

**SACA LA IDEA
DE TU CABEZA...**
¡ACABA Y EMPRENDE!

10 rutas para el éxito de tu negocio

DAGMI REYES



**¡Gracias por descargar tu
manual Saca la idea de tu
Cabeza... ¡Acaba y Emprende!**

**¡Te deseo ÉXITO en
tu nuevo negocio!**

SACA LA IDEA DE TU CABEZA... ¡ACABA Y EMPRENDE!

10 rutas para el éxito de tu negocio

DAGMI REYES

Créditos editoriales

Edición, 2022

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra
por cualquier medio técnico, mecánico o electrónico
sin permiso escrito por parte de la autora,
con excepción de las citas breves en reseñas críticas o
para fines educativos.

©Todos los derechos reservados, noviembre 2022.

®Dagmi Reyes

Concepto, diseño y edición del libro: Atrévete a escribir
y publica tu libro Dra. Yarissa M. Tolentino

Contacto: 939-223-8333

Correo electrónico: drayarissa@gmail.com

Diseño de Portada y diagramación: Parcha.tv

Correo electrónico: hello@parcha.tv



pärcha

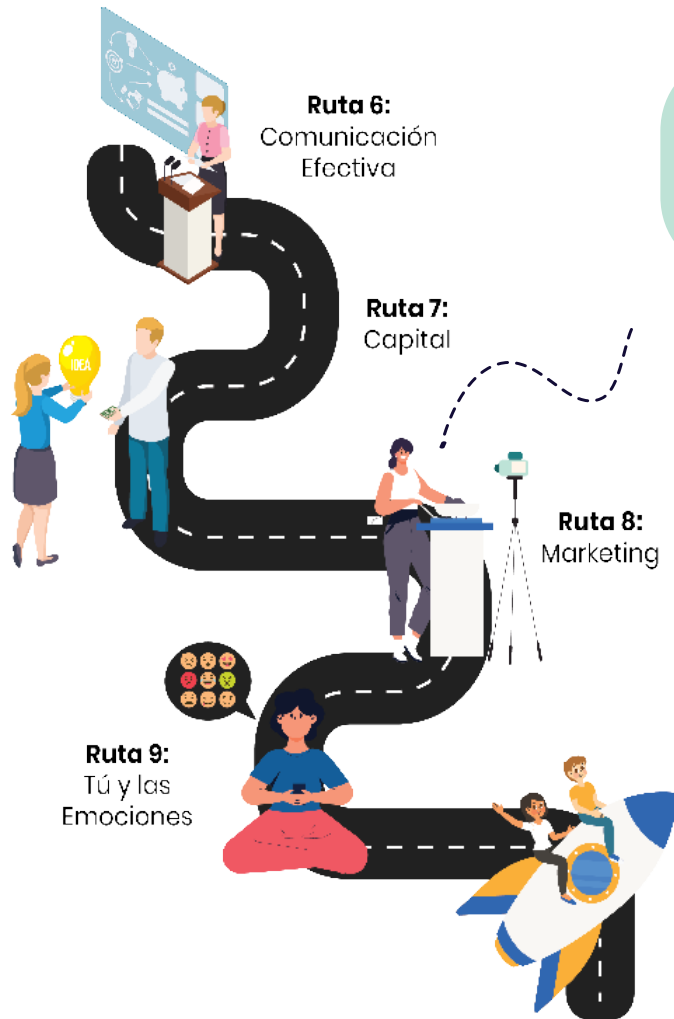
Agradecimientos

Cada momento es un **nuevo comienzo** que debemos enfrentar con la mejor actitud, al final, todo depende de ti. Aunque para seguir tus sueños siempre es bueno contar con personas que **te aman y te impulsan a seguir. ¿Amas lo que haces?** Yo sí, y todos los días me enamoro más porque cuento con la mejor familia. Gracias a **papi, mami, a mis hermanas, abuelos y toda mi familia** que son **parte importante de mi crecimiento**. A mi bello novio y a mi suegra que me acompañan, sin pensarlo, en todas mis aventuras. También agradezco a mis **amistades, colaboradores y clientes** que han forjado a la mujer que soy. Y finalmente quiero agradecer a mi amiga, socia, editora y guía en mi trayecto como nueva escritora. **¡Gracias, Dra. Yarissa Tolentino! Y gracias a ustedes, mis fieles lectores porque este libro no sería posible sin su apoyo.**

Ruta del éxito



Ruta del éxito



Ruta 1:

¿Quién eres?

Define tu **YO** en tu idea de negocio...



Ejercicio 1

Antes de empezar...¿Quién eres?

Identifica cuál es tu tipo de personalidad emprendedora.

Contesta las siguientes preguntas con un Sí o No

1. ¿Tienes capacidad intuitiva?

Sí ☐
No ☐

2. ¿Siempre has querido emprender?

Sí ☐
No ☐

3. ¿Eres independiente?

Sí ☐
No ☐

4. ¿Tienes un sexto sentido o unas características innatas que te diferencia de los demás?

Sí ☐
No ☐

5. ¿Tienes un fuego interno que te motiva a la acción?

Sí ☐
No ☐

6. ¿Siempre has pensado en ser alguien grande en la vida?

Sí ☐
No ☐

7. ¿Asumes riesgos?

SÍ O
No O

10. ¿Tienes creatividad?

SÍ O
No O

13. ¿Tienes originalidad?

SÍ O
No O

8. ¿Tienes iniciativa?

SÍ O
No O

11. ¿Tienes asertividad?

SÍ O
No O

14. ¿Tienes compromiso?

SÍ O
No O

9. ¿Tienes
responsabilidad?

