

17ª CASILLA MÓDULO I Y II

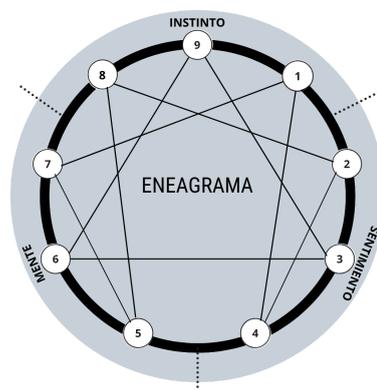
ENEAGRAMA

- Sexto Bloque: EXPANSIÓN

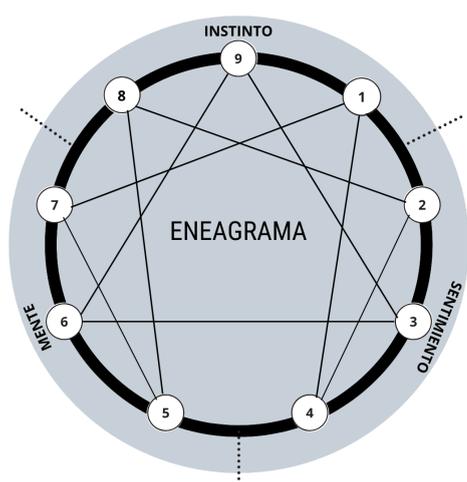
EGO + VIDAS PASADAS

El **Ego** está relacionado con la **vidas pasadas** de cada alma. Está condicionado por vivencias o experiencias dolorosas que influyen en los miedos, sabotajes, creencias, etc en esta vida.

Si tienes en cuentas los tipos de ego que hay y en cuál te identificas puedes utilizarlo a tu favor para emprender. En el Eneagrama se pueden ver todo los eneatispos.



PRECAUCIONES: Quizás te identifiques con todos y es porque miras el comportamiento y no el **miedo raíz** (el por qué). No te obsesiones ni te detengas, no es necesario profundizar, tan solo tener esta base y entender nuestro lado oscuro.



- 8 **EL LÍDER** o el desafiador
- 9 **EL PACIFICADOR** o el mediador
- 1 **EL PERFECCIONISTA** o el reformador
- 2 **EL AYUDADOR** o el que da
- 3 **EL TRIUNFADOR** o el consecuidor
- 4 **EL ESPECIAL** o el individualista
- 5 **EL INVESTIGADOR** o el observador
- 6 **EL LEAL** o el que duda
- 7 **EL ENTUSIASTA** o el epicúreo

ENEATIPOS

8.- EL LÍDER o el desafiador *"Me siento atacado, me voy a vengar"*

Estrategia: Tiene la sensación de que le están atacando, que todo aquello que no le sale como él quiere, es porque alguien le quiere fastidiar. Vive a la defensiva a la espera del ataque. Y se venga duramente. Su slogan es: un buen ataque es la mejor defensa

Pasión: Lleva las situaciones al extremo. Antes de caer él, cae el otro, aunque tenga que morir en el intento. De ahí la lujuria, vehemencia o intensidad.

Deseo: Vive siempre alerta evitando ser dañado y controlando las situaciones para sentirse protegido.

Miedo Raíz: A no ser herido y no tener el control de su vida.

9.- EL PACIFICADOR o el mediador *"No ven mis necesidades, no serán importantes"*

Estrategia: Deja de atender a sus necesidades, es lo correcto. Deja de mirar lo que necesita y se deja llevar por los otros. No es que atienda a las necesidades del otro, sino que no mira las suyas. Sus necesidades gritan en forma de explosión de rabia.

Pasión: Pereza por falta de conexión con él mismo.

Deseo: Quiere estar en paz. Si sus necesidades salen a la luz habrá conflicto y cambio y lo quiere evitar.

Miedo Raíz: Al conflicto, a decir la suya, a que haya cambios en la forma que las cosas suceden.

1.- EL PERFECCIONISTA o el reformador *"Algo falla"*

Estrategia: Siempre encuentra cosas que "no son como deberían ser o "personas que se escaquean de lo que deberían hacer" y deben ser corregidas.

Pasión: Le provoca rabia y resentimiento.

