



# The Path

El camino que conecta tu dar, tus servicios  
y la experiencia de quienes llegan a ti.



Una guía práctica y profunda para profesionales  
de la ayuda, la salud y el bienestar que quieren  
dejar de tener servicios sueltos y empezar a  
construir un ecosistema de experiencias  
gratuitas y pagas con más orden, intención,  
continuidad y humanidad.





The Path

# BIENVENIDA



Es un profundo honor tenerte aquí y darte esto que he creado con tanto amor, así como tú, yo también acompaño procesos humanos de personas increíbles con un alma tan bonita que, se me hace imposible darte algo frío, pensado en impresionarte, que no te sirva y que genere más ruido y desorden.

Aquí vengo a todo lo contrario, a darte una herramienta recursiva que te sirva, te aporte y te sume en tu camino de estar al servicio para otros, desde la excelencia, el orden y la coherencia. Este documento fue creado para ayudarte a mirar con más orden lo que ya existe en ti y en tu negocio.

Porque muchas veces estás confundida porque tienes demasiado en la cabeza. Demasiadas ideas abiertas. Demasiadas formas posibles de servir. Demasiadas ofertas sin lugar. Demasiadas personas distintas llegando a tu mundo. Demasiadas decisiones postergadas. Demasiada energía sosteniendo lo que todavía no tiene estructura. Y cuando eso pasa, tu dar se empieza a sentir pesado porque lo que das necesita orden, tu servicio necesita forma, tus experiencias necesitan estructura. Y quienes llegan a ti necesitan un camino más claro para poder confiar, avanzar, profundizar y continuar contigo.

Con amor,

*Graziella Sevilla*

Coach & Mentora Certificada  
Fundadora de la Escuela de Negocios del alma

## Por eso *esta guía* existe.

Para que puedas sentarte con calma y mirar tres cosas esenciales:  
qué estás realmente poniendo al servicio,  
cómo lo estás entregando,  
y qué experiencia vive la persona que entra a tu mundo.

Mi deseo es que mientras avances por estas páginas puedas sentir claridad, y no presión.  
Que no lo leas desde “tengo que hacer más”, sino desde:



“*decido* mirar mejor.”

“*decido* ordenar lo que ya tengo.”

“*decido* dejar de sostener todo con mi energía.”

“*decido* construir una base más clara para mi forma de servir.”

### Hazlo a tu ritmo.

Puedes leerlo completo primero.

Puedes detenerte en los ejercicios.

Puedes volver a una pregunta varios días después.

Puedes sentir resistencia en algunas partes.

Puedes darte cuenta de que hay ofertas que ya no quieres sostener, ideas que necesitan pausa, servicios que necesitan límites o experiencias que podrían convertirse en algo mucho más claro.

Todo eso está bien.



Este documento viene a acompañarte a mirar con más honestidad.

Porque tu servicio merece estructura.

Tu experiencia merece orden.

Quienes llegan a ti merecen un camino claro.

Y tú también mereces construir un negocio que no te pida abandonarte para sostenerlo.

## Bienvenida a este primer mapa.

*Vamos a mirar la base.*

# Antes de crear otra oferta, necesitas mirar *cómo estás dando.*



Este documento no es para que salgas corriendo a crear otro taller, otra masterclass, otro programa o una nueva sesión especial. Es para que te sientes a mirar algo mucho más importante:

Cómo estás poniendo al servicio lo que sabes, lo que has vivido, lo que has estudiado, lo que has integrado, lo que sabes sostener y lo que realmente transforma en quienes llegan a ti.

Porque si acompañas procesos humanos, tú no vendes cualquier cosa. No vendes 'productos' ni 'paquetes', tampoco 'contenido', ni mucho menos 'sesiones sueltas' como si fueran horas en un calendario.

Tú acompañas momentos importantes en la vida de una persona. Acompañas decisiones. Procesos emocionales. Relación con el cuerpo. Salud. Identidad. Vínculos. Hábitos. Duelo. Cambio. Dirección. Integración. Regreso a sí misma.

Y eso necesita una estructura a la altura. No una estructura fría, ni una fórmula copiada, ni un embudo que te haga sentir que estás manipulando, ni tampoco una oferta bonita que no puedes sostener.

## **Necesita una base clara.**

Una base que ordene tu dar, que le dé forma a tu servicio, que cuide la experiencia de quien acompaña y que también te cuide a ti.

Porque muchas profesionales tienen muchísima profundidad, pero muy poco orden. Tienen dones, experiencia, estudios, intuición, sensibilidad, herramientas e historias reales de transformación, pero cuando llega el momento de convertir todo eso en servicios, ofertas, experiencias y caminos claros... se dispersan y ahí empieza el desgaste.

Y cuando tu dar no está ordenado, pasan varias cosas: das más de lo que el contenedor sostiene, explicas demasiado para que entiendan tu valor, creas ofertas desde urgencia, aceptas personas que no son match, te cuesta poner precio, te cuesta decir qué va primero, te cuesta saber qué cerrar, te cuesta sostener continuidad, y terminas usando tu energía para compensar la falta de estructura.

Entonces no estás cansada solo porque acompañas profundo.

