

PLAN DE NEGOCIOS DIGITAL

Para convertir tu conocimiento en un negocio online claro, vendible y con sentido

Este plan no es para impresionar a nadie.

Es para **entender qué vas a ofrecer, a quién, por qué y cómo vas a vivir de eso.**

No necesitas saber marketing, tecnología ni usar palabras raras.

Solo necesitas responder con honestidad y claridad.

👉 **Regla del plan:** si no lo puedes explicar fácil, aún no está claro.

👉 PASO 0 · DATOS BÁSICOS

Nombre de tu proyecto o marca personal:

Tu nombre:

Fecha:

PASO 1 · LA TRANSFORMACIÓN

(La base de TODO tu negocio digital)

Antes de pensar en redes, precios o plataformas, necesitas claridad aquí.
Si este paso no está bien hecho, todo lo demás se cae.

1 PUNTO A · DÓNDE ESTÁ HOY TU CLIENTE

Piensa en **una persona real**, no en “todo el mundo”.

Responde con frases simples.

1. ¿Quién es tu cliente ideal?
(Edad aproximada, profesión, contexto de vida)

2. ¿Cómo es hoy su situación?
(Qué hace, cómo trabaja, qué no le funciona)

3. ¿Qué está intentando lograr ahora mismo y no ha podido?

4. ¿Qué cosas le consumen más energía o lo tienen bloqueado?
 - ☐ Falta de claridad
 - ☐ Falta de tiempo
 - ☐ Falta de clientes
 - ☐ Falta de ingresos
 - ☐ Miedo a la tecnología
 - ☐ Otro: _____

5. ¿Qué dice él o ella que es “su problema”?

6. En el fondo, ¿cuál crees que es el verdadero problema?
(Eso que no siempre sabe expresar)

7. ¿Qué ya ha probado para solucionarlo y por qué no funcionó?

2 COSTO DE SEGUIR IGUAL

(Si no cambia nada)

8. Seguir en este punto A le está costando:

- ☐ Dinero
- ☐ Tiempo
- ☐ Oportunidades
- ☐ Energía mental
- ☐ Confianza en sí mismo
- ☐ Paz
- ☐ Otro: _____

9. Si nada cambia, ¿cómo estará en 6–12 meses?

10. ¿Qué oportunidad importante está perdiendo hoy?

3 PUNTO B · RESULTADO DESEADO

(A dónde lo llevas tú)

11. Después de trabajar contigo, ¿qué habrá cambiado de forma clara?
12. ¿Qué problema ya no existirá o será mucho menor?
13. ¿Qué sí tendrá ahora que antes no tenía?
(claridad, ingresos, estructura, seguridad, clientes...)
14. ¿Qué decisiones ahora se le hacen más fáciles?
15. ¿Qué preocupaciones desaparecen de su día a día?

4 CAMBIO EMOCIONAL E IDENTIDAD

16. ¿Cómo se sentirá emocionalmente después de este proceso?
17. ¿Qué deja de preocuparle o de cuestionarse?
18. ¿En qué tipo de persona o profesional se convierte?
19. ¿Qué empieza a pensar o decir de sí mismo que antes no podía?

5 VALOR DEL CAMBIO

20. Gracias a esta transformación, empieza a ganar:

- ☐ Más ingresos
- ☐ Mejores clientes
- ☐ Más tiempo
- ☐ Tranquilidad mental
- ☐ Claridad
- ☐ Estabilidad
- ☐ Otro: _____

21. ¿Qué gana que no es dinero, pero vale mucho?

22. ¿Por qué este cambio es importante **ahora** y no “algún día”?

6 LÍMITES Y EXPECTATIVAS

23. ¿Qué NO va a conseguir el cliente con tu servicio?

24. ¿Para quién NO es este servicio?

25. ¿Qué expectativas no quieres crear?

7 FRASES CLAVE DE TU NEGOCIO

Completa sin adornar.

Frase principal:

“Ayudo a _____ a pasar de _____ a _____.”

Frase de valor:

“Este servicio tiene sentido porque el cliente deja de perder _____ y empieza a ganar _____.”

Si estas frases no son claras, vuelve al Paso 1.

