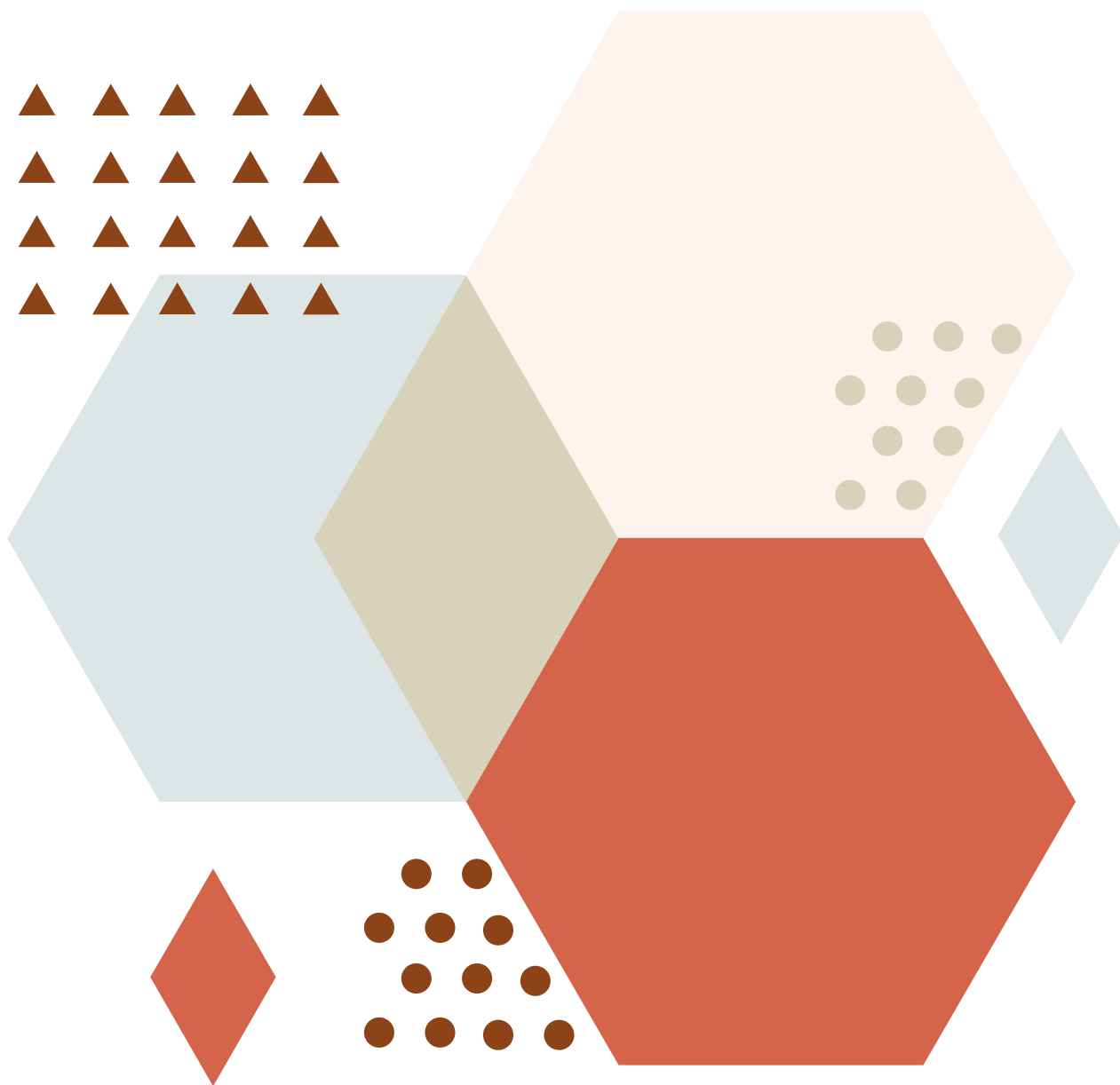


ATERRIZA TUS IDEAS

para iniciar tu negocio online



Por Mariale Pacheco

Exención de responsabilidad:

Toda la información que se entrega en este ebook es basada en la experiencia del autor y solo tiene fines informativos.

Bajo ninguna circunstancia, el autor asume responsabilidad por acciones tomadas como resultado de la información aquí contenida.

Copyright © 2022.
Mariale Pacheco LLC.
Todos los derechos reservados.

Queda prohibida la venta o reproducción de este documento sin el consentimiento expreso y por escrito del autor.