Deseo: Tiene que ser íntegro, impecable y perfecto para que no lo tachen de ser el causante de los problemas.

Miedo Raíz: Ser erróneo, corrupto, poco ético o farsante. No ser suficientemente bueno y moral

2.- EL AYUDADOR o el que da *"No me quieren"*

Estrategia: Si doy "recibo" algo a cambio, el amor del otro. Así que doy ayuda, apoyo, etc. Todo lo que consiga "devolución" del otro para enmendar el "error original".

Pasión: Soy el salvador, de ahí su orgullo y soberbia.

Deseo: Me creo indispensable para los demás, me necesitan, me aman y a veces no me doy cuenta que ni yo necesito eso.

Miedo Raíz: A que no lo necesiten, a no ser digno de amor.

3.- EL TRIUNFADOR o el seguidor *"No soy suficiente, no me valoran"*

Estrategia: Siempre está "creciendo" siendo más y mejor. Destacando por encima de otros para que le valoren lo suficiente y poder recibir lo esperado. Es un pozo sin fondo.

Pasión: Es narcisista. Proyecta vanidad.

Deseo: Proyecta la imagen de sí mismo de éxito y perfección, a lo bestia para que los otros lo "flipen".

Miedo Raíz: A que le desprecien, al fracaso y a no ser valorado.

4.- EL ESPECIAL o el individualista *"No me ven, estoy aquí!"*

Estrategia: Vive "aislado", nadie le entiende, soy raro, soy de otro mundo. Se queda en su mundo mental y fantasías donde allí si que es alguien. Mundos fantásticos. Muy creativo, es el canal para que le vean; arte, belleza, pintura, etc...

Pasión: Ve el césped más verde en el jardín de al lado y eso le lleva a sentir envidia.

Deseo: Busca ser visto por su interior, destacar por ser diferente, creativo, por su forma de vivir, vestir, etc.

Miedo Raíz: A no ser visto, a ser vulgar.

5.- EL INVESTIGADOR o el observador *"Que chungo es esto, qué intenso!"*

Estrategia: Quiere evitar sentir esa intensidad emocional que no sabe cómo gestionar, cree que le falta recursos. Busca el por qué de todo esto. Necesita entender.

Pasión: Se prepara para "no sentir" intentando entender. el porqué de todo desde su trinchera siendo Avaro de sí mismo.

Deseo: Si se aísla y se prepara, será capaz.

Miedo Raíz: A no ser capaz de afrontar la vida, a ser un incompetente y que las cosas no tengan sentido.

6.- EL LEAL o el que duda *"No me fío de la vida"*

Estrategia: Por un lado no se fía y siempre desconfía de todo y de todos y por otro lado tiene mucho miedo a tomar malas decisiones que le puedan perjudicar puesto que la vida es impredecible.

Pasión: Necesita del otro para no perderse en su cobardía.

Deseo: A más lea entre líneas, más seguro estaré, ya que tendré más posibilidades de prever lo que me va a caer encima.

Miedo Raíz: Vice con el miedo constante a que la vida "se la pegue", a tomar malas decisiones que le afecten y

a quedarse sin la persona que le apoya.

7.- EL ENTUSIASTA o el epicúreo *“No recibo. Aquí me tienen a pan y agua”*

Estrategia: Tiene una tremenda sensación de carencia. La vida es escasa. La intenta hacer “abundante”. Se monta su propio oasis en el desierto, llenando de actividades y placeres su día a día. Ni un minuto de espacio vacío, carente. Tiene planes paralelos, un plan B.

Pasión: Le lleva a la Gula extrema.

Deseo: Si lo lleno de todo no me faltará de nada. Falsa “ilusión”.

Miedo Raíz: Al sufrimiento al vacío, a no sentirse lleno y no poder cumplir sus deseos.

RECOMENDACIÓN

Los miedos indican una dirección en la que ir. No hay que evitarlos, sino afrontarlos. La mayoría de miedos son infundados y en cuanto los afrontas desaparecen.

Detrás de cada miedo hay una valentía descomunal, está la Magia de la Vida.

