

WORKBOOK

WORKSHOP
Marca Personal

EJERCICIO

Analicemos tu progreso

¿Cómo estabas en enero 2021?

¿Cómo estabas hace exactamente 1 año?

¿Cómo estabas cuando comenzaste a trabajar tu marca personal?

¿Cómo estabas hace 3 años?

La bóveda de hitos

<input type="checkbox"/>	



EJERCICIO

Los 7 porqués.

Situación actual y/o objetivo		
1	¿Por qué?	
2	¿Por qué?	
3	¿Por qué?	
4	¿Por qué?	
5	¿Por qué?	
6	¿Por qué?	
7	¿Por qué?	



EJERCICIO

Define los valores de tu marca

De la siguiente lista de adjetivos, selecciona al menos 4 que representen tu marca.

Abundancia	Apreciación	Comodidad	Decisión	Elegancia	Felicidad	Inspiración	Originalidad	
Aceptación	Aprendizaje	Compromiso	Descubrimiento	Empatía	Flexibilidad	Integridad	Pasión	
Adaptabilidad	Actitud	Conciencia	Dignidad	Energía	Frescura	Inteligencia	Perseverancia	Simpatía
Afecto	Armonía	Conexión	Diligencia	Entusiasmo	Fuerza	Inventiva	Precisión	Sinceridad
Afluencia	Asertividad	Confiabilidad	Diplomacia	Equilibrio	Generosidad	Justicia	Profesionalismo	Sinergia
Agilidad	Atención	Confianza	Disciplina	Espiritualidad	Gratitud	Lealtad	Pulcritud	Trabajo en equipo
Agrado	Atractivo	Congruencia	Disfrute	Espontaneidad	Habilidad	Libertad	Realismo	Valentía
Alegría	Atrevido	Conocimiento	Disponibilidad	Estabilidad	Higiene	Liderazgo	Reconocimiento	Visión
Altruismo	Audacia	Consistencia	Diversidad	Exactitud	Honestidad	Lógica	Respeto	
Amabilidad	Aventurero	Contribución	Diversión	Excelencia	Humildad	Motivación	Seguridad	
Ambición	Belleza	Creatividad	Educación	Éxito	Imaginación	Oportunidad	Sencillez	
Amor	Brillantez	Crecimiento	Eficacia	Experiencia	Imparcialidad	Optimismo	Sentido práctico	
Apoyo	Claridad	Credibilidad	Eficiencia	Familia	independencia	organización	servicio	

--	--	--	--

--	--	--	--



EJERCICIO

Personalidad de tu marca

De la siguiente lista de adjetivos, selecciona aquellos que se relacionen con el carácter de tu marca, ya que puede ser muy útil para visualizarla marca como una persona.

Audaz	Innovador	Cuidador
Útil	Maduro	Alegre
Serio	Calmado	Racional
Aventurero	Lujoso	Ingenioso
Imaginativo	Humorístico	Altruista
Ordenado	Misterioso	Resistente
Juvenil	Elegante	Fuerte
Dependiente	Cálido	Atractivo
Amistoso	Saludable	Líder
Autoritario	Mundano	Relajado
Callado	Glamuroso	Peculiar
Fuerte	Vintage	Inteligente
Caprichosa	Dulce	Intelectual
Masculino	Cosmopolita	Luchador
Femenino	Gentil	Estóico
Cooperativo	Humilde	Espiritual
Tenso	Enérgico	Liberal
Conservador	Serio	Rebelde



EJERCICIO

Defínete en frases

Ejemplo: Vilma

es

Ejemplo: dadora



EJERCICIO

Ejercicio

Si tu marca fuese una persona ¿qué respondería a las siguientes preguntas?

¿Cómo describes tu actitud?	¿Cuál es tu mayor temor?
¿Cuál es tu objetivo?	¿Cuál sería tu estrategia principal?



EJERCICIO

Rutinas y hábitos para el éxito con tu marca

Hacer preguntas	Planificación financiera	Recibir mentoría	
Delegar (personal)	Tiempo para crear	Dar mentoría	
Delegar (profesional)	Mindset positivo	Crear contenidos	
Estudiar	Productividad	Colaboraciones	
Leer	Practicar el silencio	Viajar	
Comer saludable	Bloques de "me time"	Bloques para familia	
Ejercicio	Agradecimiento	Escribir	
Meditar	Visualización	Cuidar relaciones	
Planificación tareas	Dormir bien (8h)	DOER (hacedor)	
Hacer networking	Resolución de problemas	GIVER (dador)	
Tiempo para pensar	Decir NO	Tomar responsabilidad	



EJERCICIO

Valores + Adjetivos + Arquetipo + Hábitos

Arquetipo	Valores	Adjetivos	Hábitos



EJERCICIO

Plantilla puente

Tu situación actual

Pregúntate y cuestionate

¿Cómo te sientes ahora?
¿Qué limitaciones tienes?
¿Cuánto ganas?
¿Qué estás haciendo?
¿Qué tienes?

Tu plan puente

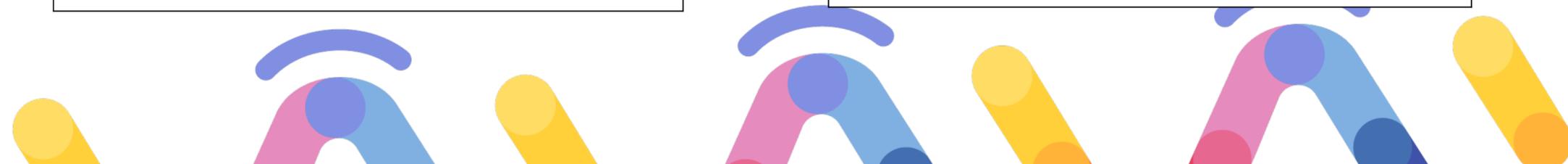
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
Lo que harás hoy:	

Objetivos y resultados

✓	
✓	
✓	
✓	
✓	
✓	

Ideas para definir tus objetivos y resultado

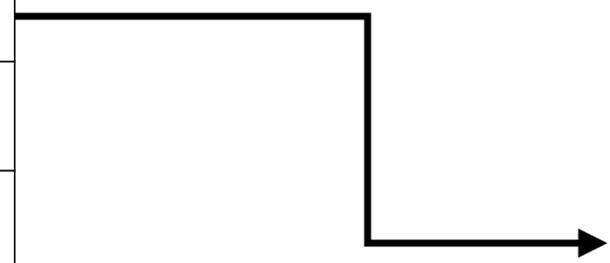
¿Que hitos celebrarás?
¿Qué resultados esperas?
¿Cuánto quieres ganar?
¿Cómo se sentirás cuando lo consigas?



