

El mapa para crear tu negocio creativo

* PASO 0: ROMPE TUS MIEDOS

Identifica que te estás contando, que es lo que te dices para no dar los pasos.

Me da miedo mostrarme.

No se hacerlo

Sino pones luz en lo inconsciente no vas a poder traspasarlo

* PASO 1: CONSTRUIR TU BASE INTERNA (CONFIANZA Y MENTALIDAD)

Ejercicio breve: identificar 3 logros creativos propios.

* PASO 2: DEFINIR TU PROPUESTA Y PÚBLICO (CLARIDAD EN TU OFERTA)

Ahora mismo, mientras escuchas este episodio, ¿qué tienes para vender? ¿qué puedes ofrecer?

Quizá no sea ya lo definitivo que te gustaría pero si es posible empezar por eso.

Mi historia de como vendí pizarras, invitaciones de boda, ilustraciones, logotipos con lettering, todo eso me fue dando conocimientos de que no quería hacer esto, me fue dando la experiencia y afinando en lo que si queria que eran los talleres y formaciones.

No lo hagas por modas, hazlo según tu criterio, que te gustaría compartir.



✦ PASO 3: CREA TU VISIÓN

Te dejo estas preguntas para que las contestes con calma si no tienes idea de por donde empezar a tener claridad con tu visión, recuerda que es solo tuya y no tiene por qué hacer sentido para nadie más.

- ¿Cómo sería tu día ideal dentro de 5 años?
- ¿Qué estilo de vida quieres que tu negocio sostenga?
- ¿Qué quieres que la gente sienta con tu arte?
- ¿Qué proyectos y clientes te emocionarían tener?
- ¿Cuánto quieres trabajar y ganar?
- ¿Qué valores son innegociables para ti?
- ¿Qué impacto quieres dejar en las personas?

✦ PASO 4: ACCIÓN IMPERFECTA SIEMPRE

Mientras sigues pensando que tienes que hacerlo perfecto, tener el plan idea, o que necesitas formarte más dejas de probar, ver lo que si funciona en realidad y dejas las posibles oportunidades que te pueden llegar.

Mi ejemplo con el experimento de Tik Tok

Hoy te reto a publicar algo sobre tu arte antes de que termine el día.

✦ PASO 5: SISTEMA DE CRECIMIENTO

Acciones concretas:

- Crea un calendario semanal con 3 acciones fijas:
- Publicar una obra / historia de tu proceso.
- Contactar 2 clientes potenciales.
- Revisar métricas y ajustar estrategia.
- Define objetivos mensuales: ventas, seguidores o contactos generados.
- Haz un check-in semanal: qué funcionó, qué ajustar.
- Planifica 1 acción de escalado: taller, colaboración o nuevo canal de venta.