ESTRATEGIA Y MIEDO

INTERPRETACIÓN (heridas)	ESTRATEGIA (fijación)	PERDICIÓN (pasiones)
1 YO FALLO/LOS DEMÁS FALLAN	PERFECCIONISMO	RESENTIMIENTO/IRA
2 NO ME AMAN	HALAGO	VANAGLORIA/SOBERBIA
3 NO ME VALORAN	ENGAÑO	FALSEDAD/VANIDAD
4 NO ME VEN	MELANCOLÍA/ANHELO	ENVIDIA
5 QUE INTENSIDAD ¿POR QUÉ?	MEZQUINDAD	AVARICIA
6 NO ME FÍO	DUDA/LEALTAD	CONSPIRACIÓN/COBARDÍA
7 NO RECIBO	PLANIFICACIÓN	GULA/HIPERSATURACIÓN ESTÍMULOS
8 ME SIENTO ATACADO	VENGANZA (te vas a cagar)	VEHEMENCIA/LUJURIA
9 NO VEN MIS NECESIDADES	INDOLENCIA (desconexión)	DESCONEXIÓN/PEREZA

DESEO Y MIEDO (Buscan el deseo para huir del miedo)

DESEO (el que tapa el miedo)	MIEDO (Revisar las acciones que realizas)
1 SER ÍNTEGRA	SER UNA FARSANTE Y UNA CORRUPTA
2 SER AMADA	NO SER NECESITADA/NO SER QUERIDA
3 SER VALIOSA	NO SER VALORADA/SER DESPRECIABLE
4 SER UNA MISMA	SER INSIGNIFICANTE/SER VULGAR
5 SER COMPETENTE	NO SER CAPAZ/SIN SENTIDO
6 SER SEGURA	AUTOPERJUDICARSE/NO TENER SOPORTE
7 SER FELIZ	SUFRIMIENTO/NO CUMPLIS SUS DESEOS
8 PROTEGERSE	SER CONTROLADA/SER HERIDA
9 ESTAR EN PAZ	A LA SEPARACIÓN/AL CAMBIO

BÚSQUEDA Y SABOTAJES (Busca sostener el personaje utilizando la estrategia)

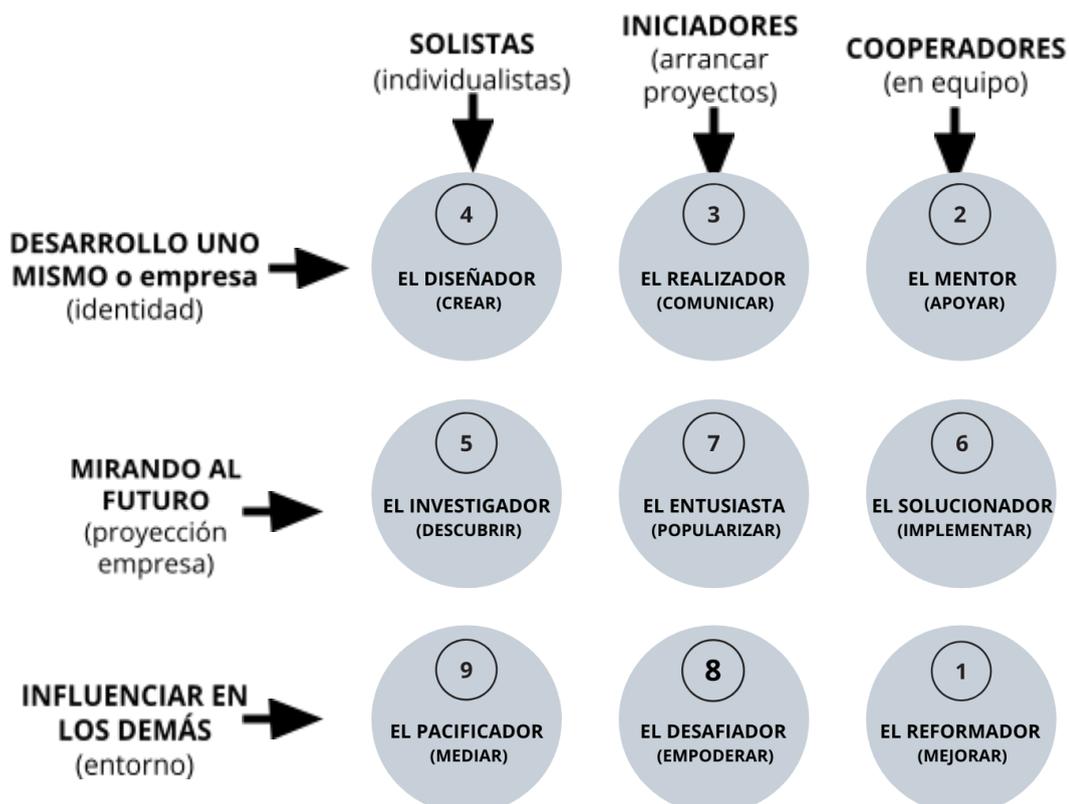
¿QUÉ BUSCAN?	SABOTAJES
<ul style="list-style-type: none"> ① LOS ERRORES ② LAS NECESIDADES ③ LAS OPORTUNIDADES ④ LAS COSAS IDEALES ⑤ LAS INCOHERENCIAS ⑥ LAS CONSPIRACIONES ⑦ LAS CARENCIAS ⑧ LOS ATAQUES ⑨ EL MALTRATO 	<p style="text-align: center;">HIPERPERFECCIONISMO</p> <p style="text-align: center;">OLVIDARSE DE SU IDEA/ATENDER A OTROS</p> <p style="text-align: center;">SER UN CRACK/ OBSESIÓN CON OBJETIVO</p> <p style="text-align: center;">VICTIMISMO POR FALTA/EVITAR LO COMÚN</p> <p style="text-align: center;">SABER MÁS</p> <p style="text-align: center;">LA DUDA/BUSCAR SOPORTE</p> <p style="text-align: center;">DIVERSIFICACIÓN/DISPERSIÓN</p> <p style="text-align: center;">EXIGIR DURAMENTE/CONTROL</p> <p style="text-align: center;">NO PONER LÍMITES/NO ACCIÓN</p>