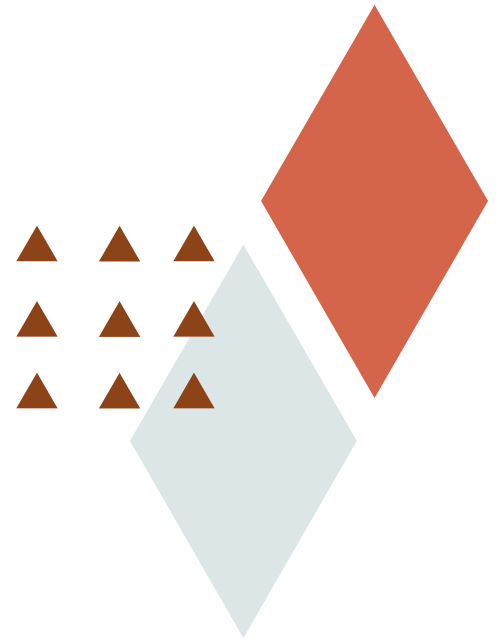


TABLA DE **contenido**

05 Tu Por Qué

11 Tu Nicho

14 Ramifícalo

16 Tu Cliente Ideal

22 Herramientas

23 Plan de Negocio

31 Monetización

32 Tu Plan



ESTÁS DANDO UN PASO IMPORTANTE

Sin importar la razón por la que decidiste empezar hoy, este libro de trabajo te guiará y dará las herramientas, sistemas y estrategias que necesitas para crear las bases de tu negocio online.

Imprímelo si lo deseas, o toma lápiz y papel y ve escribiendo todo a un lado para preparar tu negocio.

No te quedes en la fase de conocimiento y preparación, es de suma importancia que tomes acción y que comiences a aplicar todo lo que vas aprendiendo.

No se trata de hacerlo perfecto, ni de que te cases con una sola idea. Se trata de que arranques finalmente y vayas construyendo tu negocio soñado.

INICIEMOS CON TU POR QUÉ



El alma de un negocio, radica en su POR QUÉ.

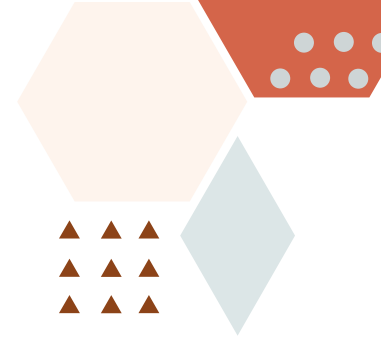
Cuando yo decidí enfocarme al 100% en los negocios online, fue porque estaba atravesando un cambio drástico en mi vida.

Acababa de mudarme de país por segunda vez, solo que en esta oportunidad, tenía una familia completa por la cual velar y además el cambio fue aún más drástico porque en ese momento, en Panamá, el país en donde viví por 10 años, mi negocio fotográfico estaba en pleno auge.

Mi agenda había estado llena por muchos meses, mis clientes eran los clientes soñados que cualquier fotógrafo deseaba tener y estaba haciendo algo que amaba hacer.

La mudanza trajo a mi vida cambios, inestabilidad, miedo.

Sin embargo, desde mucho tiempo antes, sin ni siquiera planificarlo y a petición de muchas conocidas y seguidoras, yo había iniciado unos programas de guía y asesoría para emprendedoras, así como cursos de fotografía totalmente de forma online.



Cuando inicié jamás pensé en la tranquilidad que me daría tener un negocio online en el momento que más lo necesitaba.

Poder vivir un período de adaptación con tranquilidad financiera, fue sin duda una bendición en mi vida y fue justamente el momento que vi claro que absolutamente TODAS las mujeres de habla hispana necesitaban iniciar en el mundo online también.

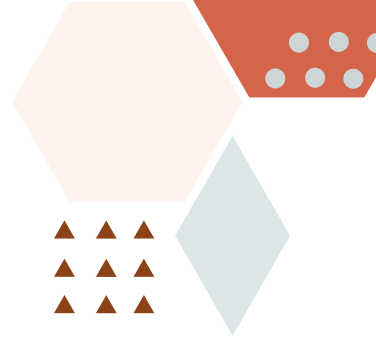
Para mí, esto más que una buena idea de negocio, se trataba de una necesidad.

Pero cuando inicié, no estaba 100% segura de lo que hacía, lo hice con lo que sabía.

Yo sabía bien como iniciar y llevar un negocio, sabía todo lo necesario para arrancar y lo suficiente para mercadearse. No sabía nada de diseño gráfico, de programación, no tenía conocimientos profundos de marketing online y no tenía idea de cada pieza que debía encajar para hacerlo bien.

Justo a esto me refiero cuando siempre insisto en que hay que tomar acción y dar el primer paso incluso antes de sentirte totalmente lista.

Utiliza lo que tienes y luego poco a poco ve escalando.



Lo más importante es comenzar con algo que conozcas muy bien, mantenerte capacitándote constantemente e ir mejorando en el camino.

Pero esto requiere de humildad para aceptar que necesitas de mucha preparación y trabajar muy duro para lograr tus metas.