EJERCICIO

Extiende la plantilla puente

Tu plan puente	
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
<i>Lo que harás hoy:</i>	



PLAN DE ACCIÓN POR CADA ACCIÓN	
 Estrategia	
 Tácticas	
 Ideas	
 Fecha límite	



EJERCICIO

Aterriza tus tareas y planifica como delegarlas

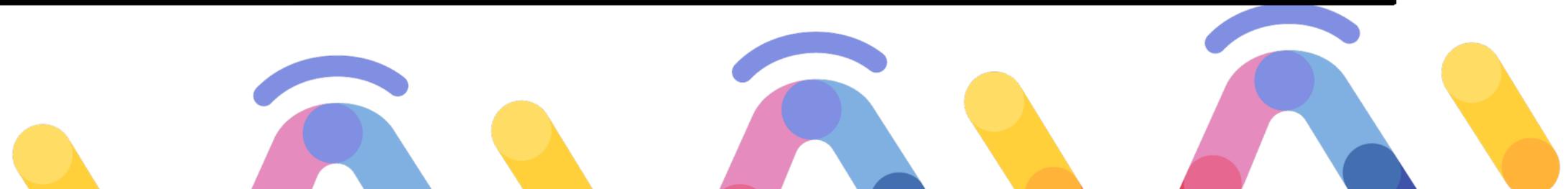
Tareas que te apasionan	Tareas que seguirás haciendo	Tareas que puedes automatizar	Tareas que puedes delegar
Tareas que te motivan			
Tareas repetitivas			
Tareas que no disfrutas			



EJERCICIO

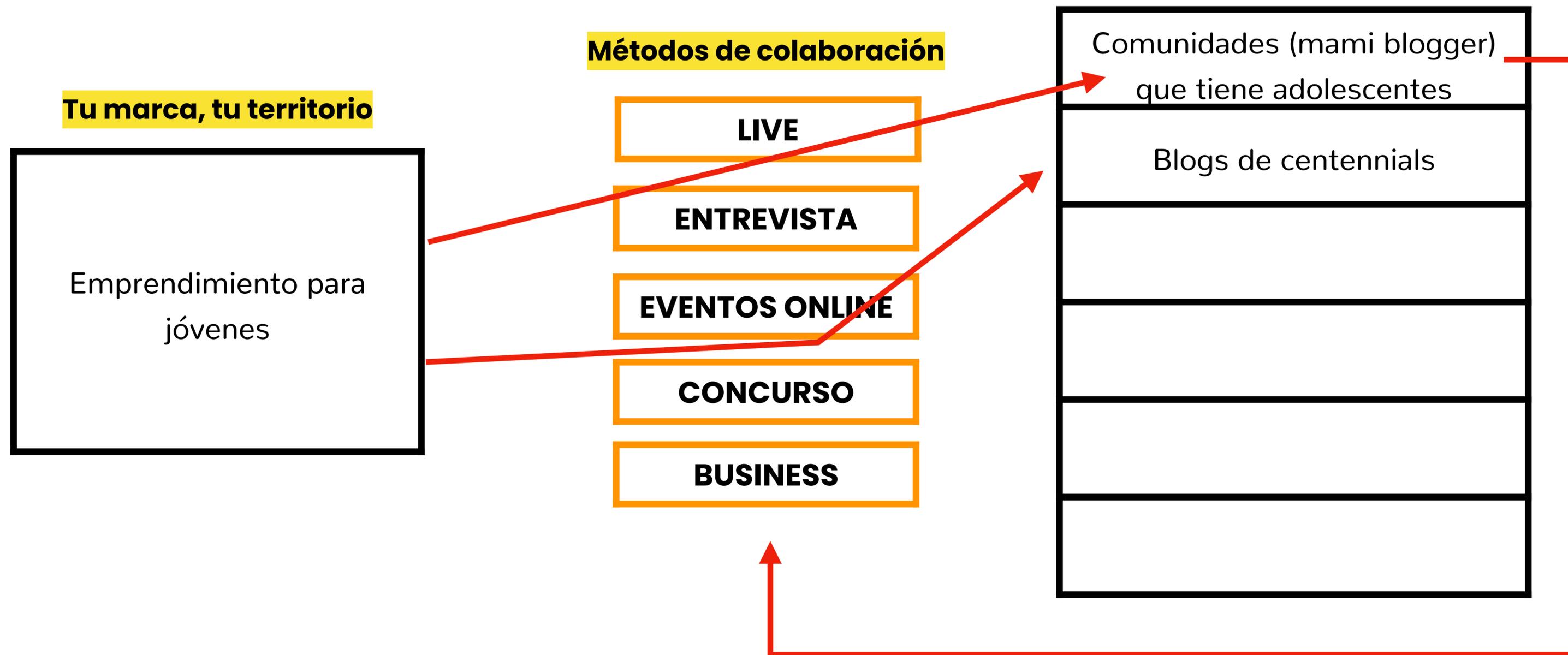
Escribe tu próxima biografía

Lo que quieres resaltar	Escribe tu nueva biografía
<ul style="list-style-type: none">••••••••••	
	<p>Ahora haz una versión más corta</p>