PROFESIONAL

En lo profesional, los eneatis tipos tienen nombres distintos.

Cada eneatis tipo tiene un rol donde funciona mejor, la estrategia que toda la vida hemos estado construyendo; es a la vez, **nuestra pérdida** y nuestro **talento único**.

Talentos determinados fruto de las estrategias con **tendencias sanas y otras no sanas y un tipo de energía**.



PROFESIONAL

ENEATIPO	POSITIVO	NEGATIVO
1 EL DISEÑADOR	Creador, intuitivo, sensibilidad	Mal humor, hábitos erráticos, victimismo
2 EL INVESTIGADOR	Innovación, experiencia técnica	Falta de comunicación, aislamiento
3 EL PACIFICADOR	Optimista, escucha activa	Negligencia, pasividad, pereza
4 EL REALIZADOR	Pragmática, eficaz, competente	Timings imposibles, buscar crédito
5 EL ENTUSIASTA	Optimismo, motivación, visión holís	Distracción, dispersión, proyectos inacabados
6 EL DESAFIADOR	Líder, fuerza, visión, confianza	Jefa, autoritaria, confrontaciones
7 EL MENTOR	Anticipar necesidades, servicialidad	Favoritismo, manipulación
8 EL SOLUCIONADOR	Confiable, fiel, trabajo en equipo	Procrastinación, culpar a los demás
9 EL REFORMADOR	Control de calidad, estándares éticos	Microgestión, crítica, juicio

