

# 16ª CASILLA EXPANDE TU DON

## EL MENSAJE

## - Sexto Bloque: EXPANSIÓN

**¿Qué es lo que quiero transmitir?**

**¿Cómo? ¿desde dónde?**

**¿Por qué? ¿Para quién?**

Son preguntas que te ayudan a desvelar "tu mensaje" y entregarlo al mundo.

**¿Qué? ¿Cómo? ¿Por qué? ¿Para Quién?**

- Recupera las respuestas del MAPA DEL TESORO en la casilla 3 y te ayudará a expandir el mensaje.
- Recupera Tu Bio (tu historia)
- Recupera Tu segmento y cliente ideal
- Recupera anteriores casillas que creas que te han desvelado algo importante.

**Y lo más importante ¿desde dónde?**

**Para entregar bien TU MENSAJE debes entregarlo desde dentro hacia afuera.** Es decir, céntrate en lo que has venido a entregar y no en lo que esperas recibir o conseguir (ventas, aprobación, caer bien, que estén contentos, etc)



**¿Para quién es el mensaje?**

- Dirígete a tu cliente. Elegiste un segmento, a alguien en concreto; sexo, edad, etc...

**¿Qué les interesa?**

- Observa de la lista de problemas, el dolor principal. De la lista de deseos identifica lo que están buscando y que solución quieren.

**¿Dónde está?**

- Estudia a tu cliente; dónde suele buscar la solución. Offline, Online, etc. Busca con exactitud.

**¿Cuándo tendrá el beneficio?**

- Organiza y planifica cuando puedes darle la solución, tu lanzamiento. Fecha de cuando podrás atenderle, de cuando estará disponible tu solución.

**¿Por qué debería comprarte a ti?**

- Haz una lista de por qué debería comprarte a ti o pedir tus servicios y no a otra persona. ¿Qué te diferencia de los demás?

**¿Cómo tiene que hacerlo?**

- Dile cómo tiene que comprar o adquirir tus servicios. ¿Cómo debe usar tu producto o servicio?

**Habla en el mismo idioma, palabras clave, atrayentes según tu segmento.**

¿Para quién es el mensaje?

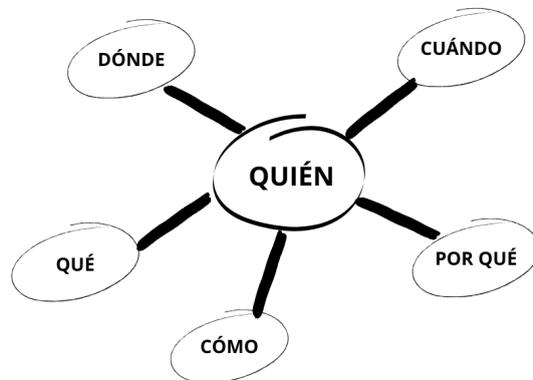
¿Qué les interesa?

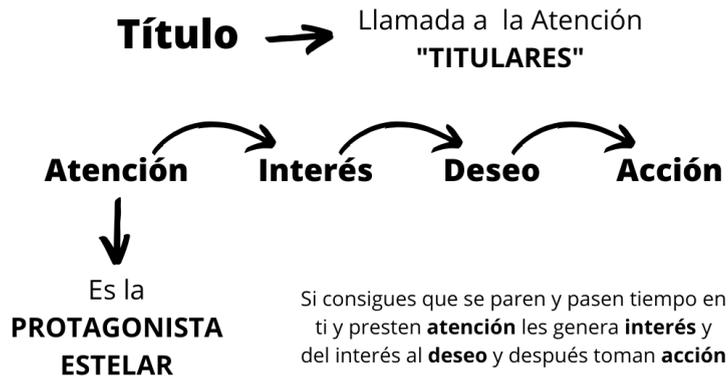
¿Dónde está?

¿Cuándo tendrá el beneficio?

¿Por qué debería comprarte a ti?

¿Cómo tiene que hacerlo?





## EJEMPLOS

- Los 10 trucos de ..... que harán tu vida más fácil
- La gran verdad sobre.....
- Deja de ser un ..... (video de lo que necesita ver)

Textos adaptados:

- Cómo tener (lo que le ofreces) incluso (condiciones del clientes por la que cree que es imposible obtener eso)
- Claves (beneficio) para (lista de problemas, describe a tu cliente).