EJERCICIO

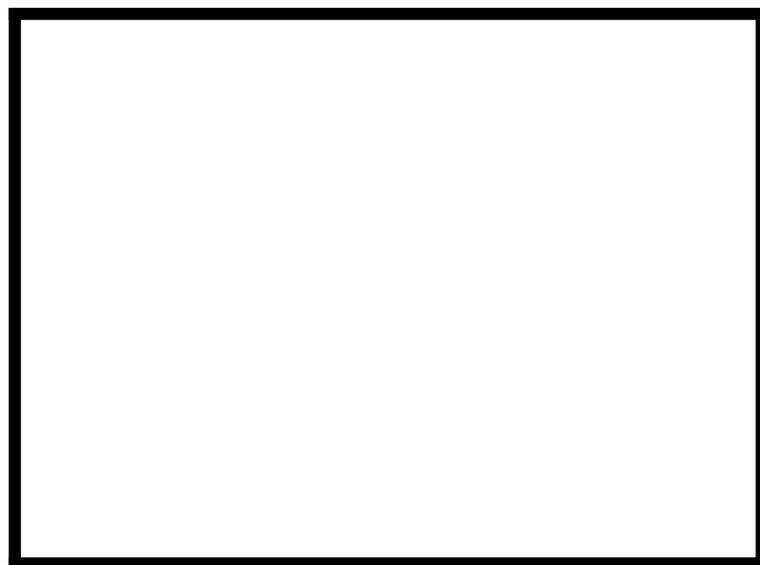
Plan para potenciar tu posicionamiento



EJERCICIO

Plan para potenciar tu posicionamiento

Tu marca, tu territorio



Métodos de colaboración

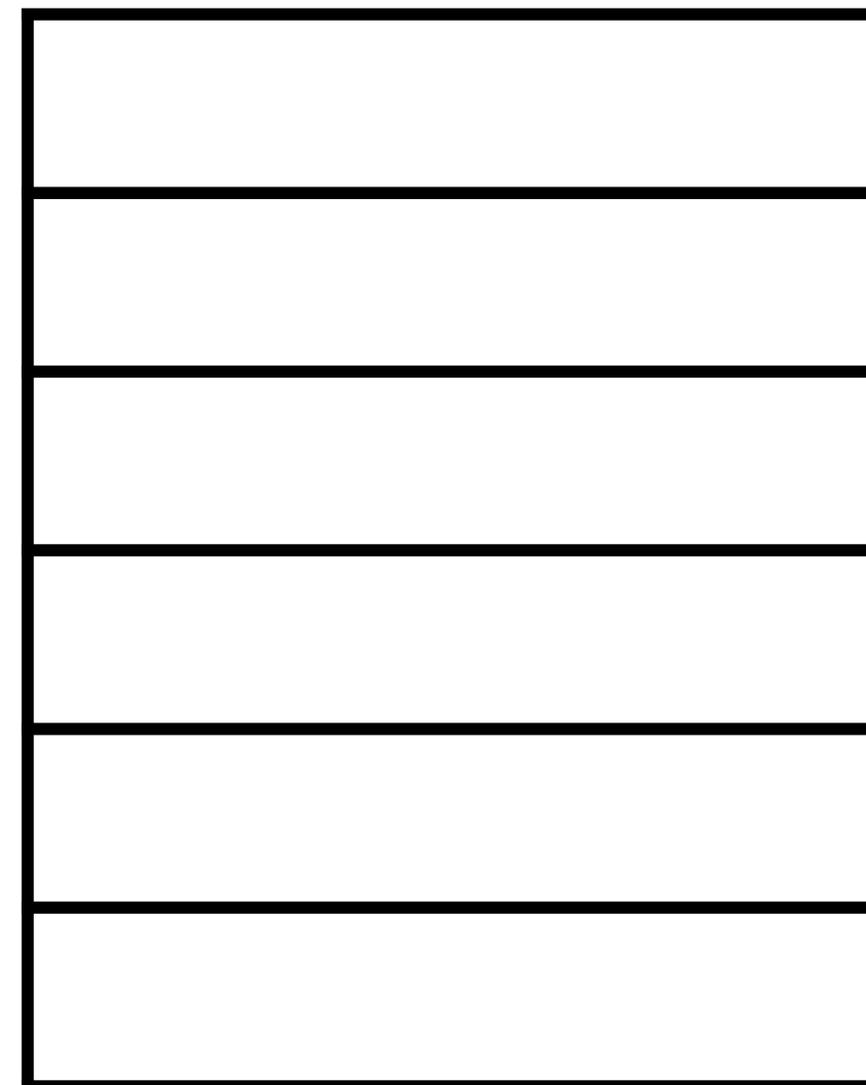
LIVE

ENTREVISTA

EVENTOS ONLINE

CONCURSO

BUSINESS



EJERCICIO

Practiquemos el arte de contar historias

Busca un símil o metáfora para explicar tus servicios / consultorías	<ul style="list-style-type: none">• Sensación / sentimiento<ul style="list-style-type: none">• Feliz• Objeto / Animal<ul style="list-style-type: none">• Tortuga - Reloj - Semáforo• Acontecimiento histórico<ul style="list-style-type: none">• <i>Guerra Mundial</i>	<ul style="list-style-type: none">• Tan pequeño como...• Tan grande como...• Tan rápido como...• Tan lento como...• Tan caliente / frío como..• Tan feliz / triste como...	<ul style="list-style-type: none">• Como subir al everest• Como armar un rompecabezas• Como la gasolina• Como un robot• Como un maratón• Como estar en el desierto• Como hacer malabares