---

Estás cansada porque tu forma de servir  
*todavía no tiene una base suficientemente clara.*



# LA SOLUCIÓN: LOS 3 PILARES

Para construir un ecosistema de servicios y experiencias que atraiga personas comprometidas dispuestas no solo a invertir, sino a sostener una relación a largo plazo dentro de tu mundo, contigo como la profesional que eligió y amó pagar, no empiezas preguntando:

*'¿Qué puedo vender?'*

Empiezas con preguntas más honestas:

- ✦ *¿Qué estoy aquí para dar?*
- ✦ *¿Cómo se ordena ese dar?*
- ✦ *¿Cómo necesita ser entregado para que se reciba bien?*
- ✦ *¿Qué experiencia vive la persona cuando entra a mi mundo?*
- ✦ *¿Qué necesita antes, durante y después de trabajar conmigo?*
- ✦ *¿Qué estructura permite que mi servicio crezca sin romperme?*

• De ahí nacen los 3 pilares: •



**Pilar 1: Claridad en tu dar y en tu servir**

Lo que pones al servicio y desde dónde lo haces.



**Pilar 2: Estructura de tus experiencias y servicios**

Cómo ese dar se convierte en contenedores claros, gratuitos y pagos.



**Pilar 3: Experiencia de quien acompaña**

Qué vive, siente, entiende, atraviesa e integra la persona dentro de tu mundo.

—••—  
*Vamos uno por uno.*



The Path

PILAR 1

# Claridad en tu dar y en tu servir



Lo que pones al servicio y  
desde dónde lo haces.

# Pilar 1 · Claridad en tu dar y en tu servir

## *Mirar con más claridad lo que realmente pones al servicio*

Este pilar no se trata de “encontrar tu propósito”. Esa palabra está demasiado usada y muchas veces se queda en algo bonito, pero poco concreto. Aquí hablamos de algo más real: qué pones al servicio cuando acompañas a alguien.

Tus dones. Tus talentos. Tus conocimientos. Tus estudios. Tu experiencia profesional. Tu historia vivida. Tu sensibilidad. Tu forma de leer a las personas. Tu manera de sostener procesos. Tu criterio. Tu mirada. Tu presencia. Tu forma única de acompañar el cambio.

Porque muchas veces, el problema radica en nuestra falta de claridad sobre nuestro dar. Sabes mucho, pero no sabes qué de todo eso va primero. Puedes acompañar muchas cosas, pero no sabes qué transformación quieres sostener ahora. Tienes muchas herramientas, pero no sabes cómo ordenarlas. Puedes ayudar a muchas personas, pero no todas son las personas correctas para tu servicio en esta etapa.

Y cuando no hay claridad en tu dar, tu negocio se vuelve amplio, confuso y pesado.

Tener claridad en tu dar no es decir: “Yo ayudo a mujeres a sanar.” “Yo acompaño procesos humanos.” “Yo trabajo con bienestar integral.” “Yo acompaño transformación.” “Yo ayudo a volver a ti.” Todo eso puede ser verdadero, pero sigue siendo muy amplio.

Tener claridad en tu dar significa poder responder:

- ¿Qué tipo de proceso sé acompañar con más profundidad?
- ¿Qué problema veo con claridad en quienes llegan a mí?
- ¿Qué patrones reconozco una y otra vez?
- ¿Qué transformación puedo sostener con responsabilidad?
- ¿Qué tipo de persona recibe mejor mi trabajo?
- ¿Qué tipo de persona me drena porque no está lista?
- ¿Qué parte de mi experiencia profesional y humana está lista para ponerse al servicio ahora?
- ¿Qué no quiero seguir acompañando, aunque pueda hacerlo?



*Esa última pregunta también aclara tu dar: a veces se ordena mirando lo que ya no corresponde.*



# Lo que pasa cuando tu dar *no está claro*

Cuando tu dar no está claro, empiezas a construir **desde exceso**. Quieres hablarle a muchas personas, resolver muchos problemas, meter muchas herramientas, crear una oferta que lo incluya todo, quieres que nadie se quede fuera y que todo lo que sabes tenga un lugar.

Y eso termina haciendo que tu servicio sea **difícil de entender** y que la persona que llega no sepa si eso es para ella y tampoco sabes qué ofrecer primero.. ¡Me pasó demasiado!

Y como no hay claridad, **compensas con explicación**. Más stories. Más audios. Más detalles. Más bonos. Más sesiones. Más justificación. Más contenido.

Pero a veces, con solo ser **HONESTA**, todo puede cambiar, honesta en:



*esto es lo que realmente sé acompañar,  
en esta etapa, con esta persona, de esta forma.*



*En la siguiente página comenzarás con los ejercicios...*





# Ejercicio 1

## Inventario de tu dar

Antes de pensar en ofertas, escribe todo lo que hoy pones al servicio.  
No lo ordenes todavía. Solo sácalo de la cabeza.

### 1 Mis dones naturales \_\_\_\_\_ .

- ¿Qué haces con facilidad?
- ¿Qué la gente suele recibir de ti sin que tengas que forzarlo?
- ¿Qué tipo de presencia traes a los espacios?

*Ejemplos: escucha profunda, claridad emocional, lectura corporal, estructura, contención, discernimiento, orden, intuición, capacidad de hacer preguntas, capacidad de nombrar lo que nadie está diciendo.*

A large rectangular box with horizontal lines for writing, containing a small leaf icon in the bottom right corner.

