

5 pasos para crear
UN NEGOCIO
EXITOSO

POTENCIALIZA TUS
VENTAS Y CONECTA
CON CLIENTES
FIELES A TU MARCA

PS
Paulina Salmerón
SOCIAL MEDIA MANAGER



Sobre mí

En caso de que no nos conozcamos, soy Paulina Salmerón, es un gusto cruzar caminos en la web contigo y espero pronto podamos conocernos en persona.

Soy diseñadora gráfica de profesión pero Social Media Manager enfocada en Instagram y Facebook por pasión. Ayudo a emprendedoras freelance a posicionar su marca en estas redes sociales. A través de la planeación y definición de su mensaje con estrategias digitales y coachings para alcanzar sus más ambiciosos objetivos.

Fuera del mundo cibernético, soy esposa, dog lover y una emprendedora

obsesionada que defiende su pasión y vive de ella. Es por esto que, también comparto mis conocimientos de posicionamiento y crecimiento en redes en mis cursos y blog, para que todas esas mujeres que sienten una frustración por hacer un cambio en su vida, lo logren y encuentren ese negocio que defina su filosofía de vida tal y cómo lo hice yo.

¡Espero puedas sentirte identificada con mi experiencia y pronto puedas ser tú quien me platique su caso de éxito! Nos vemos por estos rumbos.

Con amor, Paulina.



Hablemos de la guía

Me da mucho gusto que hayas descargado esta sencilla guía para definir el mensaje de tu marca y así poder aumentar tus seguidores, potenciar tus ventas y conectar con clientes potenciales que en un futuro, se conviertan en clientes fieles a tu marca.

Me imagino te encuentras en el punto en el que quieres vender tu producto o servicio a cómo dé lugar pero no te enfocas en venderlo a quien REALMENTE LO NECESITE. Te frustra la idea de no saber cómo transmitir la importancia de tu producto o servicio mientras que tu competencia parece robarte los clientes... Así seas una diseñadora, una nutrióloga, una abogada o vendas un producto, ¿tienes algo que tu audiencia objetivo está buscando!

Esta guía te ayudará a:

1. Definir tu lenguaje de marca y sobresalir ante la competencia.
2. Transformar tu lenguaje en valor para tus clientes.
3. Definir a tu cliente ideal, ESE cliente que estaría dispuesto a pagar por tu producto o servicio sin pensarlo
4. Definir el objetivo de tu producto o servicio resolviendo un problema de tu cliente ideal.
5. Definir tu propuesta de valor y ser clara con lo que vendes.

Estos son los primeros pasos para crear un negocio exitoso, teniendo las bases bien definidas podrás saber lo que necesitas cambiar, en donde debes enfocar tu atención y lo más importante... **QUIEN TE ESTÁ BUSCANDO Y PAGARÍA POR TUS PRODUCTOS Y SERVICIOS SIN PENSARLO DOS VECES.**



1. Definir tu lenguaje de marca

Muchas emprendedoras se olvidan por completo de esta parte sin saber que es la más importante. Sabes que te apasiona determinada cosa, o que ya tienes tu producto listo para venderse como pan caliente porque confías plenamente en que ayudará a tus clientes a resolver un problema en específico... Pero no logra ser rentable y sólo gastas tu energía cada vez que lo promocionas. Déjame te digo que gran parte se debe a que no logras transmitir tu lenguaje de marca.

Para empezar a definir el lenguaje, primero tendrás que identificar los valores de tu marca para que sean las bases de todo lo que hagas y te guíes en ello. Esto genera consistencia y la consistencia genera confianza.

Ejemplos:

Auténtica, consiente, empoderadora, ecológica, femenina, personal, motivadora

Dejáme te ayudo poquito con estas preguntas que pueden dar un norte para tener una mejor idea:

¿Que quiero inspirar a mi público objetivo?

¿Cuales son tus valores personales por los que te defines?

¿En que creés?

¿Cuales son tus fortalezas o las de tu marca?



PS
Paulina Salmerón
SOCIAL MEDIA MANAGER

5 pasos para crear
UN NEGOCIO EXITOSO

POTENCIALIZA TUS VENTAS Y CONECTA CON
CLIENTES FIELES A TU MARCA

¿Cómo quieres que tus clientes se sientan cuando consuman tu producto o trabajen contigo? ¿Cómo sería la experiencia?

Ahora es tu turno

Siéntete libre de hacer una lluvia de ideas de todo lo que pueda describir a tu marca aquí abajo. Al final elige de 3 a 4 palabras que la definan mejor.

Blank area for writing ideas.



2. Transforma tu personalidad de marca en valor para tus clientes

Una vez definida no olvides dirigirte a tus clientes con esos valores. Puede que sea hablarles con frases que los inspiren (Si elegiste motivadora) o mostrar tu valor por la ecología en los materiales que usas para tu producto.