PARA, REFLEXIONA y ANOTA

No avances si no tienes las respuestas a estas preguntas

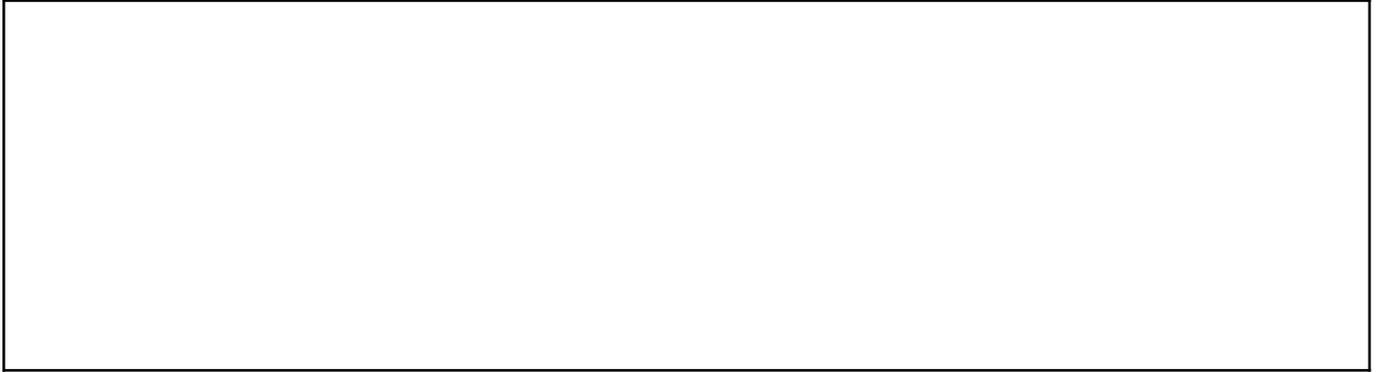


¿Qué eneatipo crees que tienes?

Di con qué eneatipo te sientes más identificada. Si tienes dudas puedes preguntar a personas de tu alrededor lo siguiente: Si tuvieras que ver algún aspecto negativo en mí ¿Cuál sería? ¿Miedo, tristeza o ira? Que te miren a los ojos y que digan qué les transmites.

¿Te sientes identificada con tu eneatispo profesional?

Observa si en lo profesional también te sientes identificada, puesto que eso te ayudará a enfocarte para emprender. Qué función hacer y cómo controlar la parte negativa.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their response to the question above.

BÁJALO A LA TIERRA- ECONOMÍA

¿Para qué?

¿Cuántas personas de éxito no llevan un control en su economía?

9 de 10 empresas fracasan por no hacer un control económico y no tener ingresos recurrentes.

90% de las personas no hacen un control económico

*según revista Forbes

MOTIVOS:

- Para empoderarnos. Llevar las riendas de tu vida:
 1. Para saber lo que hay. ¿A qué tengo que hacerle frente?
 2. ¿Estoy avanzando?
 3. Saber si la empresa es rentable o no.
- Para pasar de modo supervivencia al propósito de vida:
 1. Aprende qué hacer con el dinero. No puedes tenerlo porque no sabes qué hacer con él.
 - . Para poder hacer una previsión de un proyecto.
 - . Para saber cuánto tengo que cobrar por hora y curso/ producto, etc.
 2. Para poder aportar más al mundo.



Supuestos

- Si gano 1500€ pero gasto 1500€, si no quiero ir ahogada debo ganar más o bien sacrificar algún gasto. ¿Qué gastos? ¿Gano más o me sacrifico? Para esto sirve el control económico.
- Creemos que el dinero solo sirve para sobrevivir. Entonces el dinero solo me va a servir para eso. Pero si vemos que el dinero es un elemento más para la fórmula que nos catapulta a expandir tu mensaje y como consecuencia producir más dinero, llegamos más lejos. Por tanto, estaremos en nuestro propósito.
- Para hacer más dinero no se trata de hacer más horas. Gracias a tus talentos y habilidades se te da bien hacer algo. Yo estaré menos tiempo en hacer eso que otro que no se le da bien. El límite está en las horas.
- Para llegar a más gente con esta habilidad, busco la manera de utilizar el dinero que gano de esto para llevar más lejos el mensaje. Ej: Contrata colaboradores, enseña a alguien que tenga esa habilidad, graba un curso online, etc.
- ¿Cómo gano más dinero? HORAS + HABILIDAD. Le añado el DINERO. DINERO+HORAS+HABILIDAD= EXPANDIR (llego más allá).
- No tenemos dinero porque no sabemos qué hacer con él. Nos lo fundiríamos en seguida. Si yo no sé qué hacer con él, para qué tenerlo (creencia). Vamos aprender qué hacer con él.

¿Te sientes identificada con todo lo nombrado en los supuestos y en el para qué? ¿Con cuál?

¿Cómo valorar mi servicio?