EJERCICIO

Practiquemos el arte de contar historias

**Convierte una experiencia
REAL y personal en una
reflexión / enseñanza**

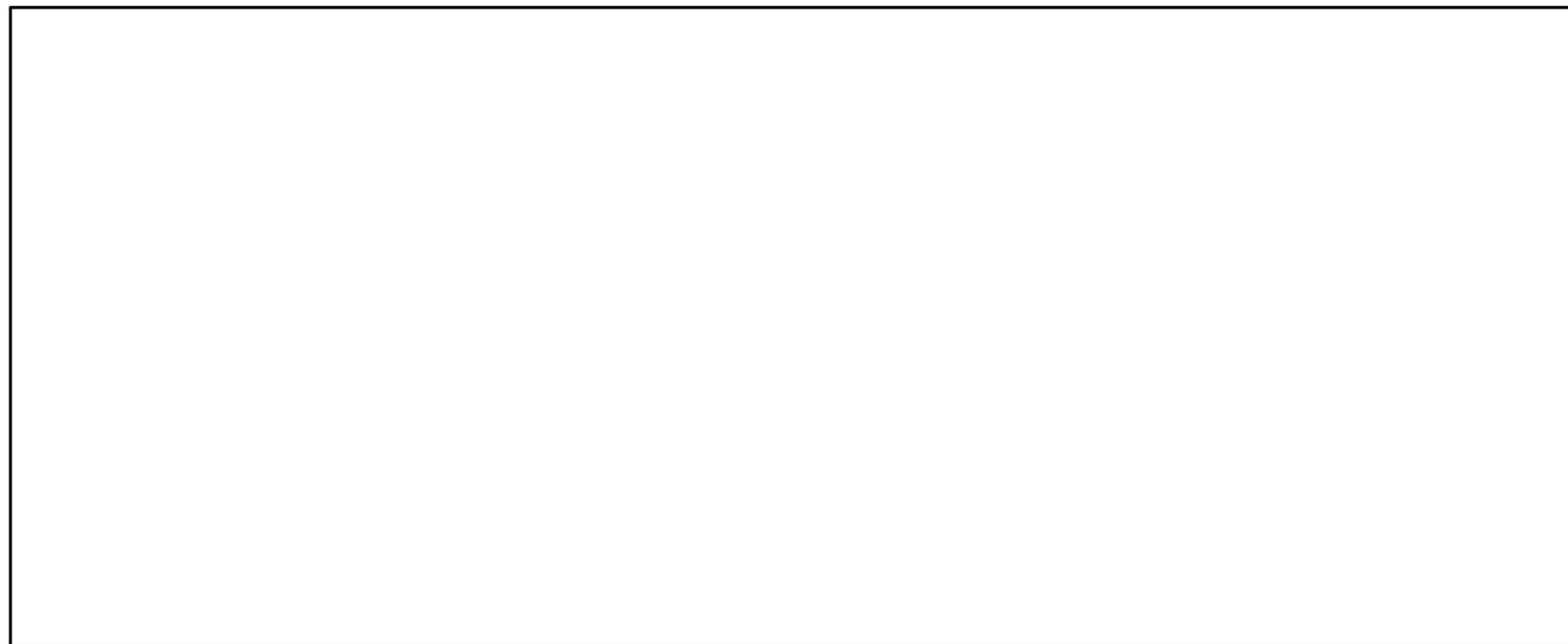
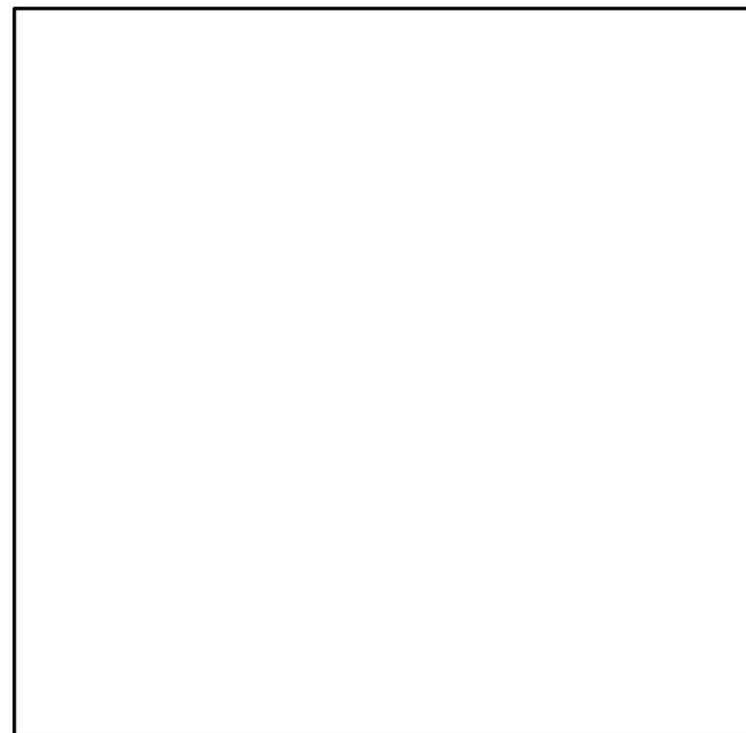
- Una conversación con alguien conocido
- Un mal trago que has vivido
- Un momento WOW
- Una primera vez
- Una celebración



EJERCICIO

Practiquemos el arte de contar historias

Elige una fotografía y comienza a escribir un texto a raíz un acontecimiento real que has vivido ligado a lo que vendes





Tip poderoso para empezar un pitch de venta

Comienza un argumento persuasivo a raíz de un dato estadístico

¿Sabías que solo el 11% de los negocios llegan a sus objetivos y clientes potenciales luego de un lanzamiento de un producto o servicio?

Evita ser parte del 89% que no sabe cómo planificar sus lanzamientos y estrategias de marketing para lanzar exitosamente productos o servicios al mercado.

Únete hoy al grupo de personas, marcas y negocios que sí saben cómo planificar y hacer un buen lanzamiento digital.