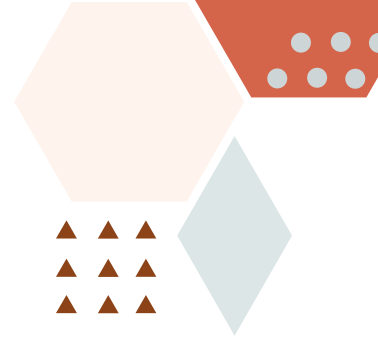
Cuando inicié, no tenía idea de como utilizar muchas herramientas esenciales para el crecimiento de un negocio, tampoco me parecían tan importantes en ese momento o no estaba dispuesta a invertir en ellas.

Con el tiempo, me di cuenta que lo único que había logrado fue frustrarme más y desperdiciar el único recurso que no regresa... mi tiempo. Así que me dispuse a estudiar más de lo que lo había hecho en toda mi vida.

Invertí miles de dólares en capacitarme, pero sobre todo invertí todas mis energías.

Fácilmente podía acostarme a las 3am y despertarme a las 7am, me dedicaba completamente a mi negocio, me capacitaba sin parar y compartía con mi familia en las pocas horas libres que me quedaban.

No hacía absolutamente más nada.



Fueron muchos los sacrificios que tuve que realizar, mucho aprendizaje y mucha dedicación a mi negocio.

Porque si quieres ver resultados, debes trabajar para ellos.

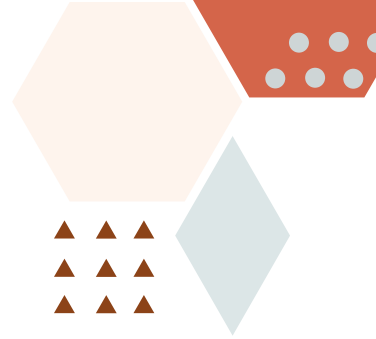
Todos sueñan ser sus propios jefes, sueñan con la independencia económica, con la libertad de tiempo, sueñan con las metas. Pero la realidad es que muy pocos están dispuestos a vivir el proceso.

El camino muchas veces es largo y difícil, es una montaña rusa de emociones, de cansancio y de soledad.

Si estás realmente dispuesta a lograrlo, debes estar realmente dispuesta a trabajar como nunca y a invertir.

Pero sobre todo, debes estar dispuesta a mantenerte fuerte y activa, incluso conociendo que los resultados no los verás de la noche a la mañana.

Y es aquí cuando tu POR QUE sale a relucir.



¿Cuál es tu motivación para iniciar un negocio online?

Si el dinero es lo primero que te viene a la mente, entonces tienes más posibilidades de fracasar y abandonar antes de tiempo.

El dinero es el resultado de un gran esfuerzo que va de la mano a una fuerte motivación.

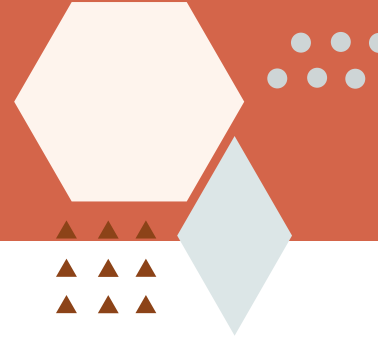
Entonces, pregúntate a ti misma:

¿Qué te motiva cada día?

¿Qué estás dispuesta a sacrificar por conseguir los resultados que esperas?

Y lo que es aún mas importante: ¿Cuánto tiempo estás dispuesta a sacrificarlo?

TU POR QUÉ...



¿Por qué deseas iniciar un negocio online?

¿Qué dejarías de hacer en este momento si tuvieras un negocio online productivo?

¿Qué herramientas y conocimientos necesitas aprender sobre el mundo online?

VAMOS CON TU NICHO



Encontrar tu nicho o tema no debe suponer mayor trabajo.

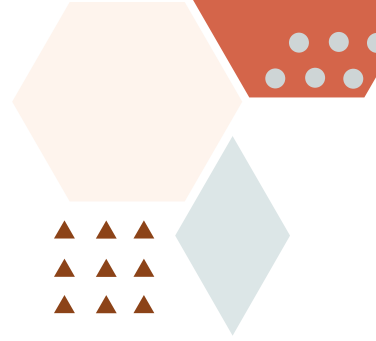
Frecuentemente veo a las personas que no dan el primer paso porque no están seguras sobre el tema a tratar.

En este momento lo importante es enfocarte en tus conocimientos, ellos te ayudarán a iniciar y poco a poco con el paso del tiempo y la experiencia obtenida podrás tomar decisiones basadas en tu pasión.

Todos tenemos experiencia y conocimientos que otros desean adquirir.

Bien sea conocimientos adquiridos por estudios o porque sean parte de nuestra vida y rutina.

Por ejemplo, si tienes un excelente manejo del tiempo en tu día a día y utilizas un método donde cualquier persona fácilmente podría adaptarlo a su vida y así aprovechar mucho mejor las horas del día, entonces puedes compartir este conocimiento o talento creando un negocio digital.



Si eres excelente en el manejo de excel, ahí tienes conocimientos que otros necesitan.

Incluso, si sabes leer y escribir en español, hay cientos de personas alrededor del mundo que desean/necesitan aprender.