3 Factores



TUS COSTES EN LA ACTIVIDAD
No debes vender por debajo de lo que te cuesta

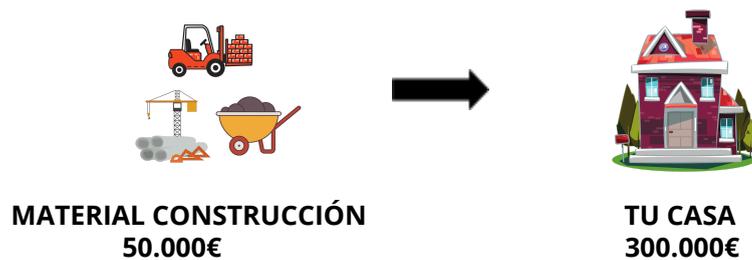


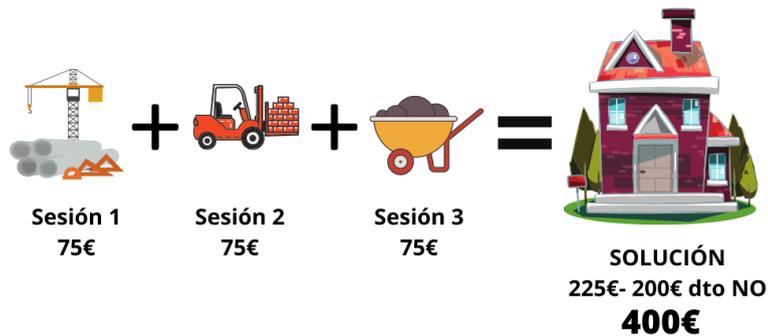
EL VALOR DE LO APORTADO
Desde el punto de vista del cliente, mira el valor de lo que le aportas. Si en 3 sesiones arreglas algo muy grande tiene más valor que el precio por hora.



LO BARATO O GRATUITO
La persona que busca lo barato o gratuito no es tu cliente. No es sesiones de exploración, sino en las sesiones. No valoran tu trabajo ni están comprometidas.