EJERCICIO

Diseña tu pitch de venta en historias

Elementos de venta

- Expectativa
- Introducción venta
- Desglose de la venta
- Para quién es
- Presión de tiempo / cantidades
- Testimonios
- Demostración
- Pantallazos de ventas ya existentes
- Objeciones
- Bonus
- Historia con resumen oferta
- Llamada a la acción (desliza, link bio, escíbeme al DM)



EJERCICIO

Aterriza tu plan de contenidos

Investigación

Apóyate de herramientas para conseguir ideas de contenidos

Lluvia de ideas

Ideas elegidas



EJERCICIO

Cómo comenzar un nuevo plan de contenidos

16 piezas de contenidos de alto valor

Cant.	Contenido	Descripción
1	Masterclass	Demuestra que eres especialista en un tema en concreto a través de una clase en vídeo que dure 12-15 minutos
1	Mega artículo / Mega Guía	El contenido extraído de la Masterclass lo debes llevar a artículo extenso en Blog.
5	Vídeo Nugget	Fragmentos de vídeos extraídos de la temática de a Masterclass o de un contenido que desees.
2	Instagram Reels	Graba dos vídeos de un máximo de 30 segundos en formato vertical que tenga temática educativa (algún tip, herramienta, tutorial o información relevante) y otro educativo con humor inteligente
2	TikTok	Graba dos vídeos de un máximo de 30 segundos en formato vertical que tenga temática educativa (algún tip, herramienta, tutorial o información relevante) y otro educativo con humor inteligente (estos procura que sean distintos a los Reels)
3	Carrusel educativo	Crea 3 carruseles educativos. <i>(Los mejores los subiremos a las cuentas de @vilmanunez, @adc_consultores o @conviertemas)</i>
1	Infografía cuadrada o portrait para RRSS	Explica algún tema relacionado con tu nicho a través de infografías con iconos.
1	Publicación de LinkedIn / Instagram / Facebook	Cuenta tu historia, quién eres, tu recorrido y lo que quieres el día de hoy.
3	GIFs	Debes realizar 3 GIFs animados simulando: <ul style="list-style-type: none">- Desliza- Sorpresa- Otra que sea para tus nichos

EJERCICIO

Estrategia de colaboración

¿Quién?	¿Cuándo?	¿Cómo?

Formatos de colaboración
Live entrevista
Entrevista para Youtube / Podcast / blog
Guest post en redes sociales
Afiliación
Venta de producto digital creado por ambos



EJERCICIO

Personaliza tu biografía

<https://vilmanunez.com/generador-biografia-instagram/>

Mini pitch o mini bio

Ej: 🍷 Ayudo a profesionales y empresas a VENDER más. . Máximo 40 caracteres y recuerda que todo suma (emojis, espacios, puntos, letras, etc.)

Autoridad

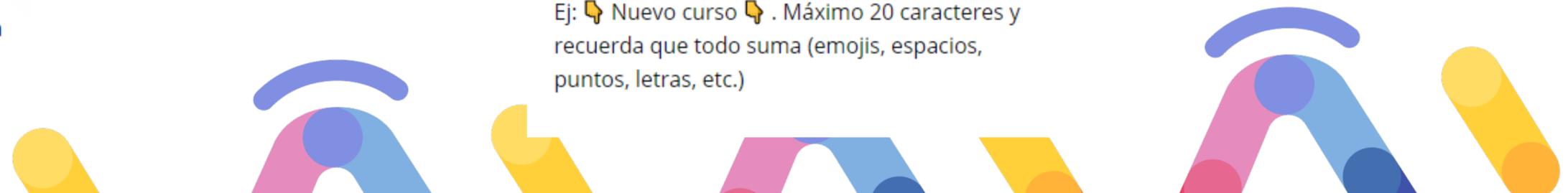
Ej: 📄 Ph.D, inversora, empresaria y speaker . Máximo 35 caracteres y recuerda que todo suma (emojis, espacios, puntos, letras, etc.)

Contacto, ubicación, descripción de productos y servicios

Ej: Consultorías en @usuario Ubicados en es . Puedes incluir: - hashtags - división de texto por líneas - otros usuarios - emojis . Máximo 50 caracteres y recuerda que todo suma (emojis, espacios, puntos, letras, etc.)

Llamada a la acción encima de tu enlace

Ej: 📌 Nuevo curso 📌 . Máximo 20 caracteres y recuerda que todo suma (emojis, espacios, puntos, letras, etc.)



EJERCICIO

Potenciando tu perfil de Instagram

Ahora genera tu propia BIO de Instagram desde <https://vilmanunez.com/generador-biografia-instagram/>

C. Aterriza tu bio en Instagram

TIP: Utiliza emojis dentro de la descripción, ej, por cada punto a destacar.

¿Quién eres?

¿Qué haces / cómo ayudas a los demás?

¿Por qué tú? Define la autoridad

¿Qué quieres que hagan? Define tu llamada a la acción

UserName

408 Post 15.4 mil Followers 143 Following

User Name
Artist
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, enim ad minim veniam.
www.yourweb.com

A. Creando tu foto de perfil

Logo centrado y visible completo		Logo cortado y no centrado	
Foto de perfil centrada con plano		Foto de perfil muy pequeña	

B. Define tu nombre y categoría de negocio

Ej. Vilma Núñez | Figura Pública

D. Define enlace en bio

TIP: Puedes tener un enlace acortado de una promoción actual o enlace araña para mostrar múltiples contenidos.

EJERCICIO

1. ¿Qué valor quieres aportar en los demás?

APORTE AL COLECTIVO

 Evolución del ser más allá de su condición como individuo.

CAMBIO Y EVOLUCIÓN PERSONAL

 Provee esperanza

 Auto-Actualización

 Motivación

 Sentido de pertenencia

 Aporta valor generacional o histórico

EMOCIONAL

 Reduce la ansiedad

 Premia

 Nostalgia

 Diseño y estética

 Valor y reconocimiento

 Bienestar

 Valor terapéutico

 Diversión y entretenimiento

 Magnetismo

 Accesible

FUNCIONAL

 Ahorra tiempo

 Simplifica

 Genera dinero

 Reduce riesgos

 Organiza

 Integra

 Conecta

 Reduce esfuerzo

 Evita problemas

 Reduce costes

 Ofrece calidad

 Ofrece variedad

 Es sensorialmente atractivo

 Informa



EJERCICIO

¿Qué sabes? ¿Qué experiencia tienes?