SÍ O
No O

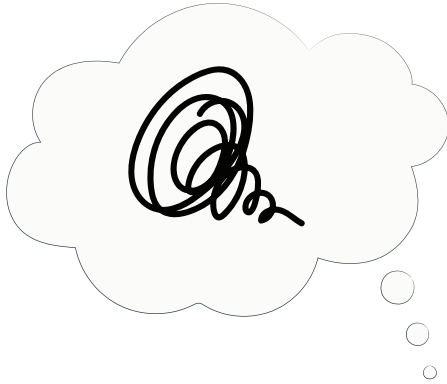
12. ¿Tienes
autodeterminación?

SÍ O
No O

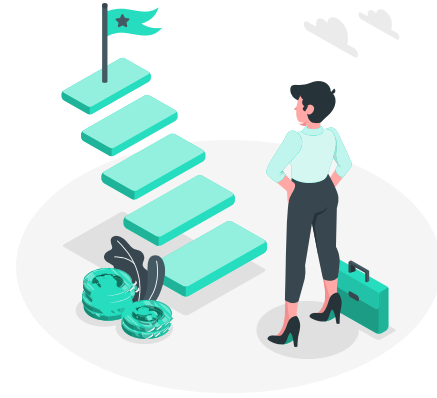
15. ¿Crees en ti?

SÍ O
No O

Puntuación



Si tienes **cinco Sí o menos...** te falta un poco de energía y determinación para lograr el éxito. Con ayuda, ¡llegaste al lugar correcto!, **podrás despertar tu pasión.**



Si tienes entre **seis a diez Sí...** vas por el camino del éxito. Pasito a pasito, suave suavecito como dice la canción. No te preocupes estás muy bien, solo necesitas un empujoncito para lograr tu objetivo. **¡Enfócate y avanza!**

Puntuación



Si tienes **once** **Sí o más...** ¡estás **ON FIRE!** El éxito te corre por las venas y el emprendimiento es tu palabra favorita. **Tener éxito no te asusta** porque todo lo que haces, lo llevas a cabo hasta con miedo. **Si te caes, te levantas.** Si tienes que empezar de cero, lo haces, para ti, no hay peros. **¡Vas súper!**

Este libro te llevará a la ruta del éxito, sin problemas. Como dice Shakira en su canción, *Todo lo intentaré ... "Aún al caer, podré ponerme de pie, no me rendiré, me levantaré"*.



¿Quién eres?

Personaje

¡Me ahogo en un vaso de AGUA!

- Tengo que hacerlo, pero...
- Tengo tantas cosas, ahora mismo es imposible meterme en este revolú.
- Esta idea es buena, pero no tengo quién me ayude.
- ¡Es tan difícil!
- Mejor me quedo como estoy, méterme en esto es una locura.
- Tengo miedo, mejor me quito.
- Las responsabilidades me ahogan.
- Las deudas no me permiten emprender.
- Jamás he tenido un negocio, no sé si es para mí.
- ¡Todo es cuesta arriba!

¿Quién eres?

Personaje

¡Que se pone los guantes!

- ¡Voy a mí!
- No me rindo.
- Nadie me quita el deseo hacia mi objetivo.
- Las barreras y los obstáculos son parte de mi crecimiento.
- De los errores, ¡aprendo!
- Creo en mí.
- Soy valiente.
- Creo en mi emprendimiento, aunque no tengan fe en mí.
- Si no me va bien, me invento otra cosa.



Ruta 2:



Define la idea del negocio

La idea podemos plantearla como una hipótesis.
Validarla o no validarla.



Por ejemplo, creamos esta ecuación matemática criolla

Que tal si + Problema = Solución

EJERCICIO 2

Define tu idea de negocio

1. ¿Cuál es tu idea?

2. Tu idea soluciona un problema, ¿sí o no?

3. ¿Qué problema soluciona?

4. ¿Cómo lo soluciona?

5. ¿Cómo llevarías a cabo tu idea?

6. ¿Para qué es importante tu idea?

EJERCICIO 3

Define tu idea de negocio

Dibuja, colorea o añade láminas de revista.
¡Impulsa tu creatividad!



WWW



Ruta 3:

Público Objetivo



Público Objetivo

Es donde se encuentra tu nicho. No le vas a vender a un niño tu producto. ¡Claro!, a menos que vendas *Spiderman*, aunque sabes que quienes compran los juguetes son los padres.

El público objetivo es concentrado, no general. Por ejemplo, cuando vas a una panadería, **¿te comes todos los postres o una dona de chocolate? ¡Sí, lo sé! Quizás te quieras comer todo lo que tienen en la vitrina, pero solo eliges tu preferido.**

Al final, te enfocas en el postre que más te gusta.

El **público objetivo** es un recorte demográfico y conductual de un grupo de personas que eliges como futuros clientes de tu producto o servicio. Las acciones de marketing se centrarán en ellos.



Identifica a tu público objetivo y conoce a la persona que comprará tu producto o servicio.

No le pidas opinión a los “amigos”, a menos que sean tu cliente ideal. Tampoco te enfoques en todo lo que encuentres en Google. Realiza una **investigación basada en evidencia** para una toma de decisiones efectiva.

¿Por dónde empezar?

¿Cómo crear tu Público Objetivo?

Para crear a tu público observa los siguientes datos:

Género/Edad

Mujer/ 34 años

Ubicación

Puerto Rico

Nivel educativo

Bachillerato

Profesión

Dueña de un Centro de Estética

Intereses

Asistió a eventos de
estética y belleza.



Nombre

Cristina

Preocupaciones

- Recibe llamadas diarias de clientes para reservar citas y, a veces, no tiene tiempo de contestar las mismas.
- Se frustra cuando los clientes cancelan a última hora.
- Es responsable de aumentar la clientela del negocio y mejorar el servicio.

Motivaciones

- Educación continua para conocer lo nuevo en el mundo de la estética y la belleza.
- Cuando no está trabajando, pasa el tiempo con su familia y hace yoga.
- Tiene un estilo de vida saludable.

EJERCICIO 4

Define tu Público Objetivo

Puedes escribirlo, dibujarlo o poner láminas de revista.
¡Impulsa tu creatividad!