### 2 Mis conocimientos \_\_\_\_\_ .

- ¿Qué has estudiado?
- ¿Qué herramientas manejas?
- ¿Qué marcos, metodologías o enfoques sostienen tu práctica?

A large rectangular box with horizontal lines for writing, containing a small leaf icon in the bottom right corner.





3

### Mi experiencia profesional \_\_\_\_\_.

- ¿Qué has visto repetirse en pacientes, consultantes, alumnas o participantes?
- ¿Qué tipos de casos o procesos conoces bien?
- ¿Qué problemas sabes leer con más precisión?

Blank lined area for writing answers to the questions above.



4

### Mi experiencia vivida \_\_\_\_\_.

- ¿Qué procesos propios te han dado una mirada distinta?
- ¿Qué has atravesado, integrado o comprendido que hoy te permite acompañar con más humanidad?

Blank lined area for writing answers to the questions above.





5 Mi forma única de acompañar ————— •

🍃 ¿Qué tiene tu manera de trabajar que no es tan fácil de copiar?

*No busques sonar especial. Busca decir la verdad.*



*Escribe con honestidad. Este inventario no es para impresionar a nadie, sino para mirar con más verdad lo que hoy ya existe en ti y en tu forma de servir.*





# Lo que sí y lo que no

Este ejercicio te invita a distinguir con claridad tus síes y tus noes, para cuidar tu energía y servir desde tu verdad.



- 1 Hoy sí quiero acompañar procesos donde la persona está lista para... \_\_\_\_\_ •

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



- 2 Hoy ya no quiero seguir acompañando procesos donde la persona espera que yo... \_\_\_\_\_ •

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



- 3 Mi trabajo tiene más fuerza cuando la persona que llega... \_\_\_\_\_ •

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



- 4 Mi servicio pierde calidad cuando yo intento sostener... \_\_\_\_\_ •

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



- 5 La transformación que hoy me siento llamada a facilitar es... \_\_\_\_\_ •

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



- 6 Lo que más necesito ordenar en mi dar es... \_\_\_\_\_ •

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_





## 2 Prueba de claridad del Pilar 1

Tu dar está empezando a ordenarse cuando puedes decir con calma:

- Esto sí acompaño.
- Esto no.
- Esta persona sí está lista.
- Esta persona no es *match* para este proceso.
- Esta transformación puedo sostenerla.
- Esta otra pertenece a otra etapa.
- Esto no necesito seguir metiéndolo todo en una sola oferta.

*Cuando eso se aclara, tu negocio empieza a respirar diferente.*

*Porque ya no estás intentando servir a todo el mundo.*

*Estás empezando a poner tu dar en un lugar  
más limpio, más verdadero y más sostenible.*



The Path

PILAR 2:

# Estructura de tus experiencias y servicios



Cómo ese dar se convierte en  
contenedores (ofertas) claros,  
gratuitos y pagos.

Una vez que tienes más claridad sobre tu dar,  
viene la segunda pregunta:

## ¿cómo va a ser entregado eso que doy?



Porque una cosa es tener mucho que dar. Otra cosa es saber entregarlo con orden.  
Y aquí es donde muchas se traban.

Tienen profundidad, pero sus servicios están sueltos.

Tienen conocimiento, pero sus ofertas no tienen un camino.

Tienen vocación, pero sus contenedores no siempre tienen límites claros.

Tienen deseo de servir, pero terminan sobreentregando porque  
la estructura no sostiene lo suficiente.

Este pilar existe para que tu dar no salga en forma de desborde.  
Sino en forma de contenedores claros.



### Qué es un contenedor

Un contenedor es la forma concreta en la que una persona entra a trabajar contigo.  
Puede ser gratuito o pago. Puede ser una guía. Un taller. Una masterclass. Una sesión.  
Un diagnóstico. Un programa grupal. Un proceso 1:1. Una experiencia premium.  
Una comunidad. Un seguimiento. Una membresía. Un retiro.

Pero para que sea un contenedor de verdad, necesita más que un nombre bonito.  
Necesita responder:



¿Para quién es?, ¿Para quién no es?, ¿Qué momento acompaña?



¿Qué problema mira?, ¿Qué resultado puede sostener?,  
¿Qué incluye?, ¿Qué no incluye?



¿Qué se espera de la persona?, ¿Qué responsabilidad tienes tú?,  
¿Qué responsabilidad tiene quien entra?, ¿Qué pasa después?

Sin esto, la oferta queda floja. Y cuando la oferta queda floja,  
tú terminas sosteniéndola con tu cuerpo.



*Estructurar no limita tu esencia. La protege.*

# El problema de las *ofertas dispersas*

Una oferta dispersa no siempre se ve mal. Puede tener buen diseño. Puede venderse. Puede gustarle a la gente. Puede haber nacido de una idea muy buena. Pero si no tiene lugar dentro de tu ecosistema, se convierte en otra cosa que sostener.

**EJEMPLO:**

- ✦ Tienes sesiones 1:1.
- ✦ Un taller que hiciste una vez.
- ✦ Una guía gratuita.
- ✦ Una masterclass.
- ✦ Un programa grupal que lanzaste hace meses.
- ✦ Una idea de membresía.
- ✦ Un acompañamiento premium.
- ✦ Un retiro que te emociona.



Todo puede tener valor. Pero si no sabes qué función cumple cada cosa, tu negocio se empieza a sentir como una mesa llena de piezas.

