

(Para usar este workbook ve a Archivo ->Hacer una copia)

¡TE DOY LA BIENVENIDA AL RETO!

Durante estos 5 días estaremos creando las bases de uno de los activos más importantes de tu negocio digital: **Tu lista.**

Y no será una lista cualquiera. Será tu **lista de compradores.**

Tener una lista de compradores es tener personas que ya confían en ti y que están listos para comprarte una y otra vez.

Así es como funciona un negocio digital diseñado para crecer y escalar.

Si **YA TIENES LISTA DE SUSCRITORES** este reto te dará el paso a paso para que los conviertas en compradores y tener ventas esta semana.

Si aún **NO TIENES LISTA**, con este reto aprenderás a crear una, conocerás todos los elementos que necesitas y por fin tendrás el activo más importante de tu negocio. **Tu lista.**

Cómo funciona este reto:

- El reto se realizará a través de videos pregrabados que se desbloquearán cada día..
- Tiene una duración de 5 días.
- Tendrás un cuaderno de trabajo de cada día para que apliques lo que has aprendido.

(Para usar este workbook ve a Archivo ->Hacer una copia)

DÍA 1 – CLIENTE IDEAL

CUADERNO DE TRABAJO

Pirámide de maslow



8. Transcendencia:

Es mi deber moral ayudar a otros a lograr su potencial.

7. Auto-realización

Lograr mi potencial personal. Satisfacción y significado. Tengo más que suficiente, tengo opciones.

(Para usar este workbook ve a Archivo ->Hacer una copia)

6. Estética

Deseo de orden, comodidad y belleza. Mi mundo exterior refleja mi abundancia interior.

5. Cognitiva

Deseo de conocimiento más elevado. Deseo de más habilidades.
Comprender el mundo, explorar, expandirme.

4. Auto-estima

Primeros logros. Sentirme competente y capaz. Ganar aprobación de mí mismo y los demás.

3. Pertenecer

Relación a otros. Aceptación. Pertenecer a un grupo.

2. Seguridad

Fuera de peligro. Lo básico cubierto. Sé de donde viene el cheque.

1. Supervivencia

Hambre, sed, necesidades básicas, techo, alivio del dolor.

¿En cuál etapa de la pirámide se encuentra mi cliente?

--

¿Es mi mensaje suficientemente claro para esta etapa?

Si/No

(Para usar este workbook ve a Archivo ->Hacer una copia)

¿Estoy tratando de venderle a un cliente que tiene necesidades más elevadas, de las que yo he podido superar y llenar?

EJERCICIO 1. Emociones de tu cliente

Negativas

MIEDO: a sentirse atascado, a fracasar, a perder oportunidades o a tener que regresar a un empleo.

Tu turno

TRISTEZA: por el tiempo perdido por no poder servir como quiere. Quiero servir pero no logro llegar al cliente, no logro empaquetar mi servicio, no logro transmitir confianza.

Tu turno

(Para usar este workbook ve a Archivo ->Hacer una copia)

RABIA: por la impotencia, por los errores pasados por haber perdido dinero, rabia por no haber empezado antes y por intentar y no lograr conectar o vender.

Tu turno

FRUSTRACIÓN: por trabajar tan duro y no conseguir nada, por publicar y publicar y no conseguir clientes, por darse cuenta de que ha creado una comunidad de seguidores y no compradores.

Tu turno

Positivas

ALEGRÍA: por servir, por transformar, por educar, por prosperar, por cumplir sus sueños.

Tu turno

SERENIDAD: tranquilidad y paz por el deber cumplido, y por un negocio que vende y crece sin tener que sacrificarme todo el tiempo.

Tu turno

(Para usar este workbook ve a Archivo ->Hacer una copia)

GRATITUD: por la oportunidad de impactar muchas vidas, por vivir en mi propósito. Gratitud por los resultados de sus clientes y alumnos.