1. ¿Cuál es tu producto o servicio?

2. ¿Cuál mercado sirve/atiende?

3. ¿Qué características especiales (únicas) distinguen tu producto/servicio de la competencia?

4. ¿Cuál es la mejor manera de hacer llegar tu producto/servicio a las manos de los clientes?

5. ¿Quiénes son tus clientes?

6. ¿Cuál debería ser el precio de tu producto/servicio?

7. ¿Cómo deberías promover (anunciar) tu producto/servicio?

8. ¿Cuáles son las tendencias en el mercado objetivo? ¿Está cambiando?

Ahora completa el esquema tu *Público Objetivo*

Género/Edad

Ubicación

Nivel educativo

Profesión

Intereses



Nombre

Preocupaciones

Motivaciones

Si consigues
describir
cada uno,
**¡estás avanzando
en tu ruta!**



Ruta 4:

Modelo de negocio

¿Qué es un Modelo de Negocio?

El *Business Model Canvas* es una herramienta que te permite visualizar y probar tu modelo de negocio. Básicamente, te ayuda a presentar tu idea en un pedazo de papel. Este modelo fue desarrollado por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur en el año 2015. Es una alternativa sencilla que te mostraré a continuación.

Primero quiero que analices este ejemplo

Caso de Blockbuster

El fundador de Netflix, Reed Hasting le presentó a John Antioco, CEO de Blockbuster su modelo de negocio porque tenía la certeza de que revolucionaría la franquicia de los videoclubes.

Sin embargo, Antioco lo tomó como una burla y rechazó la oferta.

Actualmente, Netflix es un servicio de streaming con millones de suscriptores a nivel mundial. Te pregunto, ¿dónde está Blockbuster?



Business Model Canvas

Esta plantilla tiene el propósito de validar tu idea de negocio.

COLABORADORES, SOCIOS Y/O ALIADOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES DE DISTRIBUCIÓN	
GASTOS OPERACIONALES			FUENTE DE INGRESOS	

A continuación te explicaré cada uno...

Business Model Canvas



1. Propuesta de valor:

Describe tu producto y servicio: ¿Qué problema soluciona?
¿En qué se diferencia de los demás?

Business Model Canvas

COLABORADORES, SOCIOS Y/O ALIADOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	2. SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES DE DISTRIBUCIÓN	
GASTOS OPERACIONALES			FUENTE DE INGRESOS	

2. Segmento de clientes:

- Define a tu público objetivo
- Identifica a tus clientes más importantes
- ¿Qué valor le aportas?

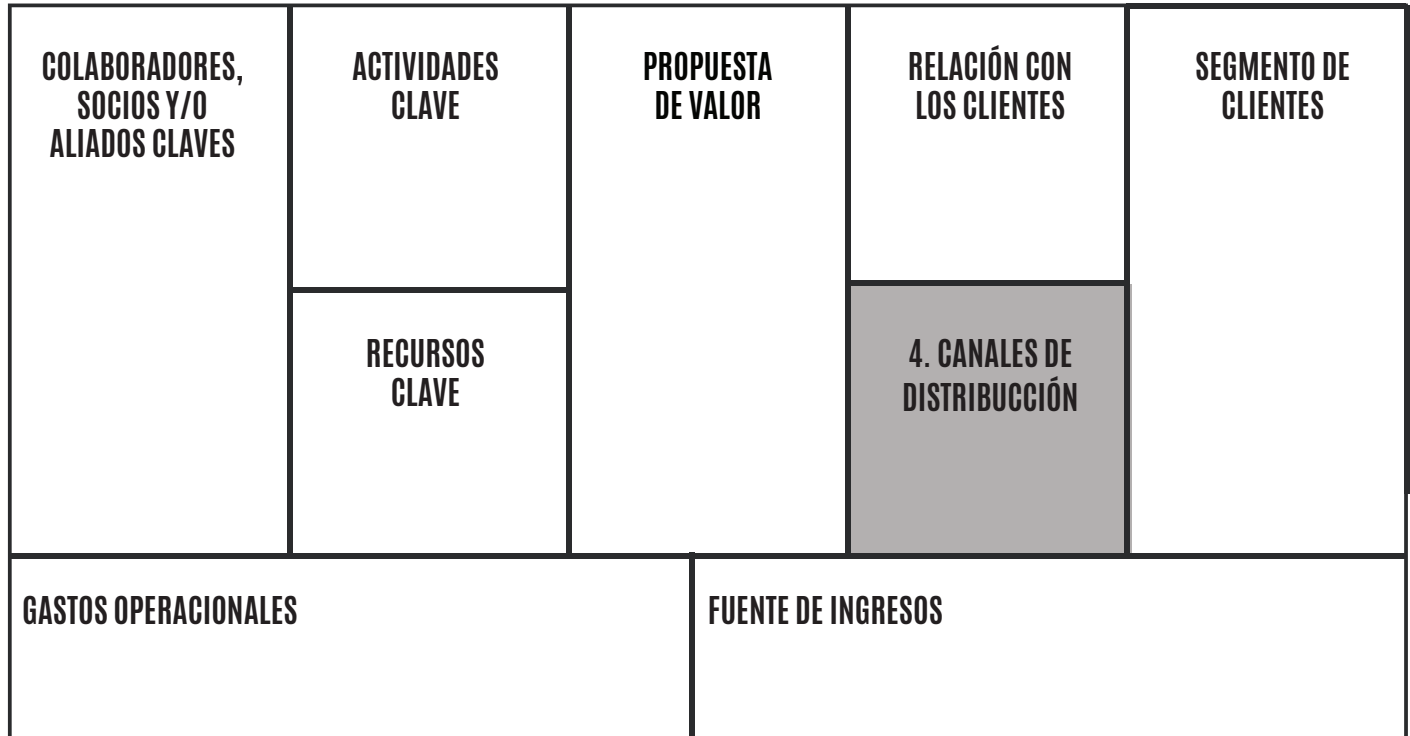
Nota: *Segmenta bien a tu cliente, no a cualquiera le vendes tu producto o servicio.* Escoge un nicho y apórtale todo el valor posible.