*Y tú te preguntas:*

|  |   |   |  |   |  |   |
|--|---|---|--|---|--|---|
|  <p>¿Qué vendo ahora?</p> |  <p>¿Qué va primero?</p> |  <p>¿Qué debería pausar?</p> |  <p>¿Qué debería rediseñar?</p> |  <p>¿Qué hago con esta idea?</p> |  <p>¿Cómo explico todo sin sonar confusa?</p> |  <p>¿Cómo hago para que la persona entienda qué elegir?</p> |
|--|---|---|--|---|--|---|

La respuesta  
**¡¡ORDENAR!!**



## Las funciones *de tus experiencias y servicios*

Cada contenedor debería cumplir una función. No todas tus ofertas tienen que hacer lo mismo. Algunas existen para abrir confianza. Otras para dar claridad. Otras para iniciar un proceso. Otras para sostener transformación. Otras para crear continuidad. Otras para profundizar. Otras para integrar.

“  
Cuando una oferta no tiene función, empieza a competir con las demás.  
Y cuando tus ofertas compiten, la persona se confunde. Tú también.”

|   |   |   |  |  |  |   |
|---|---|---|--|--|--|---|
|  <p>ABRIR CONFIANZA</p> |  <p>DAR CLARIDAD</p> |  <p>INICIAR UN PROCESO</p> |  <p>SOSTENER TRANSFORMACIÓN</p> |  <p>CREAR CONTINUIDAD</p> |  <p>PROFUNDIZAR</p> |  <p>INTEGRAR</p> |
|---|---|---|--|--|--|---|



## PILAR 2

# Mapa simple de funciones



1

## Contenido gratuito

**Función:** abrir confianza y mostrar cómo piensas.

No tienes que regalarlo todo. Tiene que ayudar a la persona correcta a reconocerse y entender que tú ves algo que ella no había podido ordenar.

**Ejemplos:** posts, reels, carruseles, podcast, newsletter, videos, stories, lives.

2

## Recurso gratuito o experiencia de entrada

**Función:** dar una primera claridad concreta.

No es "un PDF para captar correos". Es una primera experiencia de tu mirada. Y es importantísimo que comprendas esto: Ese recurso o experiencia gratuita tiene que sentirse como si esa persona estuviese pagando, es decir, que supere sus expectativas no solo en diseño, forma y experiencialidad, en fondo, porque créeme que si esa persona recibe más de lo que se imaginaba y su experiencia con ese recurso (a nivel de resultados, aplicabilidad, recursividad, emocionalidad, energética, etc.) es como si hubiese pagado cientos de dólares, no dudará en entrar a tu mundo de servicios y experiencias pagas. Así que tus recursos gratuitos NO los tomes por sentado, es la puerta de entrada **MÁS IMPORTANTE Y DETERMINANTE DE TODO TU ECOSISTEMA DE SERVICIOS.**

**Ejemplos:** auditoría, guía, workbook breve, clase gratuita, diagnóstico, checklist, mapa.

3

## Oferta inicial pagada

**Función:** abrir un primer compromiso.

Sirve para que la persona avance un paso real contigo sin entrar todavía al proceso más profundo.

**Ejemplos:** sesión estratégica, taller pago, mini proceso, workshop, diagnóstico extendido.

4

## Oferta base

**Función:** sostener la transformación principal.

Esta es la oferta que puede convertirse en el centro de tu negocio en esta etapa.

**Ejemplos:** programa grupal, acompañamiento 1:1, proceso híbrido, experiencia de 8 a 16 semanas.

5

## Continuidad

**Función:** integrar y sostener lo trabajado.

Aquí la persona no empieza de cero. Continúa porque ya abrió algo contigo y necesita sostenerlo, profundizarlo o integrarlo.

**Ejemplos:** grupo de seguimiento, membresía, sesiones mensuales, comunidad guiada, programa avanzado.

6

## Experiencia premium

**Función:** profundidad, cercanía y personalización.

No es para todo el mundo. Es para personas con mayor disposición, mayor compromiso, mayor necesidad de dirección y mayor capacidad de inversión.

**Ejemplos:** mentoría privada, VIP day, proceso intensivo, supervisión, acompañamiento avanzado.



# Ejercicio 3:

## Ordena tus contenedores

Haz una lista de todo lo que hoy tienes o podrías ofrecer: sesiones, programas, talleres, recursos, clases, guías, audios, retiros, comunidades, ideas guardadas.

Ahora al lado de cada una escribe:

- ✦ ¿Qué función cumple?
- ✦ ¿Para quién es?
- ✦ ¿En qué momento llega la persona?
- ✦ ¿Qué sostiene?
- ✦ ¿Qué pasa después?
- ✦ ¿Me da energía o me drena?
- ✦ ¿Se queda, se pausa, se rediseña o se cierra?

| Lo que hoy tienes o podrías ofrecer | ¿Qué función cumple? | ¿Para quién es? | ¿En qué momento llega la persona? | ¿Qué sostiene? |
|-------------------------------------|----------------------|-----------------|-----------------------------------|----------------|
|                                     |                      |                 |                                   |                |
|                                     |                      |                 |                                   |                |
|                                     |                      |                 |                                   |                |
|                                     |                      |                 |                                   |                |
|                                     |                      |                 |                                   |                |
|                                     |                      |                 |                                   |                |
|                                     |                      |                 |                                   |                |



# Lo que hace que una oferta sea íntegra

---

Una oferta íntegra no es la que promete más.  
Es la que tiene correspondencia entre lo que promete,  
lo que entrega, lo que puede sostener  
y lo que la persona **realmente necesita**.