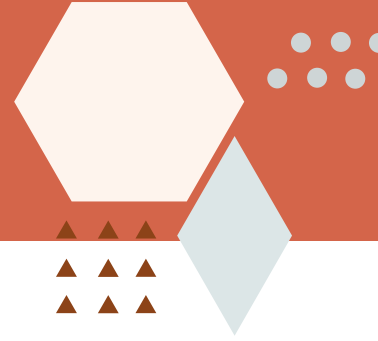
Utiliza cualquier conocimiento que tengas como punto de partida.

Recuerda que seleccionar un tema no significa que no podrás cambiar de opinión en el futuro, pero necesitas iniciar.

Necesitas aprender y adquirir conocimientos sobre los negocios online y luego podrás crear un negocio exitoso a partir del tema que más te apasione.

*La pasión se encuentra en
el camino*

TU NICHO



¿Cuáles son los temas donde más conocimientos y experiencia tienes?

¿Qué temas te apasionan?

¿Cuáles son los temas que tienes conocimiento, experiencia y se relaciona con tu pasión?

RAMIFÍCALO



Si ya encontraste el nicho con el que vas a iniciar esta aventura, entonces es el momento de ramificarlo.

Mientras más subdivisiones crees mucho mejor.

La manera más sencilla de dividirlo es imaginando como puedes enseñarlo a un pequeño grupo de niños o adolescentes.

Imagina si solo tuvieras un tiempo limitado cada día para explicar todo un tema, cómo iniciarías y cuál sería el paso a paso para lograr los resultados que deseas.

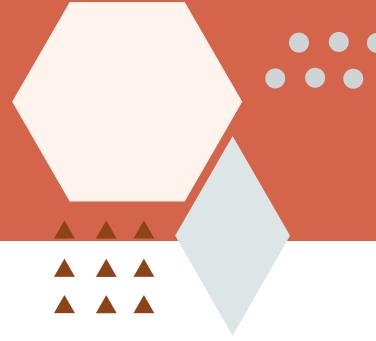
Por ejemplo, como fotógrafa, lo primero que debo explicar es el equipo básico para la fotografía profesional y esto incluye la diferencia entre cámaras, los objetivos o lentes, etc.

Luego puedo ir con el manejo adecuado del equipo, que incluye desde utilizarlo en modo manual hasta la limpieza y cuidados.

Por último puedo abarcar las técnicas, como trabajar con iluminación artificial y natural, poses, etc.

Siempre hay mucha tela que cortar en cualquier tema que selecciones.

RAMIFICANDO



¿Cuál es el tema principal?

¿Cuáles son los puntos básicos?

¿Cómo puedes dividir esos puntos básicos?

TU CLIENTE IDEAL

Ahora que ya estás mucho más clara sobre tu QUÉ, tienes que enfocarte en a QUIÉN vas a dirigirte.



Tienes un tema específico, por lo que es totalmente normal que no a todas las personas les interese.

Es decir, siguiendo con el ejemplo de la fotografía. Si decides enfocarte en enseñar sobre fotografía, es de entender que no a todas las personas les apasiona el mismo tema ni tienen interés de aprender sobre esto.

Incluso, no es lo mismo hablar para profesionales que desean iniciar o crecer un negocio, a hablar para amateurs que solo desean tomarle mejores fotos a sus hijos.

Tienes que tener muy claro quién va a ser tu cliente ideal para saber exactamente cómo hablarle y qué ofrecerle.

Este punto marca la diferencia entre un negocio exitoso y un negocio que lucha por subsistir.

Por lo general, un punto de referencia es que tu cliente ideal se parece mucho a ti antes de tener los conocimientos que tienes en la actualidad.

Recuerda que dudas tenías sobre el tema, que edad tenías cuando iniciaste a interesante y a aprender, en que posición te encontrabas en ese momento.



También piensa en las cualidades que te gustaría que tuviera tu cliente ideal.

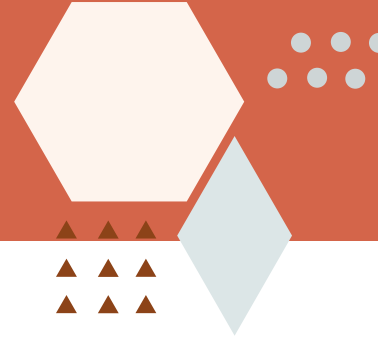
Piensa en las razones por las que tu información los ayudaría a ellos, qué desean obtener y qué están perdiendo en su día a día por no conocer la información que tienes.

Conociendo los deseos y miedos de tu avatar de cliente ideal podrás entender exactamente que dirección debe tomar tu negocio.

¿Cómo puedes llegar a conocerlo?

Responde las siguientes preguntas para ayudarte en este proceso.