PASO 2 · TU NEGOCIO DIGITAL

(Ahora sí, bajamos la idea a tierra)

8 QUÉ VAS A OFRECER

26. ¿Qué servicios online vas a ofrecer?

(Ej: consultorías, mentorías, sesiones, acompañamientos, terapias, asesorías, etc)

Servicio	Precio

27. ¿Qué productos digitales vas a crear o te gustaría crear?

(Ej: ebook, curso, programa, membresía)

Infoproducto	Precio

9 CÓMO ENTREGAS TU SERVICIO

28. ¿Cómo será el proceso para el cliente?

(Ejemplo: agenda → sesión → seguimiento) Detalla exactamente cada paso desde el inicio hasta el fin

29. ¿Qué herramientas usarás?

(Ej: Zoom, WhatsApp, email, plataforma de cursos)

30. ¿Cuántos clientes puedes atender al mes sin agotarte?

Piensa cuantas horas tienes disponible a la semana para atender a clientes y multiplícalo por las 4 semanas del mes, así tendrás el número más adecuado

10 META DE INGRESOS

31. ¿Cuánto quieres facturar al mes con tu negocio digital?

Sé realista. Una cosa es una meta a largo plazo y otra muy distinta una meta a corto plazo. En este momento, ¿cuál es el monto mensual que te sentirías cómodo recibiendo o que te gustaría empezar a generar de forma constante?

32. Con tus precios actuales, ¿cuántos clientes necesitas al mes?

Según lo que respondiste en la pregunta anterior, este número te ayudará a ver si los precios que elegiste realmente te permiten alcanzar tu meta de facturación mensual.

Si no te da, no es un error: es una señal clara de que hay que ajustar precios, cantidad de clientes o el tipo de oferta.

👉 PASO 3 · VISIBILIDAD Y MENSAJE

(Sin complicarte)

33. ¿En qué canal principal te vas a mostrar? marca los que vas a usar, uno o varios.

- ☐ YouTube
- ☐ Podcast
- ☐ Instagram
- ☐ Email
- ☐ Otro: _____

34. ¿Qué mensaje quieres que la gente entienda sobre ti?

35. Cuando alguien te escucha o te lee, ¿qué debería pensar?

PASO 4 · IDENTIDAD BÁSICA

(No branding complejo)

36. ¿Qué emociones quieres transmitir con tu marca?

37. Colores que te representan (elige 2–3):

38. ¿Tu marca se siente más...?

- ☐ Cercana
- ☐ Profesional
- ☐ Espiritual
- ☐ Directa
- ☐ Educativa

39. Añade los links de otras páginas web o marcas que te gusten y que te sirvan como referencia. Elige aquellas cuyo estilo, estructura o forma de comunicar se parezca a cómo te gustaría que se vea y se sienta tu propio proyecto.

CIERRE

Este plan no es estático: se ajusta contigo, con tu crecimiento y con lo que vas aprendiendo de tus clientes.

✓ Si este documento está claro, tu negocio digital deja de ser una idea suelta y empieza a funcionar como un sistema y ahí si podrías iniciar a digitalizarte o a crear aún más.

⚠ Pero... si te ha costado responder o sientes que te faltan partes, pausa un momento. Antes de seguir publicando, vendiendo o creando cosas al azar, vuelve a cada punto y bájalo a tierra con calma.

Porque si no tienes claridad aquí, es muy fácil:

- ✗ Comunicar un mensaje que no es
- ✗ Cobrar un precio que no corresponde
- ✗ Ó atraer clientes que no son para ti.

CONECTEMOS

Si este plan te aclaró ideas o te dejó con más preguntas que respuestas, no estás solo/a. Crear un negocio digital no tiene por qué hacerse a ciegas ni en soledad.

Puedo acompañarte de distintas formas: guiarte paso a paso, enseñarte cómo hacerlo por tu cuenta o encargarme de toda la parte técnica para que tú te enfoques en lo que mejor sabes hacer.

Si sientes que necesitas apoyo para ordenar tu negocio digital, definir bien tus servicios o dejar todo funcionando de forma clara y profesional, conversemos.

 Escíbeme a: lina@concretemos.com

 **Conoce todos mis servicios y agenda una videollamada de diagnostico aquí:**
www.concretemos.com