Business Model Canvas

COLABORADORES, SOCIOS Y/O ALIADOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	3.RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES DE DISTRIBUCCIÓN	
GASTOS OPERACIONALES			FUENTE DE INGRESOS	

3. Relación con los clientes: Identifica los canales de comunicación
¿Cómo estableces la comunicación con tu cliente? Por ejemplo, personal, redes sociales, servicio al cliente, WhatsApp, correos electrónicos y grupos privados en Facebook.

Business Model Canvas



4. Canales de distribución ¿Cómo estableces contacto con tu cliente? ¿Qué canales utilizarías para dar a conocer, captar y fidelizar a tu cliente? Por ejemplo, página web, tiendas locales o virtuales, distribuidores, ect.

Business Model Canvas



5. Fuente de Ingresos: Identifica la fuente de ingresos ¿Cómo vas a generar dinero?

- Venta de productos o servicios
- Franquicia o licencia
- Membresía
- Premium
- Marketing de afiliación
- Dropshipping

Business Model Canvas

COLABORADORES, SOCIOS Y/O ALIADOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
	6.RECURSOS CLAVE		CANALES DE DISTRIBUCIÓN	
GASTOS OPERACIONALES			FUENTE DE INGRESOS	

6. Recursos Clave: Describe y analiza cómo va a funcionar tu negocio.
¿Qué necesitas para que tu negocio funcione?

Por ejemplo, empleados, cartera de clientes, educación continua, certificaciones, local, etc...

Business Model Canvas

COLABORADORES, SOCIOS Y/O ALIADOS CLAVES	7. ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES DE DISTRIBUCIÓN	
GASTOS OPERACIONALES			FUENTE DE INGRESOS	

7. Actividades Clave: Identifica, cuáles son las actividades más importantes de tu negocio para que tu cliente reciba el producto o servicio. ¿Qué necesitas? Ejemplo, diseño de página

web, promoción, fabricación de productos, empaque, servicio al cliente y/o ect. Esta parte dependerá de tu propuesta de valor.

Business Model Canvas



8. Colaboradores, Socios y/o Aliados claves Identifica quiénes te pueden apoyar en este proyecto. Por ejemplo, socios, inversionistas, provee-

dores, agencias de gobierno, incubadora de negocios, entre otros.

Business Model Canvas

COLABORADORES, SOCIOS Y/O ALIADOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES DE DISTRIBUCIÓN	
9. GASTOS OPERACIONALES			FUENTE DE INGRESOS	

9. Gastos Operacionales: Estructura de los costos principales de tu negocio. Haz una lista de gastos. Por ejemplo:

- Local - Luz - Empleados
- Internet - Agua - Materiales

Nota: Cuando estructuras los gastos operacionales, es mucho más fácil analizar tu presupuesto para crear, mantener y crecer la empresa.

EJERCICIO 5

Desarrolla tu modelo de negocio

Business Model Canvas

COLABORADORES, SOCIOS Y/O ALIADOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES DE DISTRIBUCIÓN	
GASTOS OPERACIONALES			FUENTE DE INGRESOS	

Ruta 5:

Diferenciación
y Propuesta de Valor



Diferenciación

La diferenciación es una **estrategia de marketing** cuyo único fin es **RESALTAR** una cualidad distinta y especial frente a tus competidores.

Significa **identificar algo que cause impacto**, o sea, que se quede en la mente de tus consumidores, como si fuera un tatuaje, por la originalidad y creatividad de tu producto o servicio.

Caso Getir y Uber



Por ejemplo, **Getir en Estambul** se quiso diferenciar de Uber y creó una empresa dedicada a la entrega rápida de productos en tan solo diez minutos.

Al momento, Getir
genera más de **2.800 mil millones** para su
servicio de entrega de comestibles.

**¿No crees que es una muestra
de cómo una compañía se puede diferenciar
de otra haciendo lo mismo y siendo
igual de existosa?**

EJERCICIO 6

¿En qué te diferencias?

1. ¿Quiénes son tus competidores?

Competencia Directa:

Competencia Indirecta:

EJERCICIO 6

¿En qué te diferencias?

2. ¿En qué se diferencia tu producto o servicio?

3. ¿Qué harías diferente en tu negocio para que sobresalga del resto?

Propuesta de Valor

**¿Te sientes decepcionado
con tu idea de negocio?**

Una propuesta de valor lo que hace es convencer a tus clientes potenciales que tu producto o servicio tiene todo para seducirlos. Una propuesta de valor es necesaria para definir tu negocio de una forma clara y precisa.

Además, su finalidad es que logres encontrar la ruta del éxito. Si nunca has pintado, te invito hacer un lienzo para diseñar y probar una propuesta que sea relevante para tus clientes.

Observa esta imagen

¿Cuándo buscas una pareja deseas que sea una persona con cualidades y valores que se distingan del resto? ¿Alguien que te comprenda, te ame y te respete? ¡Claro que sí!





Observa esta imagen

También anhelarás que se lleve bien con tu familia, amistades y hasta con tus perros.

Observa esta imagen

Esa persona especial (**propuesta de valor**) quiero que la desarrolles como si estuvieras haciendo un voto matrimonial antes de llegar a la iglesia o ante un juez.

Un compromiso real y único, sin tan siquiera conocer a esa persona con la que quieres unir tu vida hasta que la muerte los separe.



EJERCICIO 7

Después de fantasear con estas escenas...

Te invito a contestar minuciosamente las siguientes preguntas
(como si estuvieras en busca del amor de tu vida).

1. ¿Cómo vas a conquistar a esa persona?

2. ¿Cómo vas a comprometerte con esa persona para siempre?

3. ¿Por qué te debe escoger a ti y no a otra persona?



