

PAD

El mapa para **posicionarte** y **atraer clientes** listos para pagarte en **plataformas digitales**



@lizzynegociosdigitales



ESENCIA MARKETING
CONSULTORIA DIGITAL



@imperial.mariana

ESTE MAPA ES PARA TI SI:

Eres **consultor, coach, terapeuta**
o **profesional del conocimiento.**

Vendes o quieres vender
servicios o **conocimiento.**

Te interesa **destacar** y **posicionarte**
como **experto** en **plataformas digitales.**

Evita cometer el **ERROR MÁS COMÚN**
cuando se trata de vender en plataformas digitales.

Muchas personas creen que necesitan hacer contenido diario y pagar publicidad para lograr sus objetivos de venta, sin embargo, **HAY UN PROCESO** muy importante que debes realizar **ANTES** de pensar en hacer contenido o **PAGAR PUBLICIDAD.**

EN ESTE DOCUMENTO te compartimos **TODOS LOS PASOS** que necesitas identificar, aterrizar e implementar para **LOGRAR TUS OBJETIVOS DE VENTA** en plataformas digitales.

MAPA DE PLATAFORMA DIGITALES



Para sacarle el **MÁXIMO PROVECHO** a este mapa, califícate con **HONESTIDAD** en cada parte del proceso **PARA QUE DESCUBRAS** tus áreas de oportunidad, ya que definir las con claridad te llevará a **LOGRAR EL ÉXITO** que buscas.

Califica cada uno de los puntos de la siguiente manera:

- 0 NUNCA LO HABÍA PENSADO**
- 1 LO TENGO MEDIO DEFINIDO**
- 2 LO TENGO MUY CLARO**

En cada sección **SUMA TUS RESULTADOS**, reconoce tus áreas de oportunidad para **TOMAR LA ACCIÓN** necesaria para optimizar tus procesos y **ACELERAR TU ÉXITO**.

Aprovecha también para **TOMAR NOTA** de las **REFLEXIONES** que surjan en cada punto.

PASO 1. VISIÓN

SI NO SABES EN DÓNDE ESTÁS, YA ESTÁS AHÍ Y DA LO MISMO LO QUE HAGAS.

1. ¿Qué quieres lograr?

2. ¿Está alineado al estilo de vida que deseas?

3. ¿Cómo es tu vida si logras tu objetivo?

4. ¿Cuál es tu número mágico?

5. ¿Tienes un hobby o un negocio?

6. ¿A qué estás comprometido?

SUMA

0-5

Tómate el tiempo para definir estos puntos

6-11

Tienes un área de oportunidad para lograr tus objetivos y crear un negocio exitoso.
¿Qué harás para mejorar?

12

Felicidades, tienes claro lo que estás haciendo

PASO 2. PÚBLICO OBJETIVO

PARA DESTACAR EN TU NICHU, DEFINE UN MICRONICHO CON TODAS SUS NECESIDADES.

1. ¿Quiénes desean la transformación o el logro que ofreces? _____
2. ¿Cómo se dan cuenta que lo necesita? _____
3. ¿Qué los motiva a tomar acción? _____
4. ¿Cómo promueves que resuelvan su situación contigo? _____
5. ¿Cuánto invierten? _____
6. ¿Qué necesitan para verse beneficiados de tu solución? _____
7. ¿En dónde buscan sus soluciones? _____
8. ¿Cómo puedes llegar a ellos fácilmente? _____
9. ¿Cuáles son sus sueños, miedos, obstáculos, objeciones? _____

SUMA

0-9

Tómate el tiempo para definir estos puntos

10-17

Tienes un área de oportunidad para lograr tus objetivos y crear un negocio exitoso.
¿Qué harás para mejorar?

18

Felicidades, tienes claro lo que estás haciendo

PASO 3. OFERTA ESENCIAL

PARA DESTACAR EN TU NICHU, DISEÑA TU OFERTA ESENCIAL DE ACUERDO A TU MICRONICHO.

1. ¿Está enfocada a solucionar algún problema?
2. ¿Qué se logra con tu oferta?
3. ¿En cuánto tiempo?
4. ¿A través de qué?
5. ¿Quiénes lo pueden lograr?
6. ¿Qué diferenciador ofreces?
7. ¿Tiene nombre atractivo?
8. ¿Puedes describirlo en pocas palabras?
9. ¿Qué beneficios tiene?
10. ¿Cómo lo vas a entregar?
11. ¿Cómo se compra?
12. ¿Cómo identifica una persona que es para ella?

SUMA

0-12

Tómate el tiempo para definir estos puntos

13-23

Tienes un área de oportunidad para lograr tus objetivos y crear un negocio exitoso.
¿Qué harás para mejorar?

24

Felicidades, tienes claro lo que estás haciendo

PASO 4. OBJETIVOS

SI NO SABES LO QUE QUIERES, CUALQUIER RESULTADO ES BUENO.

1. ¿Para qué haces lo que haces?

2. ¿Qué quieres lograr?

3. ¿En cuánto tiempo?

4. ¿Cuál es el mínimo de venta?

5. ¿El promedio?

6. ¿El óptimo?

7. ¿Es medible?

8. ¿Es alcanzable?

9. ¿Es específico?

10. ¿Es realista?

11. ¿Conoces las estadísticas de tu industria de lo que buscas lograr?

SUMA

0-11

Tómate el tiempo para definir estos puntos

12-21

Tienes un área de oportunidad para lograr tus objetivos y crear un negocio exitoso.

¿Qué harás para mejorar?

22

Felicidades, tienes claro lo que estás haciendo

PASO 5. ESTRATEGIAS DE MARKETING

LA ESTRATEGIA ES TOMAR DECISIONES SOBRE EL QUÉ, LAS TÁCTICAS SON EL CÓMO.