---

Una oferta íntegra no dice 'esto es para todas'.  
Dice con claridad:

- ◆ **esto es para ti** si estás en este momento,
- ◆ **esto no es para ti** si necesitas otra cosa,
- ◆ **esto requiere** tu compromiso,
- ◆ **esto es** lo que incluye,
- ◆ **esto es lo que no incluye,**
- ◆ **esta es mi responsabilidad,**
- ◆ **esta es la tuya.**

---

Eso no la vuelve dura. La vuelve **más segura**.  
Porque una persona comprometida  
no necesita que todo sea ambiguo.  
Necesita **saber dónde está entrando**.



En la siguiente página vas a aterrizar esta claridad. →

# Prueba de claridad del Pilar 2

Tu estructura está empezando a ordenarse cuando puedes responder:

1 ¿Cuál es la puerta de entrada?

2 ¿Cuál es el primer paso pagado?

3 ¿Cuál es la oferta base?

4 ¿Cuál es la continuidad?

5 ¿Cuál es la experiencia premium?

6 ¿Qué oferta está suelta?

7 ¿Qué oferta drena?

8 ¿Qué oferta ya no pertenece?

9 ¿Qué experiencia necesita mejor límite?

10 ¿Qué contenedor necesita rediseño?



Cuando puedes ver eso, tu negocio deja de sentirse como una colección de cosas.  
*Empieza a sentirse como un camino.*



The Path

PILAR 3

# Experiencia de quien acompañas



Qué vive, siente, entiende,  
atraviesa e integra  
la persona dentro de tu mundo.

THE PATH

## Pilar 3 · Experiencia de quien acompaña

El tercer pilar es el que más conecta con la profundidad de tu trabajo. Porque no basta con saber qué das. No basta con tener ofertas claras. También necesitas mirar: qué vive la persona cuando entra a tu mundo.

Cómo se siente cuando te encuentra. Qué entiende. Qué le da confianza. Qué le hace decidir. Qué vive durante el proceso. Qué necesita para sostener lo que se abrió. Qué pasa cuando termina.

Muchas profesionales diseñan ofertas desde lo que ellas quieren enseñar. Pero no siempre diseñan desde lo que la persona necesita vivir para poder recibir, confiar, avanzar e integrar. Y eso cambia todo.

### La experiencia no empieza cuando alguien paga

- Empieza cuando lee un post tuyo y siente: "Esto me pasa."
- Empieza cuando mira tu perfil y entiende: "Esta persona sabe de lo que habla."
- Empieza cuando escucha tu forma de explicar y siente: "No me está vendiendo humo."
- Empieza cuando ve que tienes límites y piensa: "Este espacio tiene estructura."
- Empieza cuando entiende para quién sí es y para quién no.
- Empieza cuando siente que puede confiar sin ser empujada.

Por eso tu contenido, tu página, tus stories, tu formulario, tus mensajes, tu proceso de aplicación, tu onboarding y tu cierre también son parte de la experiencia.

Todo comunica. Todo prepara. Todo ordena o confunde.

# Las 5 fases de la experiencia



## Fase 1: Encuentro

Aquí la persona te descubre. Lo importante no es que se impresione. Lo importante es que se reconozca.

Que sienta: “Esto tiene que ver conmigo.” “Esta persona entiende mi mundo.” “Esto no es genérico.” “Hay algo aquí que necesito seguir mirando.”



### EJERCICIO · *Diseña la Fase 1*

1 ¿Qué necesita leer para sentirse vista?

.....

.....

2 ¿Qué problema necesita reconocer?

.....

.....

3 ¿Qué escena de su vida o negocio tengo que nombrar?

.....

.....

4 ¿Qué lenguaje usa ella, no yo?

.....

.....

5 ¿Qué contenido le daría claridad real sin venderle todavía?

.....

.....





## Fase 2: Confianza

Aquí la persona empieza a acercarse. Ya no solo consume. Empieza a escuchar más. Guarda contenido. Responde una story. Lee una página. Se anota a una clase. Te escribe.

Aquí necesita sentir que tu forma de acompañar tiene criterio. No solo sensibilidad. Quiere ver: cómo piensas, qué sostienes, qué no prometes, qué preguntas haces, qué límites tienes, qué tipo de personas entran a tu proceso, qué transformación puedes acompañar.



### EJERCICIO · *Diseña la Fase 2*

1 ¿Qué necesita ver para confiar en mi mirada?

  
  

2 ¿Qué prueba de mi trabajo puedo mostrar sin exponer a nadie?

  
  

3 ¿Qué historia, caso o reflexión puede mostrar cómo acompaño?

  
  

4 ¿Qué límites comunican seguridad?

  
  

5 ¿Qué parte de mi proceso necesita estar más clara?

  
  


## Fase 3: Decisión

Aquí la persona evalúa si entra. Y una persona comprometida no necesita presión. Necesita claridad.

