

PROPÓSITO – ¿Por qué estás haciendo esto realmente?

Tu propósito no es solo "ayudar a la gente". Es el *para qué* **profundo** detrás de querer crecer, tener más pacientes o ganar más dinero. Cuando tengas claridad en esto, tu comunicación cambia, tu energía cambia y tu negocio se vuelve imparable. El propósito es el motor que te levanta los días en que no tenés resultados inmediatos.

REFLEXIÓN GUIADA

1. ¿Por qué elegiste trabajar en el área de la salud? No la versión "bonita", sino la real. ¿Qué historia personal o experiencia marcó tu decisión?

Recuerdo que por medio de redes sociales vi el perfil de un doctor que hablaba de la salud regenerativa y su poder de sanar enfermedades. Desde ahí creí en el poder de la nutrición en sanar enfermedades. Me especialicé en pediatría porque quería ser pediatra pero no tuve la oportunidad, luego entendí que siento nutricionista podría ayudarlos más al proteger su salud con alimentos que aportan nutrientes y antioxidantes, cuidar su cuerpo y sanar o reducir el riesgo de complicaciones de una enfermedad

2. ¿Qué problema te molesta ver todos los días en el sistema de salud o en tus pacientes?

el aumento del consumo de alimentos ultraprocesados en los niños menores de 5 años. Me molesta la falta de conciencia y poca educación nutricional

3. ¿Por qué querés ayudar a más personas? No te limites a decir "porque me gusta ayudar".

Pregúntate:

- ¿Qué impacto querés ver en tu comunidad, país o profesión?
- ¿Qué injusticia o carencia querés cambiar?
- Si tu mensaje llegara a miles de personas, ¿qué te gustaría que cambiaran en su vida o en su mentalidad?

Nunca pensé en porque querría ayudar a más personas, me enfocaba en conseguir pacientes para cubrir gastos y siento que ese estrés nubló mi propósito y mi pasión. Si todo fuera más fácil en posicionarme en mi región pudiese haber fluido mejor pero nunca es tarde.

1. Quisiera impactar con los tipos de dietas que organizo los cuales son antiinflamatorios y variados, no acostumbrar a los padres que viven "ocupados" a dar lo más rápido o fácil de hacer a sus hijos porque eso los hace lentos, incapaces de explotar su inteligencia, los envenena con azúcares.
2. 2. Quiero que los niños y adultos entiendan lo importante de la nutrición y no lo más "rápido"
3. 3. Quisiera cambiar o impactar de tal manera de que los padres busquen sacrificar un tiempo para preparar comidas sanas para sus hijos

4. ¿Por qué querés más dinero o más pacientes? El dinero no es el fin; es una herramienta.

Reflexioná:

- ¿Qué te permitiría hacer el dinero que hoy no podés?
- ¿Qué experiencias, tranquilidad o libertad te daría?
- ¿A quién más podrías impactar si tenés estabilidad y abundancia?

1. Me permitiría sufrir gastos o necesidades para mis hij@s, me gustaría mi propia casa y carro. Lo cual no he logrado por limitaciones financieras
2. Me daría tranquilidad saber que si mis hij@s se enferman podré responder ante esa necesidad
3. Podría impactar a mi familia y esposo, al creer con fé que un trabajo con propósito puede impactar a familias externas y generar ingresos personales

5. ¿Qué podrías hacer cuando llegues a tu meta? Imaginá que ya lograste tu objetivo económico y de posicionamiento.

- ¿Qué cambios harías en tu vida?
- ¿Qué nuevas metas aparecerían?
- ¿A quién más podrías enseñar o inspirar?

1. Invertiría en equipos como Inbody para mis pacientes y equipos de medición de nutrientes como el oligosheck

2. Inversión de equipos
3. A nutricionistas jóvenes que no tiene guía

6. Tu declaración de propósito

 Escribí tu propósito en una sola frase poderosa y compartela como posteo en SKOOL:

"Estoy construyendo mi negocio para crear consciencia a miles de familias, ayudando a niños , con el fin de sanar y potenciar sus capacidades."

 *Ejemplo:*

"Estoy construyendo mi negocio para tener libertad y expansión, ayudando a otros profesionales de la salud a prosperar sin miedo a vender, con el fin de cambiar la forma en que se percibe la profesional

estoy construyendo mi negocio para revolucionar la salud infantil en mi región ayudando a padres, niños y adultos, con el fin de ofrecer estrategias para aplicar una alimentación antiinflamatoria para la salud

El propósito no se trata solo de vos.

Se trata del legado que vas a dejar cuando otros te vean y piensen:

"Si ella/él pudo, yo también puedo."