**NO ABUSES DE ADJETIVOS, COMBÍNALOS CON VERBOS.** Siempre que puedas sustituye los adjetivos por verbos.

Revisa tus textos. Puedes observar los textos más importantes de la historia como ejemplo:

- ★ Discurso de Lincoln en Gettysburg
- ★ La Declaración de la Independencia de Jefferson

Escribe unos cuantos ejemplos que se te ocurran más que pudieras incluir en tu proyecto.



**Himno (canción)**

**Dar al público lo que necesitan (emociones)**

**Trabajo muy duro (darlo todo)**

## DICO- DINÁMICAS

### Protección y Anclaje

**Sirve para protegerte durante el día y para conectarte con Cielo y Tierra**

- Sentada con los pies descalzos en el suelo y espalda recta, cierras los ojos.
- Visualiza como una luz brillante y potente que proviene del Universo entra por tu chakra coronilla. Va descendiendo hasta llegar a tu chakra corazón.
- Visualiza como desde la Tierra salen unas raíces fuertes y valientes que se enraízan a tus pies. Van subiendo por tus piernas enraizándose con ellas también. Hasta llegar a tu chakra corazón.
- Allí las dos fuerzas, cielo y tierra, se unen, se enlazan.
- Después, coge una espada de luz y corta todos los vínculos energéticos negativos que tengas en tu cuerpo.
- Cuando ya no queden, visualízate dentro de una burbuja de luz clara o un manto claro de luz, en donde nada ni nadie puede interferir ni hacerte daño.
- Pide a tus guías que te anclen y protejan durante las siguientes 24 horas del día.
- **YA ESTÁS LISTA!**