CLIENTE IDEAL



Género:

Hombre

Mujer

Ambos

Edad:

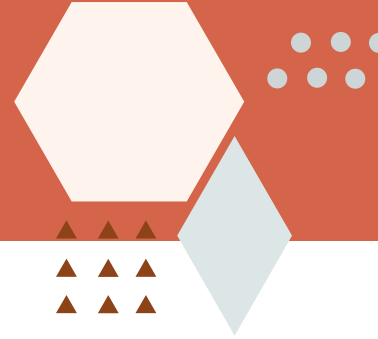
Locación:

Ocupación:

¿Cómo tu negocio podría ayudarlo?

¿Por qué tus conocimientos le interesan?

CLIENTE IDEAL



¿Cuál es su situación actual?

Empty text box for the answer to the question: ¿Cuál es su situación actual?

¿Cuáles son sus metas?

Empty text box for the answer to the question: ¿Cuáles son sus metas?

¿Quiénes son sus referentes en este tema?

Empty text box for the answer to the question: ¿Quiénes son sus referentes en este tema?

mientras más
conozcas y
definas a tu
avatar de
cliente ideal,
mejor te irá.



EJEMPLO

Mi cliente ideal en mi empresa fotográfica física era:

- Mujeres entre 25-40 años de edad.
- Embarazadas o con hijos hasta 10 años.
- Profesionales y en su mayoría con cargos importantes en corporaciones trasnacionales.
- Valoran la calidad por encima de la cantidad.
- Conocen y valoran las fotografías profesionales por encima de las fotos amateur.
- Dispuestas a pagar por calidad.
- Estaban en la búsqueda de fotos modernas, no convencionales y a su vez buscaban pasar un tiempo divertido durante la sesión.



HERRAMIENTAS



¿Qué necesitas para iniciar un negocio online?

Hay cientos de herramientas en el mundo online que te ayudan a crecer, automatizar y facilitar tu negocio.

Pero debes evaluar muy bien lo que necesitas en cada etapa antes de salir corriendo a contratar un montón de cosas que ni siquiera entiendes para que utilizarlas.

Así que, antes de que te sientas abrumada por tantas opciones o termines gastando de más en cosas que aún no necesitas, crea tu propio plan de negocios por fases, desde como te encontrará un nuevo cliente hasta como le venderás.

PLAN DE NEGOCIOS

Te voy a explicar un ejemplo bastante básico de como podrías dividir cada etapa de tu negocio:



FASE 1

Una persona mira tu contenido, bien sea porque te sigue en redes sociales, porque realiza una búsqueda en Google y te encuentra, porque escucha tu podcast, por el "de boca en boca" o por una publicidad.

FASE 2

Conectan con tu contenido porque trata de los temas que están buscando y encuentran más información de su interés en tus redes y web.

FASE 3

Se registran en tu lista de distribución y de esa manera tienes mayor acceso a ellos y donde puedes crear una relación más estrecha.

FASE 4

Creas interés en tus productos o servicios.

FASE 5

Vendes y entregas un producto o servicio de gran calidad para crear un cliente fiel a tu marca.

HERRAMIENTAS POR FASES



FASE 1 y 2

La dos primeras fases, tratan de poder captar la atención de tu cliente ideal a través del contenido que compartes.

Así que mientras más medios de distribución de contenido tengas mucho mejor.

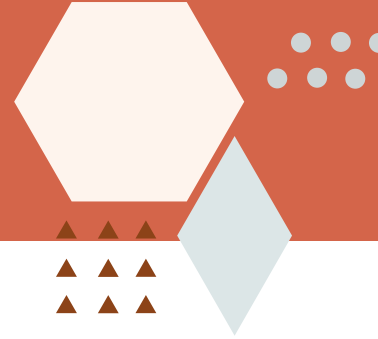
Las herramientas que yo utilizo son:

Página web: Así planees utilizar tus redes sociales como tu herramienta principal para construir a tu audiencia, necesitas tener una página web profesional donde te puedan encontrar con seguridad, donde puedan conocer mejor tu negocio y donde puedas mostrar todos tus productos o servicios.

Para hacerla, solo debes seguir los pasos del taller **CREA UNA WEB PROFESIONAL**

(Puedes encontrar el link para realizar el taller en mi web: marialepacheco.com)

PÁGINA WEB



DOMINIO:

HOSTING:

HERRAMIENTAS PARA SEO:

PÁGINAS:

- Inicio
- Productos
- Sobre mi
- Contáctame
- Blog
- Políticas de Privacidad
- Políticas de Cookies

HERRAMIENTAS POR FASES



FASE 1 y 2 - Continuación

Podcast: En pleno auge y crecimiento de este formato, cada día es un mejor lugar para llegarle a tu cliente ideal.

Youtube: Si las cámaras son lo tuyo no desaproveches este canal de comunicación.

Pinterest: Aunque tal vez te parezca que Pinterest solo sirve para crear tableros de decoración, te sorprenderías con las estadísticas cada vez en aumento de la exposición a tu contenido que ofrece este buscador.

Herramientas SEO: Si deseas que el contenido de tu blog sea mostrado en Google, debes aplicar varias estrategias que te ayudarán con ello.

