

Plan de Acción: Cómo Construir una Marca Personal

Fase 1: Fundamentos – Estrategia de Marca

Acá definimos quién sos, qué representás y por qué querés que te recuerden.

Conceptos básicos

(Ref. Video 1:00 - 3:10):

- **Branding:** juntar cosas relevantes de forma intencional y repetirlas.
 - **Marca:** lo que la gente asocia automáticamente con vos por cómo te mostrás.
 - **Meta:** que la gente escuche tu nombre y piense en cosas positivas específicas.
-

El Marco de la Marca Personal

(Ref. Video 3:54 - 5:31):

Hacelo al revés, desde la meta hasta las acciones.

1. ¿Cuál es tu meta final? (Ej: ser conferencista buscado, vender un curso de arte digital)
2. ¿En qué tenés que ser reconocido para lograrlo? (Ej: experto en residuos cero, crack en diseño de personajes)
3. ¿Qué tenés que HACER para que te reconozcan así? (Ej: subir tips, compartir tu arte)
4. ¿Qué tenés que APRENDER para poder hacerlo? (Ej: editar videos, dominar una app)

 **Acción:** Respondé con honestidad. Esto es tu hoja de ruta.

Asociaciones Deseadas

(Ref. Video 6:20 - 7:43):

¿Qué querés que la gente piense cuando escucha tu nombre?

Elegí 3-5 atributos (Ej: innovador, confiable, experto en [tu nicho]).

✅ **Acción:** Anotalos. Todo tu contenido debería reforzar eso.

Lo que NO querés que te asocien

(Ref. Video 7:44 - 12:04):

¿Con qué cosas, marcas o estilos NO querés estar vinculado?

(Ej: estafas de “hazte rico”, contenido tóxico, poca seriedad).

❌ **Acción:** Tenelo claro desde ya. Tu marca también es lo que evitás.

Posicionamiento – Encuentra tu hueco

(Ref. Video 12:10 - 14:20):

¿Qué hace falta en tu nicho? ¿Qué falta decir? ¿Qué podrías decir diferente?

💡 **Acción:** Estudiá tu industria. Identificá ese ángulo único que podés adueñarte.

Tu historia de marca

(Ref. Video 26:14 - 33:07):

Un marco simple para contar por qué hacés lo que hacés.

1. **El catalizador:** ¿Qué viste o viviste que te motivó a empezar?
2. **Tu verdad central:** ¿Qué te hace diferente? ¿Qué idea defendés con fuerza?
3. **La prueba:** ¿Cómo lo demostrarás con acciones, contenido o resultados?

📝 **Acción:** Escribí tu historia usando esos tres pasos.

Fase 2: Estrategia de Contenido

Ya sabes quién sos. Ahora toca comunicarlo.

Elige tu tema principal (80%)

(Ref. Video 33:08 - 50:59):

Empezá enfocado. Una cosa. Después podés expandir.

Usá el 20% para temas relacionados o mostrar tu personalidad.

 **Acción:** Elegí tu tema central. Y 2-3 intereses secundarios.

Elegí tu medio principal

(Ref. Video 50:59 - 1:08:25):

La clave es la constancia. ¿Qué podés hacer sin quemarte?

- **Escrito:** LinkedIn, blogs, newsletters
- **Video:** YouTube, Reels, TikTok
- **Audio:** Podcast
- **Visual:** Carruseles, infografías

 **Acción:** Elegí 1 medio y metele el 80% ahí.

Plataformas clave (elige 2 o 3)

(Ref. Video 1:08:25 - 1:23:50):

¿Dónde está tu audiencia? ¿Dónde te sentís cómodo?

 **Acción:** Elegí tus 2-3 plataformas principales.

Frecuencia realista de publicación

(Ref. Video 1:23:51 - 1:36:24):

La cantidad ayuda a encontrar calidad al inicio.

No busques perfección, buscá ritmo.



Acción: Decidí cuántas veces por semana podés postear sin fallar.

Repurposing = Contenido reciclado inteligente

(Ref. Video 1:36:25 - 1:41:40):

Creá 1 pieza grande (ej: video largo, blog)

Sacale 3+ mini piezas (ej: clips, frases, ideas).



Acción: Elegí una idea y convertíla en contenido largo + 3 piezas pequeñas.

Contá historias (storytelling)

(Ref. Video 2:07:40 - 2:29:33):

Estructura: Gancho → Problema → Viaje → Lección → CTA



Tipos de historia:

- Cómo empezaste
- Fracasos
- Éxitos (propios o de tus clientes)
- Opiniones del nicho



Acción: Elegí un tipo de historia y escribila usando ese formato.

Crea con la comunidad

(Ref. Video 2:34:15 - 2:45:22):

Leé los comentarios, respondé DMs, hacé encuestas.

Creá lenguaje compartido, mini chistes internos.

 **Acción:** Esta semana pedí feedback y respondé a todos los que interactúen.

Fase 3: Ejecución y Ajustes

Empezá. Posteá. Aprendé. Repetí.

Publicá con constancia

No pienses tanto. Posteá. Después mejorás.

Anticipá dudas o críticas

(Ref. Video 16:30 - 18:16):

Convertí objeciones en contenido.

Mostrate humano

(Ref. Video 18:17 - 21:58):

Compartí tu personalidad. Contá lo bueno y lo malo. La gente conecta con lo real.

Escuchá y adaptá

(Ref. Video 21:59 - 26:13 / 1:23:51 - 1:32:42):

Mirá qué tipo de contenido funciona. Qué genera interacción.

Usá esa data para mejorar.

Sé sostenible

(Ref. Video 1:48:32 - 2:07:39):

Creá cuando tengas energía. No todo el día, no todo el tiempo.

Fase 4: Escalar y Monetizar

Una vez que tenés base, contenido y ritmo, viene lo bueno.

Escalar el contenido

(Ref. Video 2:45:23 - 3:09:26):

- Hacé menos piezas, pero mejores.
 - Adaptá tu contenido para cada plataforma.
 - Medí lo que funciona. Repetí lo que da resultados.
-

Regla 70/20/10:

- 70% contenido probado
 - 20% variaciones nuevas
 - 10% cosas locas o experimentales
-

Construir equipo (mucho más adelante)

(Ref. Video 3:20:36 - 6:04:12):

- Cuando escales, contratá por cultura, no solo habilidades.
- Delegá lo que más tiempo te quita.
- Empezá lean.

Monetización

(Ref. Video 6:04:13 - final):

Primero, valor. Después, ventas.



Modelos:

- Servicios (consultorías, mentorías)
- Productos (ebooks, cursos, software)
- Afiliados/patrocinios
- Comunidad privada
- Anuncios (YouTube, etc.)



Progresión:

1. Contenido gratuito
2. Lead magnet
3. Producto barato
4. Producto medio
5. Oferta premium



Regla: Dejá que tu contenido venda por vos.



Tus próximos pasos inmediatos:

- Completá el Marco de Marca Personal (Fase 1)
- Escribí tus asociaciones deseadas y no deseadas

- Definí tu tema principal y temas secundarios
- Elegí tu medio principal y tus plataformas
- Establecé tu frecuencia realista para publicar