1. ¿Qué sabes? ¿Qué experiencia tienes?

--

2. ¿Cómo respaldamos tu experiencia?

¿Qué metodologías propias tienes?

¿Qué metodologías de otros utilizas?

¿Cuántos años de experiencia tienes?

¿Qué hitos has conseguido?

¿Con qué clientes has trabajado?

¿Qué han conseguido tus clientes?

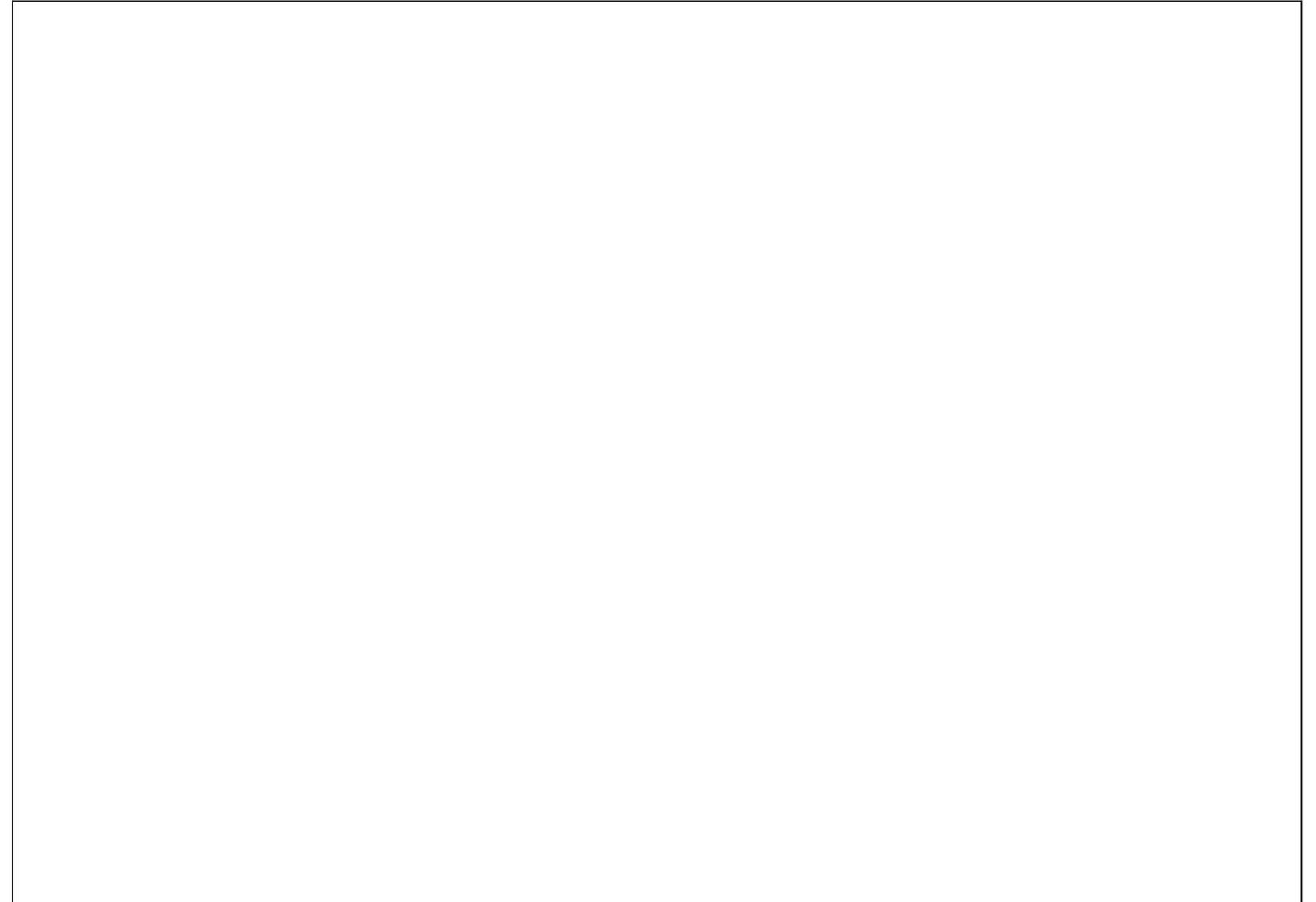
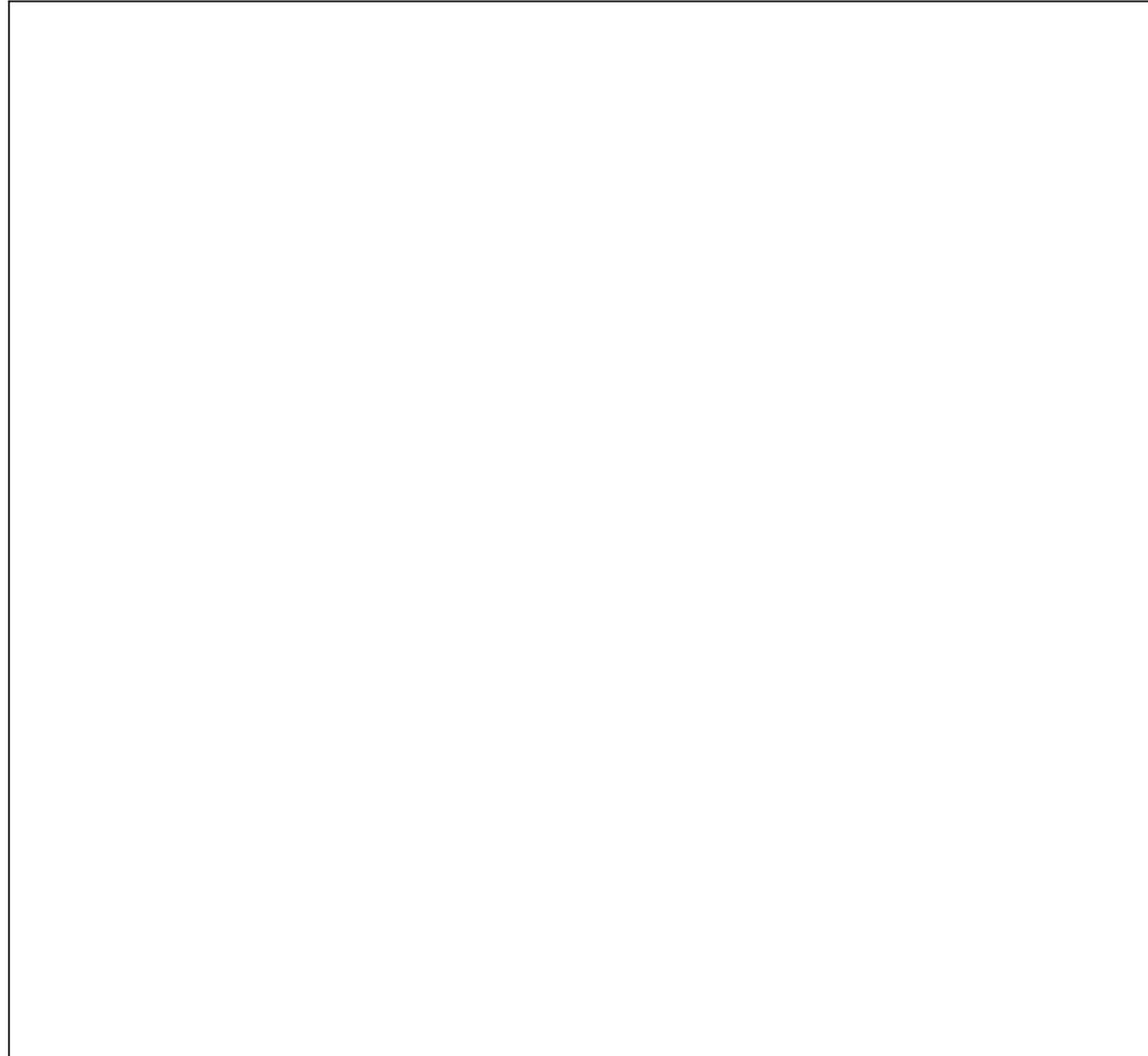