Tu turno

ORGULLO: por sentirse capaz de hacerlo por sí misma, por lo que se atrevió a vencer, porque se atrevió a hacerlo bien desde el principio.

Tu turno

EJERCICIO 2. Elementos Base

Dónde está ahora, qué le duele y cómo le hace sentir.

Dónde quiere ir, qué quiere lograr y tener para sentirse mejor.

Qué puede llevarle allí de la forma más rápida posible.

EJEMPLO 1. Mujer que no sabe cómo vestirse después de tener un bebé

(Para usar este workbook ve a Archivo ->Hacer una copia)

1. Dónde está ahora, qué le duele y cómo le hace sentir

- Se siente incómoda y avergonzada de su cuerpo después del embarazo
- No sabe cómo vestirse para su nuevo cuerpo postparto
- Siente que ha perdido su sentido de estilo y no sabe qué ropa usar
- Se compara con otras madres y se siente inadecuada
- Tiene dificultades para encontrar ropa que se adapte a su cuerpo cambiante
- Todo esto le hace sentir insegura y desanimada.

2. Dónde quiere ir, qué quiere lograr y tener para sentirse mejor

- Quiere sentirse cómoda y segura en su ropa
- Quiere encontrar su estilo y sentirse atractiva de nuevo
- Quiere encontrar ropa que se adapte a su cuerpo postparto
- Quiere dejar de compararse con otras madres y sentirse confiada en sí misma
- Quiere disfrutar de la moda y la ropa de nuevo.

3. Dónde quiere ir, qué quiere lograr y tener para sentirse mejor

Post-Mom Style: Consultoría de moda personalizada para mamás.

Este servicio se enfocará en ayudar a la mujer a encontrar su estilo y seleccionar la ropa adecuada para su nuevo cuerpo postparto, para que se sienta cómoda, segura y atractiva.

(Para usar este workbook ve a Archivo ->Hacer una copia)

EJEMPLO 2. Emprendedora que no sabe cómo manejar las finanzas de su negocio

1. Dónde está ahora, qué le duele y cómo le hace sentir

- Se siente abrumada y estresada por la gestión financiera de su negocio
- No sabe cómo crear y mantener un presupuesto
- Se preocupa por no tener suficiente dinero para cubrir los gastos del negocio
- Tiene dificultades para seguir el flujo de efectivo y mantener registros financieros precisos
- Se siente insegura en la toma de decisiones financieras y teme cometer errores costosos
- Todo esto le hace sentir insegura y preocupada por el futuro de su negocio.

2. Dónde quiere ir, qué quiere lograr y tener para sentirse mejor

- Quiere aprender a manejar las finanzas de su negocio de manera efectiva
- Quiere crear y mantener un presupuesto realista
- Quiere saber exactamente cuánto dinero necesita para cubrir los gastos y obtener ganancias
- Quiere mantener registros financieros precisos y fáciles de entender
- Quiere sentirse segura al tomar decisiones financieras y estar preparada para el futuro de su negocio.

3. Dónde quiere ir, qué quiere lograr y tener para sentirse mejor

"Finanzas Inteligentes para Emprendedoras: Asesoramiento y Acompañamiento Financiero Personalizado"

(Para usar este workbook ve a Archivo ->Hacer una copia)

Este servicio tiene como objetivo ayudar a la emprendedora a desarrollar un plan financiero para su negocio y ofrecer un acompañamiento personalizado en la gestión de sus finanzas.

Tu turno

Tu turno: Elementos Base

Dónde está ahora, qué le duele y cómo le hace sentir

Dónde quiere ir, qué quiere lograr y tener para sentirse mejor

Qué puede llevarle allí de la forma más rápida posible

Tu producto, servicio, programa, acompañamiento.

(Para usar este workbook ve a Archivo ->Hacer una copia)



¿Tienes dudas? Escríbelas en el canal de telegram que por ese medio estaré respondiéndolas.

[IR A TELEGRAM >>](#)