósfera... etc)

Selecciona al menos 3 elementos distintivos para tu marca personal

▶ Espacios abiertos y exteriores naturales. Música dinámica, deportes y entrenamiento.
Tipografía bold color blanco.

Mi marca debería sentirse como:

▶ Explorar un nuevo mundo y descubrir cosas nuevas.

↓ Ejercicio. Resonancia

5. Prueba — Evidencia y Encarnación de resultados

En lista los 3 resultados que van a apalancar la narrativa de tu marca.

- ▶ 1. Tener un negocio exitoso y vivir viajar por el mundo. 2. Cuentas bancarias 3. Testimonios de clientes contando su experiencia.

↓ Ejercicio. Escala la piramide

Recuerda:

La Pirámide de Posicionamiento del Creador muestra la progresión: Creador → Experto → Autoridad → Celebridad.

El salto que más importa es Creador → Experto. Esto solo desbloquea un negocio real.

Escribe 3 acciones que puedes comenzar a tomar según el punto en el que estes para comenzar a escalar. Ej. Dominar la creación de contenido, Aumentar tu credibilidad con pruebas, Diseñar una personalidad solida, Hacer colaboraciones con otros expertos, lanza tu oferta etc

1. _____

2. _____

3. _____

Una vez que las personas te vean como el experto de referencia y sientan resonancia con tu marca, es momento de convertir la atención en clientes reales. Ahí es donde entra la Monetización.

Monetización

Meta:

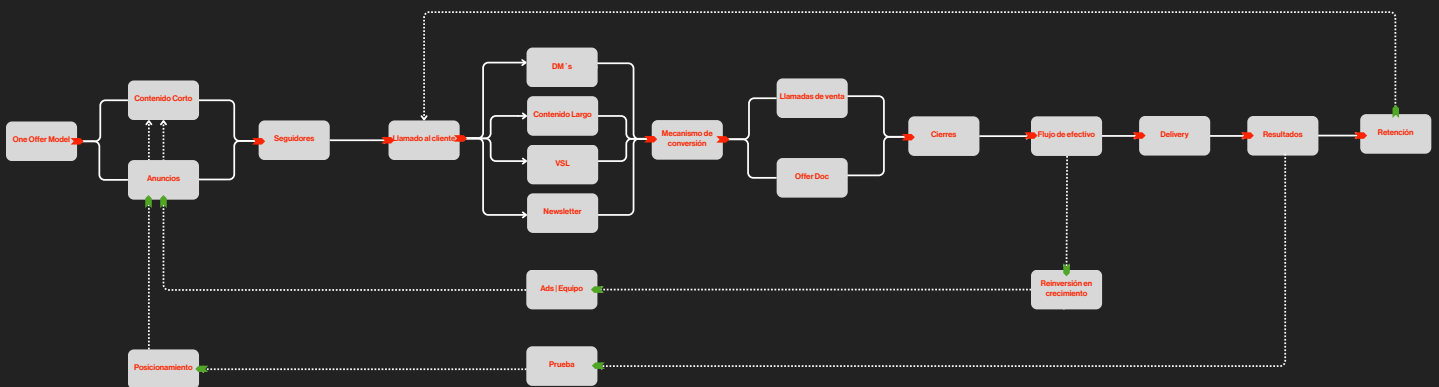
El sistema que va a convertir a extraños → followers
→ clientes, sin perseguirlos, sin desgastarte o tener
que probar mil estrategias diferentes para vender.

Una maquina de monetización

Piensa en esto como engranajes en una máquina. Cada pieza importa por sí sola, pero la verdadera magia ocurre cuando todas giran juntas de izquierda a derecha.

Este es el flujo que impulsa una marca que atrae, convierte y escala.

Vamos a profundizar y construir cada parte de este sistema.