EJERCICIO

¿Qué sabes? ¿Qué experiencia tienes?

¿Qué metodologías utilizas de otros?

¿Cuáles son tus metodologías?



EJERCICIO

Diseña tus conferencias

Conferencia principal

Posibles adaptaciones de la conferencia

Otras ideas de conferencias



EJERCICIO

Vende mejor con tus servicios

Propuestas en una sola página

Business Marketing Strategy, Executive Certified Program | © Convierte Más - Todos los derechos reservados.

Conviértete en un estratega del marketing digital

BMS es una certificación avalada por Florida Global University que te permitirá desarrollar habilidades analíticas y estratégicas para crear un impacto en todas tus acciones de marketing.



BMS te permitirá potenciar tu negocio y profesión de marketer y lograr:

- Crear investigaciones de mercado
- Convertirte en auditor digital capaz de identificar oportunidades de mejora en las empresas de tus clientes
- Desarrollar el pensamiento estratégico para ejecutar nuevas acciones y asesorar a clientes.
- Dominar la analítica, interpretar datos y diseñar mejores estrategias.
- Diseñar nuevos servicios con base en nuestras metodologías y otras que ya hemos validado.
- Entregar propuestas de forma efectiva y fácil con nuestras plantillas editables.
- Gestionar mejor tu negocio de marketing
- Conocer las mejores estrategias de innovación y cómo llevarlas a cabo.

Siempre desde la innovación, el análisis y el pensamiento estratégico.

Tus conocimientos estarán avalados por una universidad de los Estados Unidos

Podrás optar por la certificación emitida por CEL y avalada por Florida Global University cuando abramos la convocatoria, lo cual sucede dos veces al año.



Al formar parte de Business Marketing Strategy

Tendrás todo lo que necesitas para aprender a desarrollar estrategias de marketing de principio a fin.

- +130 Más de 130 lecciones en formatos de video y texto.
- Recursos descargables
- Soporte de tutores en cada lección.
- Software y herramientas.
- Ejemplos reales de nuestras propias estrategias.
- Generador de planes estratégicos.
- Actualizaciones permanentes
- Acceso a la comunidad de Más Marketers.

Estos son los módulos dentro del programa

- Introducción**
En este módulo trabajarás algo esencial para todo aquel que vaya a emprender acciones de marketing. Conocerás tus fortalezas como marketer y aprenderás a potenciarlas.
- Los cimientos estratégicos**
Aprenderás cómo afrontar el plan estratégico, el inicio de todo el proceso. Desde el levantamiento de información hasta los ejercicios creativos para diseñar estrategias.
- Diseño de producto**
La clave para que tu estrategia funcione es un producto rompedor. En este módulo aprenderás cuáles son las fases del diseño de producto y cómo implementarlo en tu negocio.
- Auditorías digitales**
Los datos son absolutamente esenciales para el marketing. Sin ellos, tu estrategia no tendría ningún sentido. En este módulo aprenderás a investigar y analizar los datos para tomar las mejores decisiones.
- Estrategias digitales**
Este es el módulo más extenso. Aquí trabajarás diferentes técnicas, canales, enfoques y tipos de estrategias del marketing. Conocerás todos los detalles para diseñarlas, implementarlas y sacarles el máximo provecho.
- Publicidad online**
En este módulo aprenderás cómo realizar una estrategia de publicidad online para conseguir más con menos inversión.
- Gestión de proyectos como marketer**
Aplicarás metodologías de trabajo, gestión de presupuestos y planes de acción para mejorar tu productividad.
- Analítica digital (Workshop)**
Adquiere las destrezas necesarias para aplicar la analítica digital como nueva disciplina dentro de tu marca o negocio.
- Analítica digital: Práctica e implementación**
Lo que no se mide no se puede mejorar. En este módulo aprenderás qué medir y cómo hacerlo desde cero.
- Innovación**
Los profesionales y empresas innovadoras van siempre 10 pasos por delante de su competencia. En este último módulo descubrirás herramientas y metodologías de innovación, para mantener tu negocio siempre en primera línea.
- Negocio (Workshop)**
Crece y desarrolla tu negocio, sin importar el tipo que sea, desde la financiación, gestión, marketing y ventas, recursos humanos e internacionalización.
- Toolkit de atajos (Módulo extra)**
Las listas de elementos imprescindibles para crear tus páginas de venta, tu sitio web, la biografía de tus redes, tus planes de contenido, la creación de un business manager y más.
- De marketer a speaker (Módulo extra)**
Las claves necesarias para que aproveches tu posicionamiento y diferenciación; así como ofrecer charlas y conferencias que te permitan exponerte en un nuevo escenario.