Aquí es donde entra tu creatividad, escribe cómo transformarías ese valor en algo palpable o en una actividad para transmitirlo:

A large, empty rectangular area with a light beige background, intended for writing the answer to the prompt above.

PS
Paulina Salmerón
SOCIAL MEDIA MANAGER



5 pasos para crear
UN NEGOCIO EXITOSO

POTENCIALIZA TUS VENTAS Y CONECTA CON
CLIENTES FIELES A TU MARCA

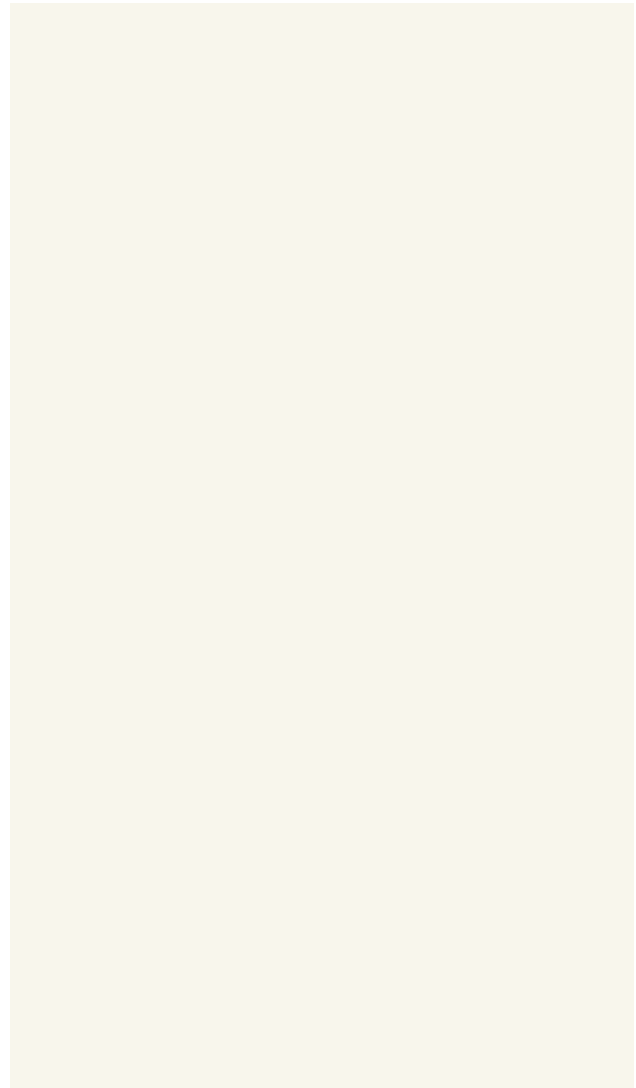


3. Definir a tu cliente ideal

Es muy probable que ya sepas cómo es tu cliente ideal, pero todavía faltan características que te ayuden a conocerlo mejor. Piensa en ello, no sólo estamos hablando de su rango de edad y donde vive, también necesitamos saber cuáles son las redes sociales que usa, que tipo de cuentas sigue, cuales son sus deseos y aspiraciones, que buscan de tu producto o servicio, etc.

Para concluirlo es importante que te apoyes en tus redes sociales, en analizar a tus clientes anteriores, en ver por que red social o medio te contactan más. Ya que los tengas identificados, espía su actividad, a que le dan like normalmente, que tipo de cuentas siguen, que tipo de productos compran...

Notas



Ahora es tu turno

De la mente al papel, vacía todo esto a la siguiente tabla para tener una idea global de lo que sería ese cliente de tus sueños.

Rango de edad	
Ciudad	
Nivel socioeconómico	
Redes sociales de preferencia	
Cuentas de IG competencia	
Personalidad de cliente (visionario, emprendedor, fashionista, deseos e intereses)	

Para darte una idea de cómo sería tu cliente ideal puedes empezar investigando a tu competencia, ve que tipo de personas le dan like y comentan sus posts en Instagram. Métete a sus cuentas y lee su bio o analiza sus fotos, así te darás cuenta de todo lo que necesitas para llenar la tabla.

PS
Paulina Salmerón
SOCIAL MEDIA MANAGER



5 pasos para crear
UN NEGOCIO EXITOSO

POTENCIALIZA TUS VENTAS Y CONECTA CON
CLIENTES FIELES A TU MARCA



Notas

4. Define el objetivo de tu producto o servicio resolviendo a un problema

Cuando tienes claro tu mensaje de marca y ya visualizas perfecto a tu cliente ideal, es mucho más fácil definir la problemática que presentan y cómo tu producto o servicio puede resolverla y sí cumple un objetivo. Empieza simple, céntrate en un punto de dificultad en específico, el más importante que pueda hacer la diferencia entre tus competidores y piensa de qué manera lo resolverías.