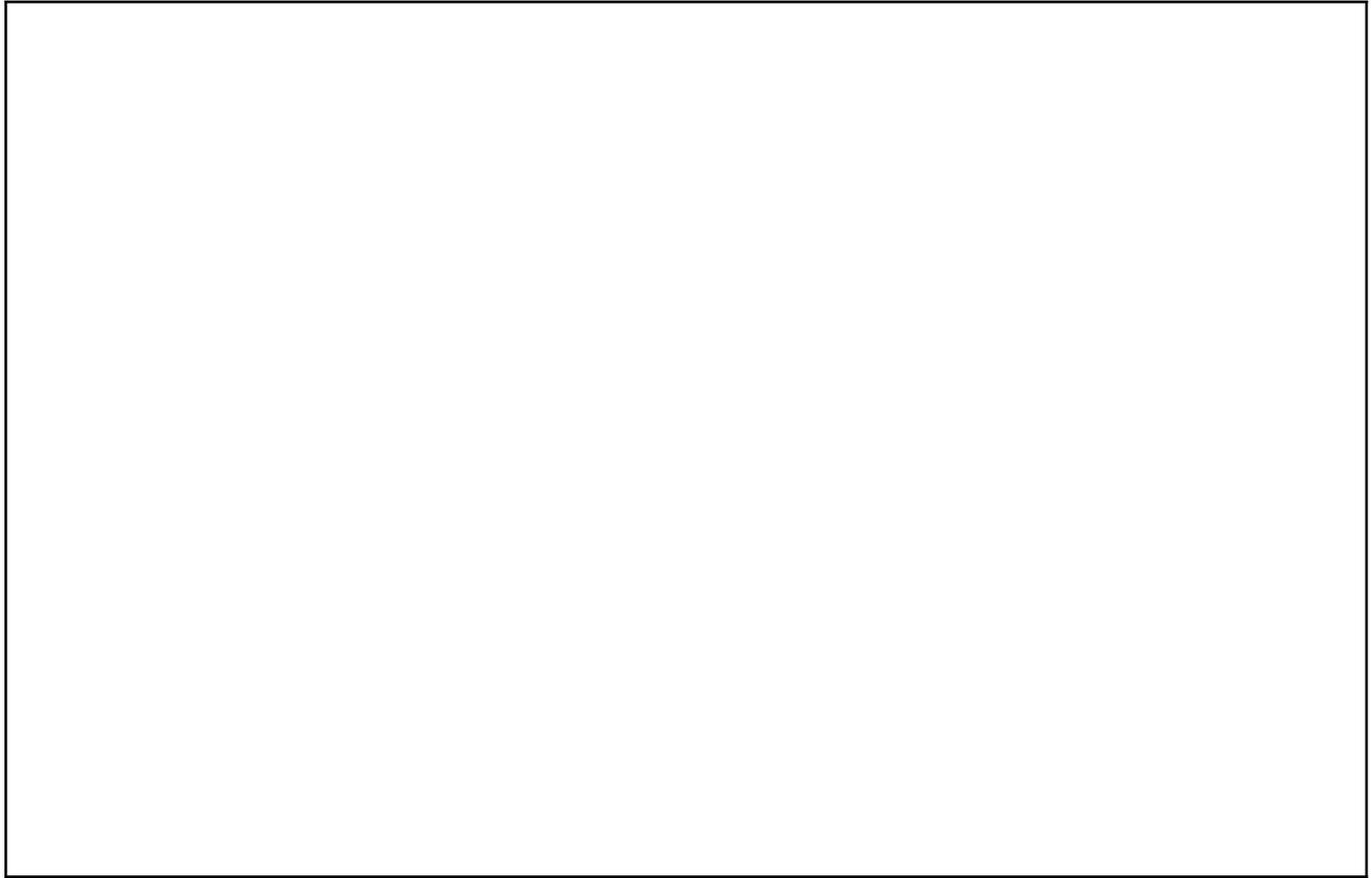
Tu casita





- Lo que se propone aquí en este programa no es que vendas sesiones o cosas sueltas a 50€. Me sale a 45€/hora, lo haré a **50€/hora** → **No**.
- La idea es que tu no vendas el material de construcción sueltos. **TU VENDES LA SOLUCIÓN La casa.** Puede que no lo logre, pero si que se implique. El seguimiento, trabajo extra, ayuda, todo tiene valor, todo forma parte de la casa.
- Si quieres **construir tu propia casa** tienes que comprar el material, pero cuando la construyes ya no tiene el mismo valor; mano de obra, todo el material, planos, licencias, tu toque o diseño a gusto, es mucho más de 50.000€.
- Le podemos dar **valor adicional** si aportas más en función de lo que necesiten y quieran las personas que compren nuestra casa.

Del Método (Casilla 10) mira qué INGREDIENTES TE FALTAN PARA MONTAR TU CASITA.



Vender por horas VS vender en paquete

Vender por horas	Vender en paquete
  	  
CLIENTE NO COMPROMETIDO Se descuelga fácilmente. Busca resultados rápido	AHORRAS TIEMPO No tienes que estar investigando siempre porque no tienes que personalizar. Optimizar y automatizar.
ECONOMÍA INESTABLE Fluctúa, no puedes estabilizarla. Nunca sabes lo que dura el proceso.	ECONOMÍA SANA Reparte los ingresos. No se descuelgan a medio proceso.
DIFICULTA LA VENTA Al ser poco tangible es difícil de vender. El cliente no lo valora.	TANGIBILIZA EL SERVICIO No es el ladrillo solo. Si le damos forma al servicio y un precio fijo, el cliente tiene la sensación de comprar algo "real" y con valor (todos los ingredientes).

Mi nómina ¿cómo te valoras?

¿Cuáles son los costes de tu proyecto?

- Nunca se tienen en cuenta los costes de tu NÓMINA.** Lo que más pesa es la mano de obra.
- Es necesario saber este coste para incluirlos en los gastos de la empresa. **NÓMINA + GASTOS PROFESIONALES** → tiene que cubrir la empresa.

EJERCICIO

- LISTA DE GASTOS- Mi nómina (gastos mensuales a nivel personal)
- LISTA DE GASTOS DESEADOS (gastos mensuales a nivel personal)
- LISTA DE GASTOS PROFESIONALES (si ya tienes en marcha proyecto o medio)

Añadir mi nómina y extraer de ahí el precio hora:



- Incluye mis gastos personales deseados
- El precio/hora desorbitado es el bueno; es el que detona las alergias y las desafía

DEBE SER CREÍBLE, SINO NO TE DARÁ IMPULSO.