Estos son algunos de los resultados que ya han conseguido los alumnos de BMS:

- 91% Ha conseguido cobrar correctamente por el servicio de valor que ofrecen.
- 70% Ha logrado crear una nueva línea de ingresos y así más nunca depender de una sola.
- 75% Ha aumentado su capacidad para atraer nuevos clientes a su negocio.
- 40% Ha aprendido a gestionar mejor las finanzas de su negocio.
- 80% Ha logrado innovar y diseñar mejores servicios.
- 86% Ha aprendido a gestionar efectivamente el marketing de su negocio.
- 83% Ha aprendido a interpretar y entender los resultados de sus esfuerzos y estrategias de marketing.

¿Para quién es Business Marketing Strategy?

- Profesionales de marketing
- Agencias y consultoras de marketing
- Apasionados del marketing
- Dueños de negocio
- Estudiantes

Para todo aquel que necesite trazar mejores planes de marketing para su negocio o los de sus clientes.

Da el paso que te convertirá en estratega del marketing

- Acceso inmediato al programa ejecutivo: Business Marketing Strategy avalado por Florida Global University y certificado por CEL.
- Más de 130 lecciones y 35 recursos/plantillas de trabajo para desarrollar tu capacidad analítica y estratégica.
- Soporte por tutores académicos con experiencia real en marketing en todas las lecciones del programa.
- Actualizaciones frecuentes y acceso para toda la vida al programa. Inviertes una sola vez en formarte como marketer y recibes formación constante.
- Examen y caso práctico para obtener la certificación oficial de Convierte Más avalada por Florida Global University y certificada por CEL.
- Módulo de proceso creativo: cómo se idean conceptos creativos desde una estrategia definida y su bajada a acciones puntuales.
- Acceso de por vida al Marketplace MÁS MARKETERS.

Bonus del programa:

- Generador de propuestas estratégicas
- Software Más Plantillas

Elige tu plan para entrar en la certificación:

- 1 PAGO DE \$597 USD (¡SI QUIERO INSCRIBIRME AHORA!) \$997 USD
- 2 PAGOS DE \$350 USD (¡SI QUIERO INSCRIBIRME AHORA!) \$700 USD

Si quieres saber más detalles de esta oferta, entra ya en: conviertemas.com/bms

Apúntate hoy y obtén tu acceso inmediato y para toda la vida

EJERCICIO

Crea tu plan de monetización

LA BRÚJULA DE LOS NEGOCIOS DIGITALES - Ejercicio práctico

VILMA NÚÑEZ

IDEA PARA CREAR	FORMATO PRODUCTO DIGITAL	RANGO DE PRECIOS					
		0 - 47	47 - 147	147 - 297	297 - 487	497 - 997	997
	<input type="radio"/> Ebook						
	<input type="radio"/> Plantillas						
	<input type="radio"/> PDFs						
	<input type="radio"/> Kits						
	<input type="radio"/> Pack de varios productos						
	<input type="radio"/> Retos						
	<input type="radio"/> Cursos accionables						
	<input type="radio"/> Cursos completos						
	<input type="radio"/> Profesiones						
	<input type="radio"/> Certificación						
	<input type="radio"/> Metodología						

* Cuando enseñas desde cero una habilidad que puede convertirse en un nuevo trabajo.

convierte (+)



EJERCICIO

Vende mejor con tus servicios

Extraído del libro "La Brújula de Los Negocios Digitales" <https://labrujuladelosnegociosdigitales.com/>

Elementos para servicios

SERVICIO PRINCIPAL

Entregables

Formación a medida

Formación general

Add-ons (Ej:PDF auditoría)

Add-ons (Ej: plan estratégico)

Sesiones de asesoría/Consultoría

Auditoría/Evaluación

Otros servicios

Servicio de otro proveedor

Emergency call

Descuento para otros srevicios

Producto digital

Producto físico

Ejemplo real:

Servicio principal: Servicio de masaje

Add-ons: Facial

Add-ons: Piedras calientes

Add-ons: Acceso SPA

Antes de oferta: Masaje por \$50

Después de oferta: Relax90 por \$100

LA BRÚJULA DE LOS NEGOCIOS DIGITALES - Ejercicio práctico

VILMA NÚÑEZ

DEFINE TU OFERTA

Nombre
producto
digital

Nunca un nombre genérico, siempre fácil de recordar y, a ser posible, disponible para registrar

Pitch de
venta

Cómo venderías en una sola línea tu producto

Resultados

Mínimo 3 resultados que conseguirá tu cliente

Añadidos

Los elementos que incluirás en tu venta para hacerla más atractiva y vencer objeciones

Bonus

Los extras que incluirás en tu oferta para enriquecerla

Producto
core

Valor \$

Valor real de lo que vendes, ¿Cuánto valdría conseguir los resultados de tu producto?

Precio final
de venta \$

Bump

Lo que venderas con BUMP (menor al precio de tu producto core)

Upsell

Lo que venderás como UPSELL (algo complementario)

WORKBOOK

WORKSHOP
Marca Personal