1. ¿Qué plataformas digitales vas a usar?
2. ¿Están alineadas a tu público objetivo?
3. ¿Qué estrategia vas a usar en tu contenido?
4. ¿Piensas pagar publicidad?
5. ¿Cuál es tu presupuesto?
6. ¿Qué habilidades tienes para hacerle frente?
7. ¿Tienes equipo interno o vas a contratar a alguien?
8. ¿Qué esperas de los proveedores de servicios?
9. ¿Qué presupuesto tienes?

SUMA

0-9

Tómate el tiempo para definir estos puntos

10-17

Tienes un área de oportunidad para lograr tus objetivos y crear un negocio exitoso.
¿Qué harás para mejorar?

18

Felicidades, tienes claro lo que estás haciendo

PASO 6. CAPACIDAD DIGITAL

**UN PLAN COMPLETO QUE NO PUEDE LLEVARSE A LA ACCIÓN
ES LO MISMO QUE NO TENER UN PLAN.**

1. ¿Cuál es mi plan de implementación?
2. ¿Quién va a implementar?
3. ¿Cuánto tiempo toma preparar el material?
4. ¿Cuánto tiempo será el periodo de ajuste?
5. ¿Cómo vas a medir el progreso operativo?
6. ¿Estás siguiendo la estrategia del punto anterior?
7. ¿Qué puede salir mal?
8. ¿En qué punto puedes retrasarte?
9. ¿Qué recursos tienes disponibles?

<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____

SUMA

0-9

Tómate el tiempo para definir estos puntos

10-17

Tienes un área de oportunidad para lograr tus objetivos y crear un negocio exitoso.
¿Qué harás para mejorar?

18

Felicidades, tienes claro lo que estás haciendo

PASO 7. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

**DEJA DE BUSCAR EVITAR EL ERROR. EQUIVÓCATE RÁPIDO, CORRIGE RÁPIDO.
ES EL CAMINO MÁS CORTO AL ÉXITO.**

1. ¿Qué esperas de lo que estás haciendo?
2. ¿Tus expectativas son reales o fantasiosas?
3. ¿Cómo vas a medir los resultados?
4. ¿Cuáles son tus métricas principales?
5. ¿Cuál es el número que esperas en cada métrica?
6. ¿Cómo sabrás si vas bien?
7. ¿Vas a medir solamente la venta? (sería un error)
8. ¿Cómo vas a saber qué necesitas optimizar?
9. ¿De qué recursos te vas a valer para optimizar?

<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____

SUMA

0-9

Tómate el tiempo para definir estos puntos

10-17

Tienes un área de oportunidad para lograr tus objetivos y crear un negocio exitoso.
¿Qué harás para mejorar?

18

Felicidades, tienes claro lo que estás haciendo

PASO 8. MÉTRICAS

LO QUE NO SE MIDE, NO SE MEJORA.

1. ¿Cuánto tráfico atrajo tu contenido?

2. ¿Costo por lead?

3. ¿Costo por adquisición?

4. ¿ROAS?

5. ¿Cuánto se invirtió en total?

6. ¿Cuánto se facturó?

7. ¿Cuál fue tu % de ganancia?

8. ¿Cuánto ganaste en total?

SUMA

0-8

Tómate el tiempo para definir estos puntos

9-15

Tienes un área de oportunidad para lograr tus objetivos y crear un negocio exitoso.

¿Qué harás para mejorar?

16

Felicidades, tienes claro lo que estás haciendo

PASO 9. OPTIMIZACIÓN

**LA EXCELENCIA ES EL RESULTADO DE LA SUMA DE TUS ACCIONES,
POR LO TANTO NO ES UN ACTO, ES UN HÁBITO.**

1. ¿Cómo sabrás qué vas a optimizar?

2. ¿Cuál es tu plan de optimización?

3. ¿Tienes presupuesto asignado?

4. ¿Qué pasa si no logras el resultado

en el tiempo esperado?

5. ¿Quién es el responsable de tomar las decisiones?

6. ¿Cuántas veces estás dispuesto a probar hasta acertar?

7. ¿Estás consciente que el dinero y el negocio

se encuentran en la optimización?

SUMA

0-7

Tómate el tiempo
para definir estos puntos

8-13

Tienes un área de oportunidad
para lograr tus objetivos y crear
un negocio exitoso.

¿Qué harás para mejorar?

14

Felicidades, tienes claro
lo que estás haciendo



Lizzy Aguirre
Estratega en Marketing
Digital y Negocios



@lizzynegociosdigitales

¡Tu éxito es nuestro éxito!

Somos Mariana y Lizzy, cofundadoras de **Esencia Marketing**, tenemos en conjunto más de **15 años** de experiencia creando **estrategias digitales** y soluciones para **vender** usando **redes sociales**.

Unimos nuestros talentos y fortalezas después de haber recorrido una gran parte de nuestro camino de forma individual y de cierta forma solitaria.

Ofrecemos **programas personalizados** que te permitan dejar de acumular información y más bien **poder tomar acción** que te llevará a **obtener los resultados** que tanto sueñas, desde aprender a **monetizar tu conocimiento** hasta desarrollar **modelos de negocio digitales** que te permitan escalar tus ingresos de forma automática.

Ayudamos a **emprendedores del conocimiento** con esta **metodología** que **nosotras mismas usamos** y con la que hemos podido construir un negocio de 6 cifras.



Mariana González
Consultora de Ventas
y Marketing Digital



@imperial.mariana

¿Quieres **agendar** una llamada
para **recibir**
retroalimentación **personalizada**
sobre cómo **vender**
tus **cursos, talleres,**
consultorías o servicios
en **plataformas digitales?**

Agenda tu sesión gratuita

¡AQUÍ!