Necesita saber: qué es, para quién es, para quién no es, qué trabaja, qué incluye, qué se requiere de ella, qué inversión implica, qué resultados son posibles, qué pasa si no es match.

La decisión se vuelve más limpia cuando no intentas convencer. Acompañas a mirar.



### EJERCICIO · *Diseña la Fase 3*

1 ¿Qué necesita entender para decidir con adultez?

.....  
.....

2 ¿Qué objeciones son reales y cuáles muestran falta de disposición?

.....  
.....

3 ¿Qué información necesita estar antes de la llamada o mensaje?

.....  
.....

4 ¿Qué debo dejar de explicar por privado porque debería estar claro en la comunicación?

.....  
.....

5 ¿Qué filtro protege la calidad del proceso?

.....  
.....





## Fase 4: Transformación

Aquí ya entró al proceso. Ahora necesita un contenedor. No solo sesiones.

Necesita ritmo. Límites. Claridad. Seguimiento. Espacio para moverse.  
Responsabilidad compartida. Integración. Un camino claro.

Aquí tu trabajo no es dar más. Es sostener mejor.



### EJERCICIO • Preguntas para diseñar esta fase:

1 Qué necesita pasar en la primera semana?

2 Qué necesita saber antes de empezar?

3 Cómo se pide soporte?

4 Qué pasa entre sesiones?

5 Qué se espera de la persona?

6 Qué hago yo y qué no hago?

7 Cómo sé si el proceso se está moviendo bien?





## Fase 5: Integración y continuidad

Aquí termina una etapa. Pero no siempre termina el proceso de la persona. A veces necesita integrar. A veces necesita práctica. A veces necesita seguimiento. A veces necesita comunidad. A veces necesita profundizar. A veces necesita cierre.

Si no diseñas esta fase, puedes dejar sola a una persona justo cuando necesita sostener lo que se abrió.



### PREGUNTAS PARA *diseñar esta fase:*

1 Qué necesita después de trabajar conmigo?

2 Qué parte necesita integrar?

3 Qué soporte sería sano?

4 Qué continuidad tiene sentido?

5 Qué cierre sería cuidadoso?

6 Qué siguiente paso es real y no forzado?



# Ejercicio 4:

## Mapea la experiencia real

Recorre el camino completo: desde el primer contacto hasta la integración y lo que sigue después.

3

### Al comenzar



1 ¿Cómo entra?

---



---

2 ¿Qué recibe primero?

---



---

3 ¿Qué acuerdos conoce?

---



---

4 ¿Qué se espera de ella?

---



---

5 ¿Cómo se siente bienvenida y orientada?

---



---

4

### Durante el proceso



1 ¿Qué ritmo vive?

---



---

2 ¿Qué soporte tiene?

---



---

3 ¿Qué límites cuidan el espacio?

---



---

4 ¿Qué momentos de integración existen?

---



---

5 ¿Qué pasa cuando se mueve algo difícil?

---



---

5

### Al cerrar



1 ¿Cómo integra?

---



---

2 ¿Qué se lleva?

---



---

3 ¿Qué reconoce?

---



---

4 ¿Qué siguiente paso ve?

---



---

5 ¿Qué continuidad existe si la necesita?

---



---





THE PATH

# Prueba de claridad del Pilar 3



La experiencia está bien diseñada cuando la persona no se siente perdida, empujada, confundida, no se siente sola después de pagar, no siente que todo depende de preguntar o que el proceso termina de golpe sin integración.



Se siente ubicada.



Sabe dónde está.



Sabe qué está viviendo.



Sabe qué se espera de ella.



Sabe cómo pedir soporte.



Sabe cuál es el siguiente paso.



Sabe cuándo algo termina.



Sabe cómo continuar si lo necesita.



Eso es experiencia.  
Y eso eleva profundamente la  
calidad de tu servicio.



# INTEGRANDO LOS 3 PILARES

Cuando unes estos tres pilares, tu negocio deja de construirse desde improvisación.

1

## PILAR 1: CLARIDAD EN TU DAR Y EN TU SERVIR

- ✦ Sabes qué estás aquí para poner al servicio.
- ✦ Sabes a quién acompañas mejor.
- ✦ Sabes qué transformación puedes sostener.
- ✦ Sabes qué ya no corresponde.

2

## PILAR 2: ESTRUCTURA DE TUS EXPERIENCIAS Y SERVICIOS

- ✦ Tu dar toma forma.
- ✦ Tus ofertas tienen función.
- ✦ Tus servicios tienen límites.
- ✦ Tus experiencias crean camino.
- ✦ Lo gratuito y lo pago se conectan con intención.

3

## PILAR 3: EXPERIENCIA DE QUIEN ACOMPAÑAS

- ✦ La persona se siente ubicada.
- ✦ Confía con más claridad.
- ✦ Decide con más madurez.
- ✦ Atraviesa el proceso con más contención.
- ✦ Integra y continúa si tiene sentido.

## EL MAPA COMPLETO

Puedes verlo así:



TU DAR RESPONDE:

*¿Qué pongo al servicio y para quién?*



TU ESTRUCTURA RESPONDE:

*¿Cómo lo entrego con orden, límites e integridad?*



LA EXPERIENCIA RESPONDE:

*¿Qué vive quien entra a mi mundo antes, durante y después?*

Cuando esas tres partes se conectan, tu negocio deja de depender tanto de explicar, convencer, improvisar o sobreentregar.