HERRAMIENTAS POR FASES



FASE 3 y 4

Estas son las fases de recolección de leads, de creación de comunidad y de mostrar tus productos o servicios.

Las herramientas que yo utilizo son:

Email Marketing:

Mantener una comunicación constante a través del email cambia por completo tu negocio. Si yo tengo que elegir entre 10mil seguidores en redes sociales y 10 mil suscriptores en mi lista de email, sin duda no lo pensaría.

He utilizado muchos proveedores de email marketing (más de los que debí) y terminé dándome cuenta que lo barato sale caro, así que llevo años con mi mismo proveedor que tiene todo lo que he necesitado, desde lo más básico a temas mucho más avanzados.

ACTIVE CAMPAIGN

HERRAMIENTAS POR FASES



FASE 5

Fase de venta, aquí debes tomar en cuenta el producto, la transacción y el medio de entrega.

Para la creación de tus productos digitales:

eBooks: Microsoft Word, Google Docs, Apple Pages.

Todos los debes exportar en formato PDF para ser entregados después de realizada la compra.

Videos de la pantalla: Keynote, QuickTime, ScreenCast-o-Matic.

Los videos deben ser guardados y utilizados en formato MP4.

Clases Magistrales o Talleres en vivo: Zoom, Crowdcast, EasyWebinar, WebinarNinja.

Debes seleccionar la mejor opción según la cantidad de asistentes.

HERRAMIENTAS POR FASES



FASE 5 - Continuación

Para la transacción:

Tienda Online propia: Con opción de pago PayPal y Tarjetas de crédito y débito.

Solo necesitas tener una página web profesional.

Shopify

Squarespace con comercio digital.

Para la entrega:

Google Drive

Alojamiento dentro de tu página web profesional.

AWS

HERRAMIENTAS POR FASES



FASE 5 - Continuación

Para Cursos Online:

Teachable.

Kajabi

Academia auto alojada en tu web. Necesitas una web profesional.

Los cursos son una combinación de videos, PDFs, hojas de trabajo, entre otros.

OTRAS HERRAMIENTAS

Canva

InDesign

Photoshop

MONETIZACIÓN

Aunque en los negocios online, al igual que en cualquier otro negocio, es importante llenarse de paciencia y darle el tiempo necesario para poder construir comunidad y así poder ver los resultados, siempre hay algunas opciones que te ayudarán a monetizar un poco más rápido que otras.

Algunas de las opciones de monetización son:

eBooks

Clases Magistrales

Talleres

Cursos y Programas

Afiliaciones

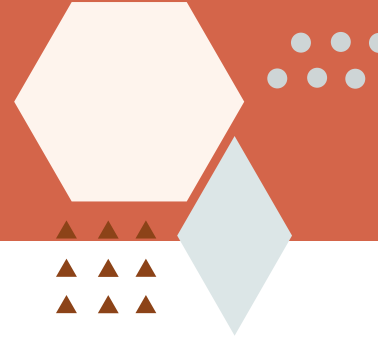
Patrocinios

Retos

Asesorías

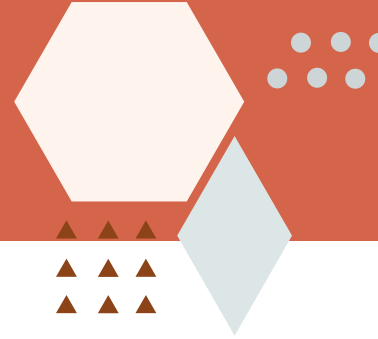
Consultorías

PLAN COMPLETO



Escribe la visión completa que tienes con respecto a tu negocio online. Incluye como deseas agregarle valor a tu comunidad y que metas deseas alcanzar.

Empty text area for writing the complete vision of the online business.



Herramientas:

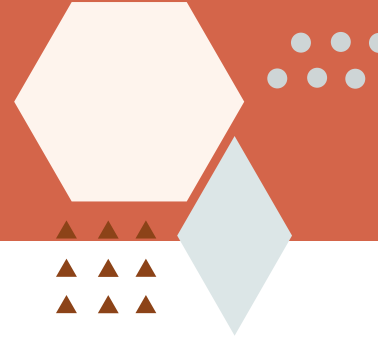
Enumera una lista de herramientas que consideras ideales para tu negocio.

Empty rectangular area for listing tools.

¿Sobre cuáles de estas herramientas necesitas aprender y prepararte más?

Empty rectangular area for listing tools to learn more about.

PLAN COMPLETO



¿Con cuál opción de monetización te sientes más cómoda?

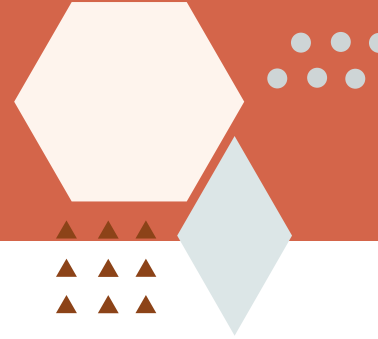
¿Cuál producto digital ofrecerás primero?