Comunicación Efectiva

¿Cómo conectas con tu público?

**¿Cómo eliges los mensajes más
potentes para que puedas
transmitirlos de la forma más
directa y sencilla posible?**

La comunicación efectiva proporciona claridad sobre tu producto o servicio. También ayuda a comprender mejor las dudas y necesidades de tus clientes.

Para esto, crea una historia que impregne amor del bueno, un amor para toda la vida.

¿Por qué crear una historia?

- Porque las historias tienen un guión
- Porque las historias son fáciles de entender
- Porque enganchan
- Porque nos llevan hasta el final

A modern, minimalist elevator lobby with walls made of large, light-colored stone tiles. Several glass elevator doors are visible, some with small black signs above them (e.g., 'B2', 'K-A2', 'K-A3'). The ceiling is white with recessed circular lights and a long, thin linear light fixture. The floor is made of light-colored wood-look planks.

Ahora te regalo un esquema

para que lo completes y puedas ganar clientes en tu viaje hacia el éxito. Te invito a que antes de que emprendas tu vuelo, imagines que entras a un ascensor y subes hasta el segundo piso.



En este instante, se abren las puertas y entra una persona (cliente).

Comienzan hablar e intercambian ideas. De pronto, esa persona te hace una pregunta que debes responder en **30 segundos**.

¿A qué te dedicas? Para contestar debes tener agilidad, astucia y conocimiento pleno de lo que haces.

¡Adelante que comience el viaje!

Elevator pitch template para tu proyecto

¡Hola! Soy *(nombre)*
fundador/a de *(nombre del negocio)*
ofrecemos *(explica tu producto de
forma sencilla)* **para** *(tus clientes)*
que les provee *(propuesta de valor)*
a diferencia de *(tus competidores)*
nosotros *(lo que te diferencia).*



EJERCICIO 8

Completa el *elevator pitch* de tu proyecto

Te invito a practicarlo. ¡Éxito!

¡Hola! Soy _____

fundador de _____

ofrecemos _____

para _____

que les provee _____

a diferencia de _____

nosotros _____



A person in a dark suit is working at a desk. In the background, a laptop is open, and their hands are visible typing on the keyboard. In the foreground, a hand holds a black fountain pen over a document. The document features several charts: two pie charts at the top, a bar chart in the middle, and a large bar chart at the bottom. To the right of the bar charts is a table with multiple rows of data.

Ruta 7:

Capital





El Iceberg del Capital

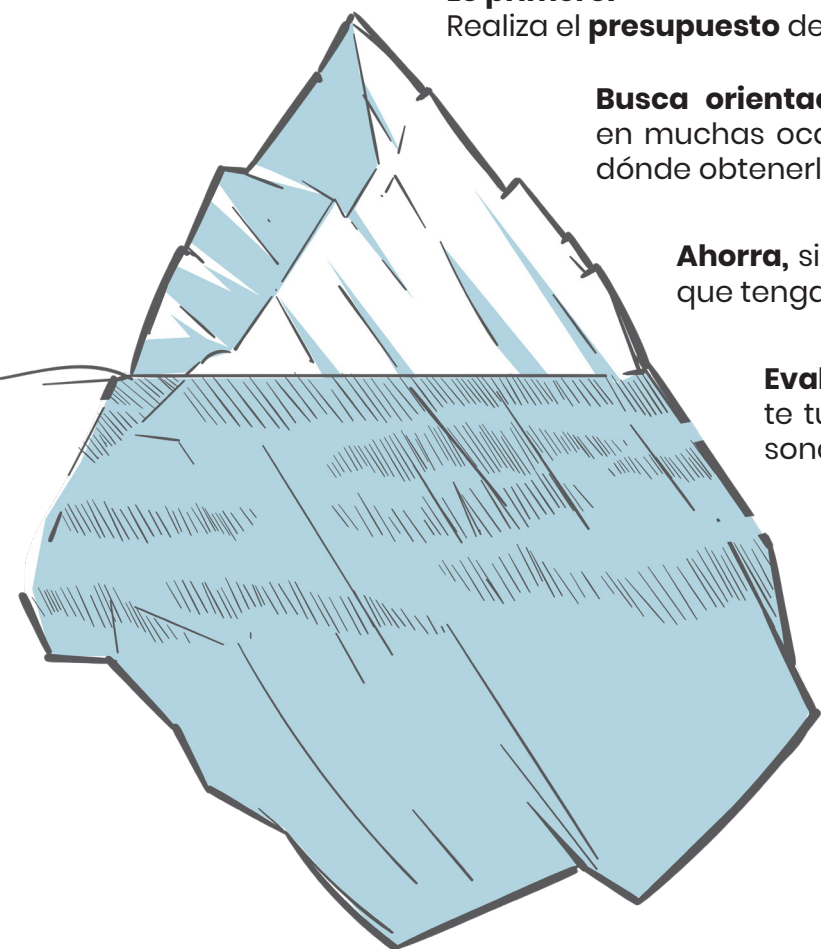
Todo negocio se ve **hermoso** como el **Iceberg** pero, aunque sea difícil de asimilar y de entender, se necesita **dinero para hacerlo.**

¿Es un obstáculo para ti?

Lo primero que debes de tener en cuenta es:

1. ¿Cuánto dinero necesitas?
2. ¿Para qué y cómo lo administrarás?

**Así que...¡manos a la obra
y crea un presupuesto!**



Lo primero:

Realiza el **presupuesto** de tu negocio

Busca orientación sobre aceleradoras de negocios, que en muchas ocasiones, proveen incentivos o te canalizan en dónde obtenerlos.

Ahorra, si trabajas, guarda un poco de tu salario para que tengas lo necesario para desarrollar tu idea.

Evalúa tener uno o más socios para sacar adelante tu proyecto. ¡Ojo!, no puede ser cualquier persona.