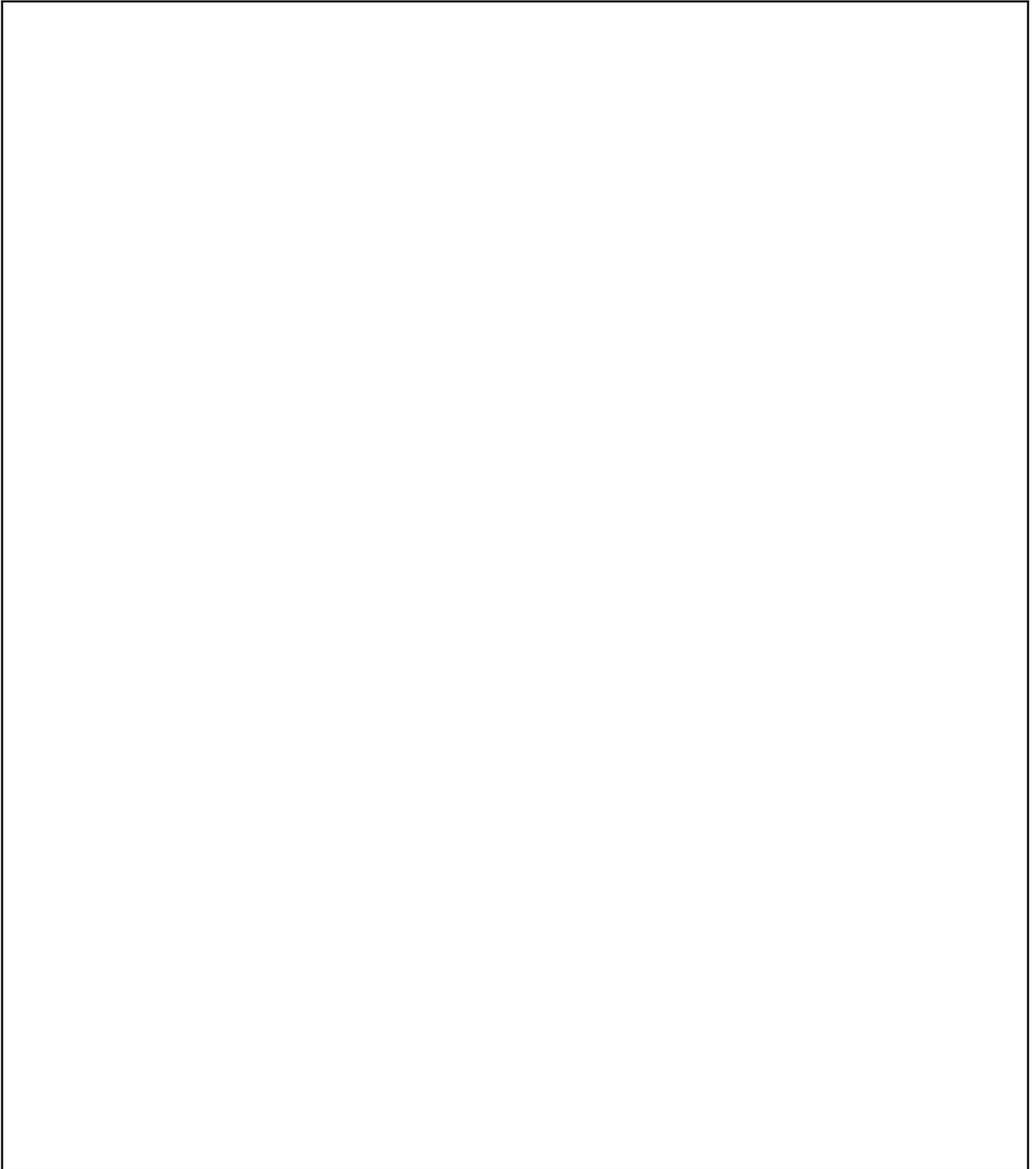
### Visión al Futuro

- ❑ **Ponte de pie y vete al final del recorrido. Irás dando pasos hacia atrás. Sigue este proceso:**
  - Estás en un puente que te lleva al Futuro. Consiste el ir al final de ese puente con tu proyecto logrado. ¿Qué ves?
  - Se trata de verte en un tiempo con tu proyecto. Con tus metas y objetivos logrados. ¿Cómo te sientes?
  - Ahora tienes que dar pasos atrás; uno por uno, teniendo en cuenta que es lo que has tenido que pasar o hacer para llegar a ese Futuro.
  - Irás dando pasos y en cada uno de ellos te detienes a observar. ¿Qué ves? ¿Qué estás haciendo o aprendiendo? Hasta que llegues al momento presente.
- ❑ **Ahora vuelves al Futuro pero dando pasos hacia adelante hasta que llegues a él.**