¿En qué rango de precio deseas ofrecerlo?

¿Qué problema en específico resolverá ese producto a tu audiencia?

¿Por qué te lo compran a ti?

PLAN COMPLETO



¿A quién va a ayudar este producto en específico?

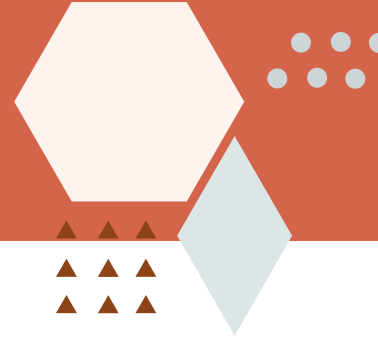
¿Cómo lo ofrecerás?

¿Cómo lo entregarás?

¿Cuál es tu meta de ventas?

¿Cómo planeas mercadearlo?

PLAN COMPLETO



¿Cómo encontrarán tu negocio tus posibles clientes ideales?

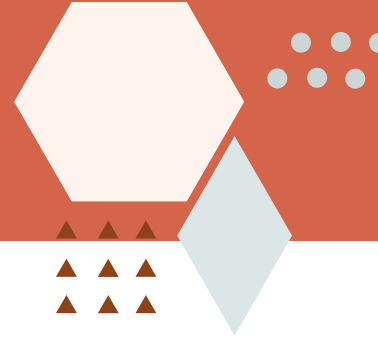
¿Cuántos pasos deberán tomar hasta comprarte el producto o servicio?

¿Cuál es tu política de ventas y atención al cliente?

¿Cómo harás para hacer crecer tu lista de suscriptores?

¿Cada cuánto tiempo planeas enviarle una campaña a tus suscriptores?

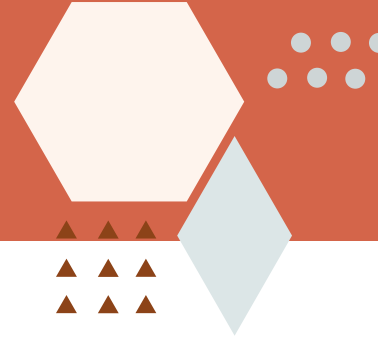
PLAN COMPLETO



¿Qué tipo de contenido piensas compartir con tu audiencia?

Crea una lista de al menos 10 contenidos o temas que puedas compartir o enseñar gratuitamente a tu audiencia.