Encuentra inversionistas, personas que apoyan nuevos proyectos de negocio que están en la capacidad de brindarte capital, experiencias y contactos.

Evalúa hacer un préstamo en un banco, familia o amigos, pero piénsalo bien, a veces, se pierden familias y amigos por las deudas. ¡Por favor, paga bien!

EJERCICIO 9

Plantilla de presupuesto

Rellena esta plantilla para evaluar el capital que necesitas para tu negocio.

PRESUPUESTO						
INGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
TOTAL						

GASTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
TOTAL						

Ruta 8:

Marketing



Plan de Marketing

Para que tu negocio despegue, tenga maravillosos resultados y tú te sientas que llegaste a la cima tocando las estrellas con tus manos... **es importante realizar un Plan de Marketing que te ayude a definir cuáles son tus acciones y estrategias para llegar a los consumidores de manera efectiva.**

Lo primero que debes definir es:
¿Cuáles son tus objetivos?



Objetivos



1. Aspiracionales

¿Cómo te gustaría ver tu negocio de cinco a diez años?



2. De Negocio

¿Cuál es el objetivo económico para este año? Por ejemplo, aumentar la clientela, las ventas, etc.



3. De Marketing

¿Qué acciones llevarás a cabo para cumplir con tu objetivo de negocio?



4. De Comunicación

¿Qué necesita tu marca? Ejemplo, notoriedad, conocimiento, conexión o consideración, etc.

Canales de comunicación



YouTube

Para publicar algún video sobre tu negocio.



Blog

Perfecto para comunicar, educar y entretener.



E-mail

Envía ofertas o lanzamientos de tus nuevos productos o servicios.



Redes Sociales

Presencia en diferentes medios para comunicarte con tu público objetivo.

Canales de comunicación



Networking

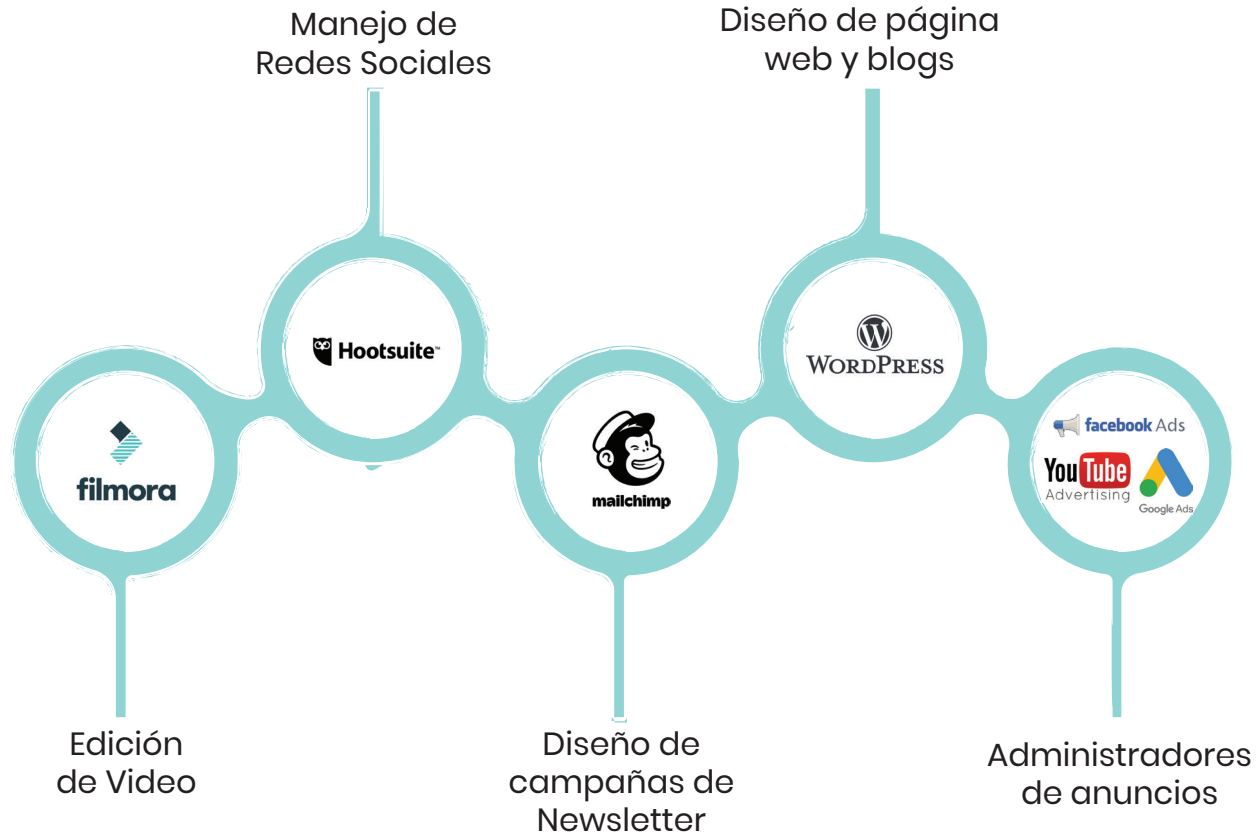
¡Crea conexiones! No todo el mundo es tu cliente o proveedor, pero nunca sabes si esa persona que conozcas pueda ser aliada de aventuras en tu emprendimiento.



Eventos

Asiste a los eventos y aumenta tu reconocimiento de marca. Es el lugar perfecto para establecer vínculos con clientes, empleados y proveedores.

Herramientas



Es importante **crear** y **desarrollar** una comunidad para tu negocio. No vendas, habla de tu **historia, inspira y educa.**

No me mal intérpretes, puedes vender, pero déjate llevar por un embudo de conversión.