*Empieza a tener una base.*



## No necesitas *crear más por crear más.*

**Necesitas ordenar tu dar. Necesitas darle estructura a tu servicio.**

Necesitas diseñar una experiencia donde la persona que llega pueda sentirse vista, orientada, contenida y acompañada de verdad. Y también necesitas una forma de servir que no te rompa.

Porque *la excelencia no se construye desde el sacrificio.*

Se construye desde la claridad, los límites que cuidan y una estructura que te sostiene a ti como servidora y que contiene a tu quien sirves. Desde una entrega que sabe dónde empieza, dónde termina y qué necesita cada etapa.

Cuando tu dar tiene claridad, tus ofertas dejan de ser piezas sueltas. Cuando tus servicios tienen estructura, tú dejas de compensar todo con más energía. Cuando la experiencia está diseñada, quien llega a tu mundo puede confiar, avanzar, integrar y continuar sin sentirse perdida.



## Eso es un *ecosistema.*

No una lista de ofertas, ni una colección de ideas, ni otro intento de vender algo nuevo.

Un ecosistema vivo de servicios y experiencias donde tu forma de servir tiene orden, profundidad, intención y humanidad. Y cuando eso existe, algo cambia.

- ✓ Tú sirves mejor.
- ✓ Quien llega entiende mejor.
- ✓ La venta se siente más limpia.
- ✓ La continuidad aparece con más naturalidad.
- ✓ Tu energía deja de ser el único sostén.

Y tu negocio empieza a sentirse *más como una casa.*

Una casa con puertas claras. Con habitaciones bien pensadas. Con límites. Con calidez. Con dirección. Con espacio para quien llega.



*Y también con espacio para ti.*



# Antes de tu siguiente paso.

Si llegaste hasta aquí, quiero que no cierres este documento como quien termina de leer 'otro recurso más'. De verdad. Pausa un momento. Respira. Y mira lo que se movió.

Tal vez viste que no necesitas crear otra oferta desde cero.

Tal vez te diste cuenta de que tienes piezas valiosas, pero están sueltas.

Tal vez entendiste que tu dar necesita más claridad.

Tal vez reconociste que estás sobreentregando porque tus contenedores no tienen suficiente estructura.

Tal vez viste que quienes llegan a tu mundo no siempre tienen un camino claro para avanzar contigo.

Tal vez sentiste que tu negocio ha estado dependiendo demasiado de tu energía, tu disponibilidad, tu capacidad de explicar, sostener, responder y empujar.

Y si algo de eso pasó, este documento ya cumplió su función. Porque a veces el primer cambio no es hacer algo nuevo. A veces el primer cambio es poder decir:



*Ahora veo dónde está el desorden.*

*Ahora entiendo qué pieza no tiene lugar.*

*Ahora sé qué pregunta necesito hacerme.*

*Ahora puedo mirar mi negocio sin tanta niebla.*

Eso también es avance. Y quiero que recuerdes algo:

*tu negocio no necesita parecerse al de nadie más para funcionar.*

Pero sí necesita tener una base. Una base donde tu dar esté claro.

Una base donde tus servicios tengan estructura. Una base donde tus ofertas no estén sueltas. Una base donde quienes llegan a ti puedan entender cómo entrar, cómo avanzar y cómo continuar. Una base donde tus límites cuiden la calidad de tu acompañamiento. Una base donde tu humanidad también tenga lugar.

Porque si acompañas procesos humanos, tu negocio no puede estar construido como si vendieras cualquier cosa. Lo que sostienes es profundo.

*Y lo profundo necesita contención.*



No más ruido, ni más improvisación, ni más piezas abiertas sin decisión, ni más sostener todo con tu cuerpo, tu energía y tu capacidad de poder con todo.



Sino, más claridad, más orden, más estructura, más respeto por tu forma de servir, más respeto por quienes acompañas y más respeto por tu vida real.

Ese es el verdadero trabajo. Y si después de hacer esta guía sientes que algo dentro de ti dice: *'Ok, esto necesito mirarlo más profundo.'*



Entonces te dejo los siguientes pasos posibles, para que puedas elegir con claridad qué tipo de acompañamiento tiene sentido para la etapa en la que estás.

# SIGUIENTES PASOS

1 / 1

Después de hacer THE PATH, puede que ya hayas visto algo con **más claridad**.

Tal vez viste que tu negocio **no necesita otra idea**.

Tal vez viste que tienes **servicios valiosos**, pero todavía están sueltos.

Tal vez entendiste que quienes llegan a ti necesitan un **camino más claro** para entrar, confiar, avanzar y continuar contigo.

Tal vez reconociste que hay algo en tu forma de servir que necesita **más estructura, más orden o más continuidad**.

Según lo que estés necesitando ahora, estos son **los caminos que puedes tomar conmigo**.

THE FLOW



THE MAP



The Base



¿No sabes cuál elegir?

Escríbeme por  
WhatsApp

Si quieres empezar a ver tu negocio distinto, sin esperar:

# THE FLOW



THE FLOW es una masterclass grabada de **acceso inmediato**, con workbook incluido y acceso de por vida.

Es para ti si quieres entender qué buscan realmente las personas que deciden invertir en acompañamiento profundo, y cómo convertir esa comprensión en un camino más claro de servicios y experiencias.