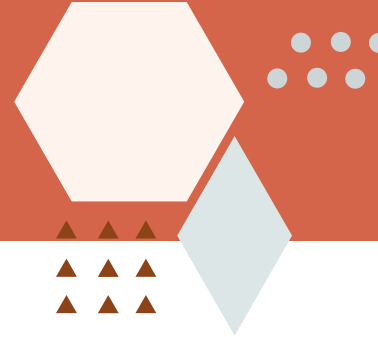
PLAN COMPLETO



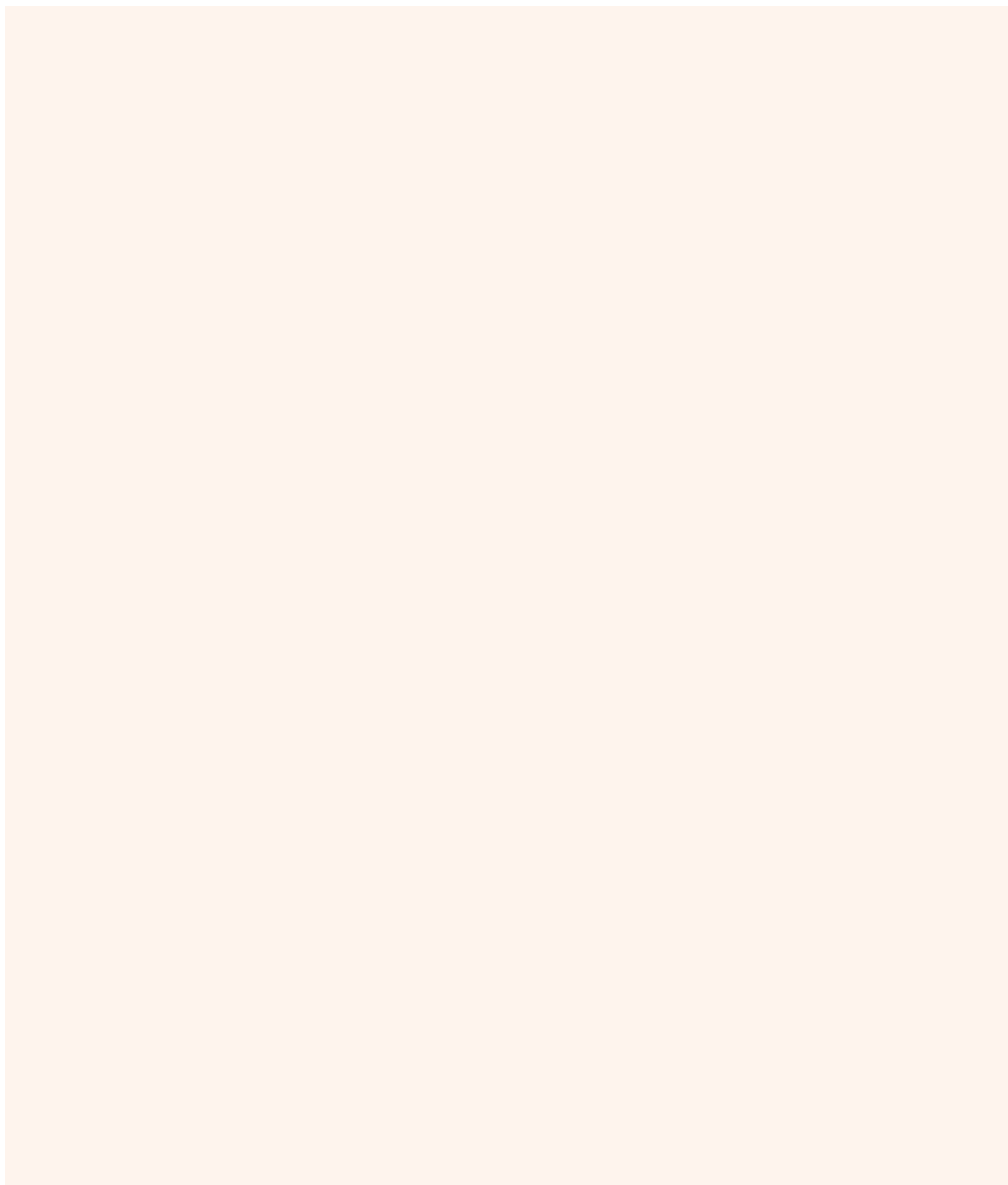
Crea una lista de al menos 10 contenidos o temas que puedas venderle a tu audiencia a través de productos digitales.

A large, empty rectangular area with a light orange gradient, intended for the user to create a list of at least 10 digital products to sell to their audience.

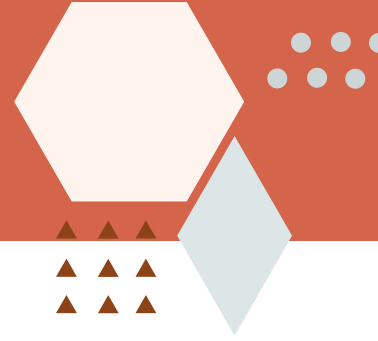
PLAN COMPLETO



Divídelos en formatos diferentes, como por ejemplo clases, talleres, redes sociales, post para el blog.

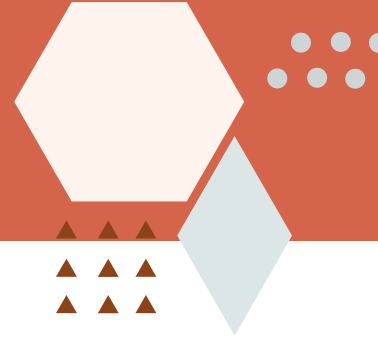


PLAN COMPLETO



Crea una lista de al menos 10 herramientas o temas que necesites aprender más y prepararte para el crecimiento de tu negocio.

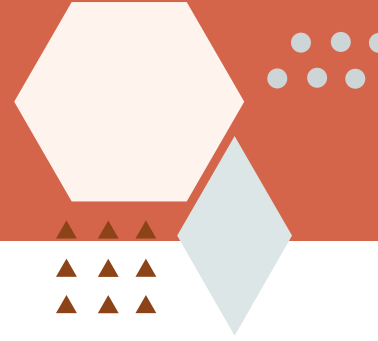
PLAN COMPLETO



¿Cómo piensas aprender sobre esos temas?

Define el tiempo que le dedicarás a cada tema y ponte fechas límites

CHECKLIST



- Redes sociales
- Página Web
- Compañía de Email Marketing
- Podcast
- Canal de Youtube
- Blog con estrategias para SEO
- Afiliaciones
- eBook
- Clase Magistral
- Taller
- Contenido descargable gratuito
- Tienda Online

¡Listo!

Ya llegaste al final de este Plan de Acción para tu Negocio Online.

Solo espero que lo pongas en práctica lo antes posible y comiences a ver resultados.

Me encantaría escuchar tus opiniones, si deseas contarme que te pareció esta guía, si tienes algo que aportar para mejorarla o si tienes cualquier duda, por favor, siéntete libre de escribirme a hola@marialepacheco.com

También méncioname para ver los avances que haces, me encuentras en Instagram como: [@MarialePacheco_](https://www.instagram.com/MarialePacheco_)

¡Quiero verte poner manos a la obra!

Mariale