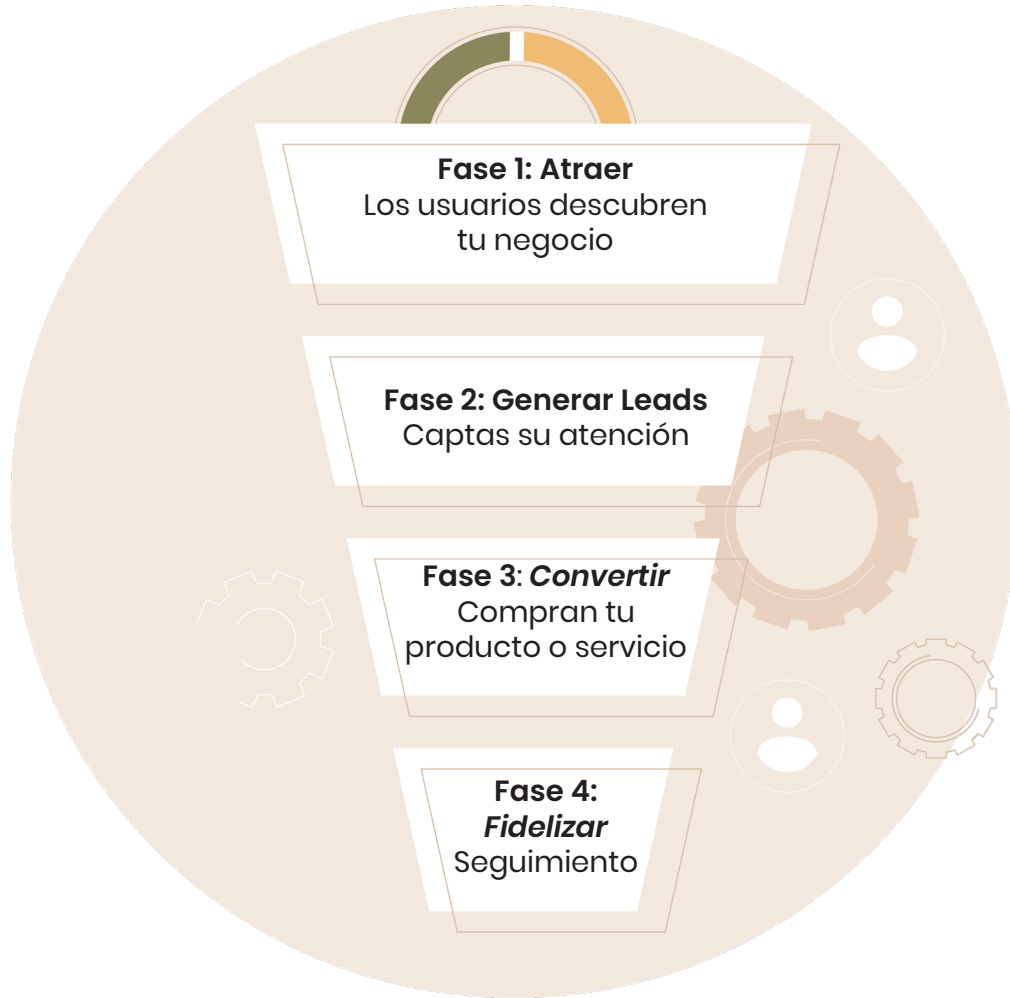
Embudo de Conversión

¿Qué es un Embudo de Conversión?

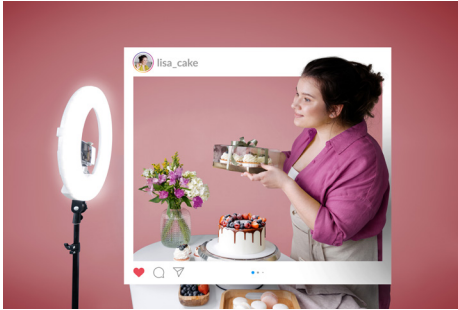
Es una **forma gráfica** que se utiliza para **entender y analizar** cómo **navegan** tus clientes, a través del **proceso de compra**.

Con un embudo de conversión podrás mejorar ese flujo y lograr que **aumenten tus ventas**.

A continuación, te muestro más en detalle su utilidad.



Estrategias y Acciones



Objetivo 1: Atraer

Estrategia: Crea un mensaje, video o contenido viral para atraer clientes potenciales.

Acción: Publica el contenido en Youtube, redes sociales, página web y blog. Crea una comunidad y humaniza tu marca.



Objetivo 2: Generar Leads

Estrategia: Crea un curso online gratis.

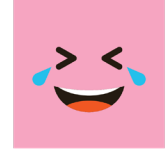
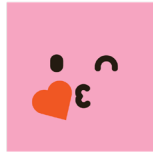
Acción: Diseña una página de aterrizaje para que el usuario complete sus datos a cambio de un curso gratis.



Objetivo 3: Convertir y Fidelizar

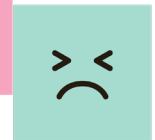
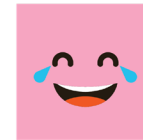
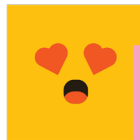
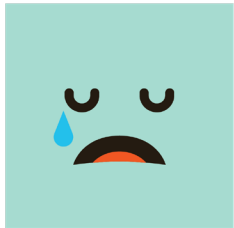
Estrategia: Crea ofertas exclusivas para tus suscriptores.

Acción : Envía ofertas exclusivas como, por ejemplo, fechas especiales (Navidad, San Valentín, etc.) Lo publicarás en tus redes sociales, email, blog y página web.



Ruta 9:

Tú y las emociones...



¿Quieres **tener tu negocio**?
¿Te **apasiona** la idea de **emprender**?
¿Te has **vivido** paso a paso
la **estructura** de **este libro**?
¿Estás *ready* para el **viaje**?
¿Crees que el **éxito será parte de ti**?

Espérate un momento... ¡aquí no acaba todo!

Puedes comerte cada página de este libro, aprenderte de memoria cada concepto, ¡es más! tener el dinero para montar lo que sea, pero si no tienes tus emociones balanceadas, no vas para ningún lado. Discúlpame, tampoco quiero que desinflés tu vuelo, yo sé que tienes todo para lograrlo, sólo quiero que tomes en cuenta que tu interior, también es importante.