Ejemplo:

Tu objetivo es que tus pacientes que son oficinistas de tiempo completo, (puedes ser específica con tu audiencia) logren hacer un hábito para seguir la dieta mes con mes. SOLUCIÓN: Incluir un calendario con los menús y una lista de súper cada vez que tengan cita contigo. (añades valor a tu trabajo y le ayudas a resolver un problema)



Este ejercicio te aclarará la mente cómo no tienes idea. No te bases en crear un producto sólo por que lo has visto en Pinterest o Instagram y está en tendencia. No des un servicio para el cuál eres muy buena sin pensar en cómo puedes cambiar una situación de manera creativa y diferente. El saber como resolver una necesidad con características palpables, te ayuda a trabajar y enfocar tu total atención en ello para que tu producto o servicio sea mucho mejor aceptado.

Ahora es tu turno

Escribe todos los problemas que pueda presentar tu cliente ideal y cómo las puedes solucionar con tu producto o servicio de manera creativa y diferente.

PROBLEMA	SOLUCIÓN



5. Define la propuesta de valor

Ya tenemos los valores de tu marca y ya los especificaste con características o actividades que le harán saber a tu cliente cómo se comporta tu marca, ya sabes cual es su personalidad y cómo puedes ayudarlos a resolver un problema. Ahora nos enfocaremos en ser claras en el valor que vas a comunicar cada vez que interactúes con ellos.

La propuesta de valor ayuda a tu prospecto a entender que es lo que obtendrían al contratarte o al comprar tu producto. Toda empresa exitosa sabe que el definirla es la razón decisiva para que un cliente los prefiera a ellos por encima de su competencia, por ejemplo, Apple vende status no computadoras, algunas marcas de belleza venden confianza no maquillaje.

Tu propuesta de valor debe responder a las siguientes preguntas.

¿Que vendes?

¿A quien se lo vendes?

¿Para que se lo vendes?

Debe ser fácil de entender, indicará resultados específicos y explicará porque es mejor y diferente.

Te muestro mi ejemplo:

Ayudo a emprendedoras freelance a posicionar su marca en Instagram y Facebook. A través de la correcta planeación y definición de su mensaje con estrategias digitales y coachings para alcanzar sus más ambiciosos objetivos.



Te puedes guiar con éstas fórmulas:

Para servicios:

Ayudo a _____ (cliente ideal) a conseguir /transformar / que quieren _____ (beneficio) _____ a través /mediante / gracias a _____ (tu especialización).

Ayudo a _____(cliente ideal) a ir de _____ (punto donde se encuentran) a _____ (punto donde desearían llegar) a través de _____ (método que usas)

Para productos:

Nombre de producto + cliente ideal + el resultado esperado o beneficio

Ejemplo:

Con nuestra línea de zapatos para mujeres encontrarás diseños originales hechos por manos mexicanas a precios muy accesibles sin sacrificar la comodidad y estilo.

La propuesta de valor explica que es tu producto o servicio y cómo mejora la situación o problema de tu cliente objetivo, describe los beneficios específicos que tu audiencia puede esperar y los alienta a que compren contigo.



PS
Paulina Salmerón
SOCIAL MEDIA MANAGER

5 pasos para crear
UN NEGOCIO EXITOSO

POTENCIALIZA TUS VENTAS Y CONECTA CON
CLIENTES FIELES A TU MARCA

The banner features a teal background. On the left, there is a small square photo of a woman with long dark hair, resting her chin on her hand. On the right, there is a larger square photo of a person's hands writing in a notebook, with a small potted lavender plant in the foreground.

Ahora es tu turno

Elige una fórmula y piensa que es lo que tu producto o servicio haría por tus clientes:

A large, empty rectangular area with a light beige background, intended for the user to write their response.



A ponerlo en práctica...

Hemos llegado al final de esta guía, espero sea de mucha ayuda lo que definiste en ella y siempre puedas repasarla para no perder foco. Esta bien ir perfeccionando cada punto con el tiempo, lo importante es que confíes en lo que ofreces y que sepas perfecto cómo solucionar un problema.

¿Aún no te sientes preparada para difundir tu mensaje de marca?

A todas nos pasa al principio, es totalmente normal, siempre salen esas incógnitas de cómo pasar a la acción, cómo empezar y cómo transformar tu marca de manera efectiva. Es por esto que ¡estoy totalmente dispuesta a ayudarte a despegar con todo lo que necesitas para triunfar!

Tengámos un coffee chat sin estrés para que me platiques de tu negocio ¡Escribeme por [Instagram](#). para agendar una cita!

Tu opinion es muy importante para mi. ¿Me puedes dar tu retroalimentación de este Workbook para seguir creando contenido de valor para ti?

Da [click aquí](#)