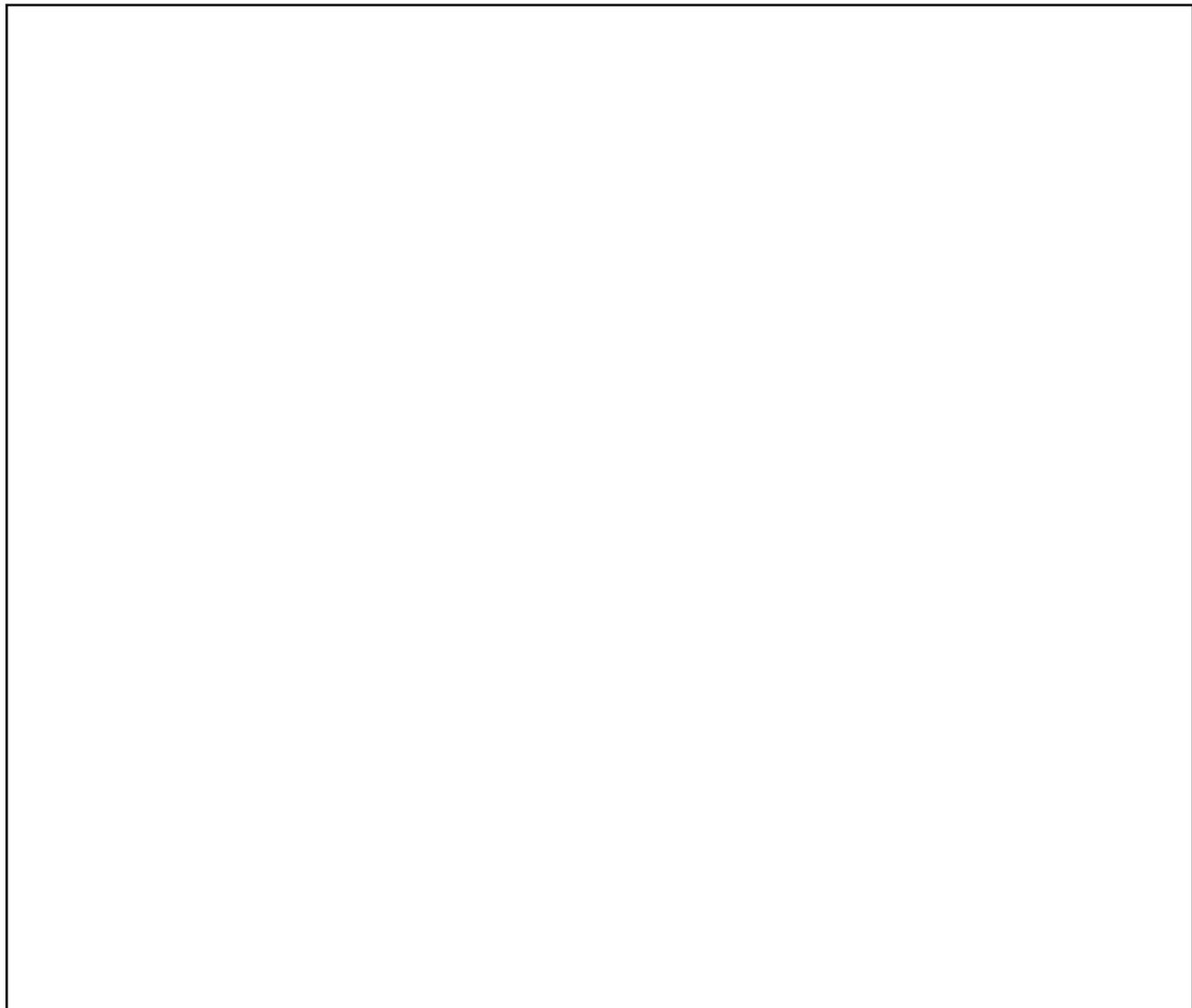
**ANOTA TODO LO QUE HAS VISTO EN LA IDA Y LA VUELTA Y EN CADA PASO.**



¿Qué has visto en los pasos marcha atrás?

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for a drawing or written response to the question above.

¿Qué has sentido cuando has vuelto hacia el futuro hacia adelante?



### **Ya lo tienes, actúa**

- Con los ojos cerrados vuelves a ver ese escenario donde ya lo has logrado, es decir, lo que has visto en el puente hacia el futuro.
- Sigues con los ojos cerrados; expón en voz alta lo que ves, con todo lujo de detalle.
- Escucha mi voz...“lo tienes está aquí, es tuyo, ahora tan solo tienes que dar un paso”.
- Da el paso hacia adelante! Ahora!
- ¿Qué sientes? ¿Se ha movido tu cuerpo?
- GRITAAAAAAA.....
- Abre los ojos y comenta tu experiencia.

**RECUERDA QUE TAL SOLO TU PUEDES HACER QUE SEA HAGA REALIDAD, TIENES LAS RIENDAS DE TU VIDA. ¡ERES UNA ESTRELLA VALIENTE!**



¿Qué has visto? ¿Cuál es ese escenario que viste en el futuro y que ahora vuelves a recrear? Pon todos los detalles posibles

¿Qué has sentido después de dar el paso?

**PARA, REFLEXIONA y ANOTA**  
No avances si no tienes las respuestas a estas preguntas



**¿Qué has sentido con la dinámica de visión al futuro?**

Escribe qué has sentido al ver el objetivo realizado, al ver su proyecto en marcha y con éxito.. Anota también si te ha costado hacerlo y por qué.

## **¿Qué has sentido con la dinámica de ya lo tienes, actúa?**

De toda la dinámica de ver tu resultado final y exitoso, escribe todas tus sensaciones cuando has dado el paso hacia adelante. Anota también si has notado algo en tu cuerpo.

## **DICO- CORRECCIONES**

Se trata de activar, constatar que estás en casilla correcta o si debes corregir algo y hacer aclaraciones sobre un tema concreto.

Repaso, corrección y volver a alguna casilla.

- **¿Qué casilla te ha costado más hacer? ¿Por qué?**
- **¿Qué te queda pendiente hacer de las anteriores casillas?**

**No te guardes nada. Continúa trabajando en ti.**

Anota qué debes corregir o ponerte al día.