A simple vista puede ser complejo pero te lo resumo: todo parte de la oferta, con eso creas contenido o anuncios para encontrar personas que resuenen con tu marca personal y se conviertan en seguidores, entre esos seguidores están tus próximos clientes, harás un llamado a ellos para nutrirlos con más contenido desde DM's hasta video de youtube y de videos de prospección. Le muestras tu oferta y cierras la venta, generando flujo que te servirá para reinvertir en crecer tu equipo e invertir en anuncios, Cerrada la venta te enfocas en la entregas y generar resultados que nuevamente te servirán de prueba para posicionarte y usarlas en tus anuncios y contenido. Si tus clientes generan resultados recurrentemente puedes vender nuevos acompañamientos en su proceso.

↓ Ejercicio. Armar tu maquina de monetización

1. One Offer

Nombre de tu sistema:

Proceso claves de tu sistema:

1. _____
2. _____
3. _____

One Offer Model Core:

\$ _____

One Offer Modelo Premium:

\$ _____

2. Contenido de Formato Corto → Seguidores

La primera forma en que obtengo tracción es a través de contenido de formato corto. Reels, TikToks, Shorts. El objetivo aquí es hacer crecer tu audiencia y traer nuevas personas a tu mundo. Aquí vas a usar las 3 contra-posturas que definiste antes para construir 3 contenidos usando la siguiente estructura:

Rompe el scroll: No hagas lo mismo que hacen todos, ponle tu sello personal.

Hook: Con naturalidad y congruencia con tu marca inicia con una frase que despierte la atención, la curiosidad o el interés. Abre la puerta a la recompensa que darás al final.

Build up: Construye la idea que vas a entregar al final y mantén tensión en todo el video.

Value: Entrega el valor de forma contundente.

CTA: Llama a la acción a tus clientes. No pidas favores. Haz que sientan que estan perdiendo algo si no lo hacen.

↓ Ejercicio. Armar tu maquina de monetización

3. Llamados al cliente

Los seguidores son parte de la estrategia pero no son el objetivo. Los seguidores no pagan los clientes si. Hay que hacer que nos encuentren. Los llamados a clientes son posts e historias que hablan directamente a los problemas y deseos de tu cliente ideal. Están diseñados para mover a clientes potenciales más profundo en tu la maquinaria de monetización.

Escribe 2 ideas de llamados a clientes que hablen a los puntos de dolor de tu audiencia.

1. _____

2. _____

▶ Ej. Si estas cansado de ver como tu vida se te va por atender tu empresa enviame un DM y te comparto como recuperar 1 hora libre hoy mismo.

4. Mecanismos para construir confianza

Aquí es donde las relaciones se profundizan y realmente se crean.

Aquí usarás una combinación de:

- **DMs:** conversaciones reales.
- **Contenido de formato largo:** YouTube, blogs, podcasts.
- **Newsletter, comunidades y grupos:** presencia consistente en bandeja de entrada.
- **Lead Magnet:** VSL, ebook, entrenamiento, workbook, plantilla

Elige un mecanismo de nutrición al que te comprometerás a construir en los próximos 30 días.

¿Que mecanismo usarás?

1. _____

↓ Ejercicio. Armar tu maquina de monetización

5. Activos de Conversión (Puente a la Acción)

Así es como conviertes la atención en clientes y flujo.

Tienes dos opciones aquí:

- Llamada de Ventas (mejor si eres nuevo).
- Documento de Oferta (mejor si tu posicionamiento es sólido).

Ejercicio:

Escribe: "Me enfocaré en _____ como mi puente de conversión."

Tu objetivo a partir de ahora es aumentar el número eso que elijas como puente de conversión. Lleva un registro diario.

6. Cerrar → Dinero → Entrega

Los pasos de la transacción:

- **Cerrar:** El prospecto dice sí.
- **Dinero:** Pago recolectado.
- **Entrega:** Incorporas y cumples.