Aquí empiezas a mirar tu negocio desde otra pregunta:

“  
no solo “*qué puedo ofrecer*”,  
sino “*qué necesita vivir la persona para confiar,  
avanzar, profundizar y seguir eligiendo mi trabajo*”. ”

Es un primer paso simple, claro y muy útil si quieres ordenar tu mirada antes de tomar decisiones más grandes.

Elige THE FLOW si quieres una **experiencia inmediata, práctica y profunda** para empezar a ver el ecosistema de tu negocio **con más claridad**.



Ver página de venta →

<https://concrecion-rrwnbozf.manus.space/masterclass>

Acceso inmediato · Workbook incluido · Acceso de por vida

Si necesitas una mirada estratégica y personalizada:

# THE MAP



THE MAP es mi set privado de **2 sesiones 1:1 de 90 minutos cada una**.  
Es para ti si ya hiciste esta guía y sientes:

“Ok, veo muchas cosas...  
pero necesito que alguien mire mi negocio conmigo.”

Tal vez tienes ofertas, ideas, servicios, recursos o decisiones abiertas,  
pero no sabes qué va primero.

Tal vez necesitas ver qué está funcionando, qué está drenando,  
qué debe pausarse, qué necesita rediseño y cuál es el movimiento  
más importante para tu etapa actual.

En THE MAP nos sentamos juntas a mirar tu negocio completo.

**No para llenarte de tareas.  
Para salir con un mapa claro.**

Elige THE MAP si necesitas **claridad estratégica**,  
**dirección personalizada** y una **mirada externa** para  
**saber qué hacer primero.**



Ver página de venta

<https://concrecion-rrwnbozf.manus.space/the-map>

Si necesitas construir la base completa de tu negocio:



# The Base

TU NEGOCIO.  
TU HOGAR.  
TU BASE.

THE BASE es mi programa grupal íntimo, online y en vivo, de **solo 10 cupos**.

**Comienza el 18 de mayo.**

Es para ti si ya sabes que no necesitas solo una clase o una sesión de claridad.

## Necesitas un proceso.

Un espacio para ordenar tu forma de servir, tus servicios, tus ofertas, tus límites, tu capacidad real, tu número de sostén, tu ecosistema de experiencias y el camino que necesitan vivir quienes llegan a tu mundo.

## Es para ti si ya tienes algo real construido:

- personas que confían en ti,
- experiencia,
- servicios,
- resultados,
- ideas,
- acompañamientos,
- movimiento.

Pero también sabes que tu negocio todavía necesita **una base más clara** para no depender tanto de tu energía, tu disponibilidad, tus sesiones sueltas o tu capacidad de empujar cada mes.

## En THE BASE construimos estructura, sí.

Pero también acompañamos lo que se mueve cuando empiezas a tomar decisiones reales: cerrar, elegir, ordenar, poner límites, mirar números, filtrar mejor, construir continuidad y dejar de sostener piezas que ya no tienen lugar.

Elige THE BASE si estás lista para construir una base más clara, humana y sostenible junto a un grupo íntimo de profesionales que también están en ese nivel de decisión.



Ver página de venta

<https://basesales-izqcbmnk.manus.space/>

# Si no sabes cuál camino tiene más sentido



escribeme por WhatsApp

No tienes que llegar con **todo claro**.  
Puedes escribirme algo tan **simple** como:

“Grazi, hice **THE PATH**  
y quiero saber cuál camino tiene más sentido para mí.”

O:

“Siento que necesito ordenar mi negocio,  
pero no sé si empezar por **THE FLOW**, **THE MAP** o **THE BASE**.”

Y lo miramos **juntas**.

Con **calma**.

Con **honestidad**.

Sin **presión**.

Sin empujarte a entrar a algo que no corresponde.

Porque **elegir bien** también es parte de construir con base.

No desde urgencia.

No desde ansiedad.

No desde “tengo que resolver todo ya”.

Desde **claridad**.



Escribeme por WhatsApp

<https://wa.link/6dzeuo>



Una profesional que acompaña  
procesos humanos no puede seguir  
construyendo su negocio como si  
*su energía fuera infinita.*



Tu dar necesita *orden.*  
Tu servicio necesita *estructura.*  
Tu experiencia necesita *camino.*  
Y tú también necesitas *lugar*  
dentro del modelo que estás construyendo.



#### — DERECHOS DE AUTOR —

© 2026 Graziella Sevilla · Escuela de Negocios del Alma.  
Todos los derechos reservados.

Este material fue creado con intención, profundidad y cuidado para acompañar a profesionales de la ayuda, la salud y el bienestar a mirar su forma de servir con más claridad, estructura y humanidad.

Queda prohibida la reproducción, distribución, copia, venta, modificación o uso parcial o total de este contenido con fines comerciales, formativos o profesionales sin autorización expresa y por escrito de su autora.



Puedes usar esta guía para tu proceso personal y profesional.  
Puedes volver a ella, imprimirla, trabajarla y compartir reflexiones propias a partir de lo que te movió.



Lo que no puedes hacer es copiar su contenido, replicar su estructura, usar sus ejercicios como propios, extraer partes para crear recursos derivados o enseñarlo dentro de tus propios programas, talleres, clases, mentorías o materiales sin permiso.



Este documento honra el servicio, la integridad y la autoría.