No sé si has conocido sobre la inteligencia emocional. Un modelo creado por Daniel Goleman (2013) para que las personas puedan tener la habilidad de reconocer sus emociones y la de los demás. Además, de aprender a gestionar la respuesta ante cada una de ellas. Cualquier persona que desee emprender debe tener la capacidad para solucionar los problemas, ayudar a otros, y no menos importante, ayudarse a sí mismo. Dicho en arroz y habichuelas, identificar si tienes todo lo adecuado para llegar a la meta.

Existen muchos programas y libros como este, que te explican cómo crear un negocio de la A a la Z, sin embargo, se olvidan de hay una vocecita que te puede paralizar y no dejarte seguir hacia la ruta correcta. Hoy te invito a que antes de lanzarte con tu negocio, lo hagas desde lo más básico: Reconociendo tus fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas y trabajando con profundidad tus emociones.

EJERCICIO 10

Tú y las emociones...

Te regalo cinco preguntas poderosas para que pongas a prueba tu *mindset* (mentalidad emprendedora y positiva).

1. ¿Tienes miedo a emprender? ¿Sí o no? ¿Por qué?

2. ¿Qué es lo que te causa miedo?

3. ¿Tienes otros problemas que te impiden lograr tus sueños? ¿Qué puedes hacer para solucionarlos?

4. Toda persona es increíble porque tiene algo que la hace increíble. Describe por qué eres increíble.

5. A pesar de los retos y obstáculos, una persona puede desarrollar habilidades y lograr metas mediante la motivación. La motivación es la llave mágica para tener un emprendimiento exitoso. Entonces, ¿te sientes con la motivación necesaria para llevar tu negocio al máximo nivel? ¿Crees que tienes una mentalidad positiva? ¿Sí o no? ¿Qué pasos puedes tomar para sacar tu mayor potencial y lograr tu sueño de emprender?



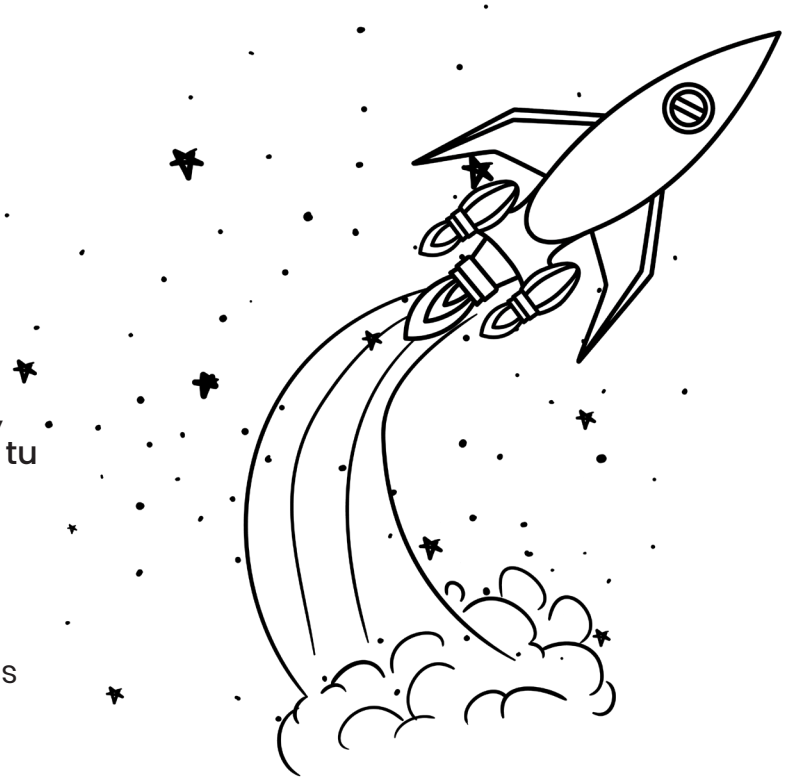
Ruta 10:

Tu proyecto

Tu idea hasta la Luna

En este espacio te toca visualizar,
escribir y detallar de qué se trata tu
proyecto.

Descarga e Imprime tus plantillas
en www.parcha.tv



En este espacio te toca visualizar, escribir y detallar de qué se trata tu proyecto.

Metas y Objetivos

Misión y Visión

Valores

Análisis F. O. D . A

Fortalezas

INTERNAS

Oportunidades

EXTERNAS

Análisis F. O. D . A

Debilidades

INTERNAS

Amenazas

EXTERNAS

Recordatorio

Personales

Trabajo

Recordatorio

Personales

Trabajo

Recordatorio

Personales

Trabajo

Recordatorio

Personales

Trabajo

Notas Importantes:

Notas Importantes:

Notas Importantes:

Notas Importantes:

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Notas Importantes:

Let's
DO THIS

¡Aplaudes y celebra!

Acabaste con las diez rutas para lograr el éxito de tu negocio. ¿Fácil o difícil? Naaaaaaa, espero que te lo hayas disfrutado como yo.

¡Te deseo mucho éxito!

No te olvides poner tu nombre completo al certificado porque completaste con A+.

CERTIFICADO

Parcha agencia de diseño y emprendimiento

Certifica que:

**Ha completado satisfactoriamente la lectura del libro
Saca la idea de tu cabeza... ¡Acaba y Emprende!**

FECHA

pärcha



Dagmarie Reyes (M.A.C)
Fundadora Parcha



Escanea el QR
Code para más
información

Web: www.parcha.tv

Facebook: [parcha.tv](https://www.facebook.com/parcha.tv)

Instagram: [Parcha.tv](https://www.instagram.com/Parcha.tv)

E-mail: hello@parcha.tv

pärcha

**¡Te deseo ÉXITO en
tu nuevo negocio!**