Ejercicio:

¿Qué pasa después de que un cliente acepta trabajar contigo? ¿Cómo recibirás el pago? ¿Enviarás una propuesta? ¿Cómo obtiene acceso el cliente? ¿Cómo obtiene resultados el cliente? Ten una estructura clara desde el si hasta el resultado.

Paso 1: _____

Paso 2: _____

Paso 3: _____

Paso 4: _____

Paso 5: _____

Paso 6: _____

▶ Ej. 1. Se envía enlace de stripe para el pago, 2. Formulario de estado inicial, 3. Se añade a un grupo o una comunidad privada, 4. Se realiza llamada de onboarding, 5. Se le entregan una guía clara para lograr sus primeros objetivos. 6. Se documenta su proceso e hitos obtenidos

↓ Ejercicio. Armar tu maquina de monetización

7. Resultados → Prueba → Retención

La entrega crea resultados. Los resultados crean prueba. La prueba fortalece el posicionamiento y alimenta nuevos llamados. Los clientes felices también se quedan más tiempo y refieren a otros.

Ejercicio:

Escribe una victoria temprana que puedas garantizar en las primeras 2 semanas de trabajar contigo. Luego elige cómo usarás estas victorias para fortalecer el posicionamiento de tu marca, lo vas a publicar, crearas un video, subiras una storie...

Victoria temprana que el cliente va a tener: _____

¿Cómo documentarás esa prueba? _____

¿Cómo utilizarás esa prueba para mejorar tu posicionamiento?

8. Reinvertir en Crecimiento (Equipo + Anuncios)

Con dinero entrando, reinvierte. Recupera tu tiempo (primeras contrataciones: Experto en anuncios, Setter de ventas, Asistente y editor de video) y escala el alcance con anuncios.

Ejercicio:

scribe dónde convertirás primero: Asistente, editor, anuncios, u otra palanca de crecimiento.

↓ Ejercicio. Ponlo todo junto

Mapea tu propio flujo usando esta secuencia. Completa cada paso con cómo se verá en tu negocio. Al final, tendrás tu camino personal de cliente diseñado de desconocido → cliente.

- 1. One offer Model**
- 2. Contenido Corto**
- 3. Followers**
- 4. Llamados**
- 5. Conversión**
- 6. Cierres**
- 7. Flujo de ventas**
- 8. Delivery de tus servicios**
- 9. Resultados**
- 10. Generación de pruebas**
- 11. Retención de clientes**
- 12. Reinversion en tu negocio**

No importa el nivel el que estes en este momento si nunca has creado nada o si ya has vendido pero no puedes sostener tu negocio de forma constante y rentable. Enfocandote únicamente en este sistema vas a lograr escalar tu negocio y subir en esa escalera de posicionamiento. Ya no tienes que hacer nada más.

↓ Ejercicio. Ponlo todo junto

Si este workbook te dio claridad, imagina dónde estarás dentro de unos meses cuando este sistema no sea solo una idea en papel, sino completamente vivo en tu negocio.

- ✓ Una marca sólida, rentable y alineada a ti
- ✓ Clientes nuevos entrando
- ✓ Contenido que atrae en lugar de perseguir.
- ✓ Prueba acumulándose naturalmente porque estás dando resultados a las personas.
- ✓ Un negocio real y escalable que no te drena.

Ese es el poder de fijar tu oferta, posicionamiento y sistema, y es exactamente en lo que te puedo ayudar.

Si estás listo para ir de claridad → ejecución → resultados, y quieres explorar cómo es trabajar conmigo, aplica para una llamada tocando en el enlace de abajo:

[Haz clic aquí para aplicar a trabajar juntos.](#)

Me sentaré contigo, revisaré tu visión, analizaré todo lo que estás haciendo, mejoraré tu posicionamiento e implementaré el sistema para que tu marca venda por ti con un plan claro y sostenible.

Espero que hayas obtenido mucho valor de este entrenamiento y del workbook.

Nos vemos, pronto!

Eras Herrera

IG [@eras.herrera](#)