- ★ **Cobrar la última en la empresa es un gran FALLO. Si yo me desmotivo, me desfondo y la empresa se hunde aunque cobren los demás.**
- ★ **Tienes que tener ASEGURADA tu nómina.** Al no cobrar te obliga a buscarte la vida por otros caminos y abandonar el proyecto. Busca la manera de que tu nómina esté cubierta desde el principio.

<i>Mi nómina</i>	<i>Lista de gastos deseados</i>	<i>Lista de gastos profesionales</i>

Gastos mensuales	DESEADO	ACTUAL
Desplazamiento		
Gasolina	100,00 €	30,00 €
Peajes	35,00 €	11,00 €
Metro		
Tren	50,00 €	
Casa		
Alquiler / hipoteca	800,00 €	0,00 €
Luz	45,00 €	0,00 €
Agua	25,00 €	0,00 €
Gas	35,00 €	0,00 €
Seguro	25,00 €	0,00 €
Comida super	300,00 €	106,78 €
Ropa	200,00 €	50,00 €
Seguros	0,00 €	0,00 €
Salud (Terapeutas, médicos, medicina...)	100,00 €	130,00 €
Gastos de la casa (muebles, objetos, reparacion)	100,00 €	0,00 €
Gastos personales	300,00 €	270,00 €
Salir		
Cine	40,00 €	0,00 €
Cena	100,00 €	0,00 €
Comida	100,00 €	0,00 €
Desayuno-Merienda	50,00 €	0,00 €
Ocio (bar, pub, etc)	100,00 €	0,00 €
Ocio-formación		
Libros	100,00 €	20,00 €
Gim (baile)	70,00 €	0,00 €
Total gastos mensuales	2.675,00 €	617,78 €
Gastos anuales:		
Formación en Diseño Humano	0,00 €	0,00 €
Viaje a Roma	700,00 €	0,00 €
Retiro de Semana Santa	0,00 €	0,00 €
Seguro Coche	220,00 €	204,94 €
Vacaciones Julio con los niños	0,00 €	0,00 €
Total gastos anuales	920,00 €	204,94 €
MI NOMINA (mensual)	2.751,67 €	634,86 €
	Este es el que cuenta	

Tipos de costes

→ **DIRECTOS** Puedo aplicar directamente a un curso o producto, yo puedo repercutir directamente

- Alquiler de una sala
- Material para un curso
- dietas y desplazamientos



→ **INDIRECTOS** Son costes más divididos, no sabes qué parte es para un curso o producto u otro. Cuando más crece la empresa más crece el coste indirecto

- Marketing general
- Material de oficina
- Luz, agua, ...
- Nómina personal



→ **ESTRUCTURALES** Parecido al indirecto; no se puede repercutir en una cosa en concreto, pero es fijo.

- Préstamos
- Alquiler local
- seguros



Escribe los costes que tienes o puedas tener

<i>Directos</i>	<i>Indirectos</i>	<i>Estructurales</i>

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JU
GASTOS						
Gasto Directo (talleres/sesiones)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Alquiler sala puntual						
Impresión dosieres						
Impresión libros						
Dietas y desplazamientos						
Previsión						
Gasto Indirecto Marketing	28,89 €	0,00 €	100,00 €	149,47 €	111,15 €	
Uolala						
Publicidad en Facebook			100,00 €	149,47 €	111,15 €	
Google Adwords						
Hosting y dominios	28,89 €					
Publicidad en papel						
Previsión						
Gasto Indirecto Dietas y Desplazamien	23,10 €	40,90 €	7,70 €	0,00 €	0,00 €	
Metro		2,40 €				
Gasolina						
Tren	23,10 €	38,50 €	7,70 €			
Desayunos						
Comidas						
Previsión						
Gasto indirecto Formación	0,00 €	0,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	
Curso "x" / formacion / taller						
Formación de gestión y marketing			60,00 €	60,00 €	60,00 €	
Previsión						
Gasto indirecto Mano de obra	2.826,67 €	2.751,67 €	2.751,67 €	2.821,67 €	2.931,67 €	2.751,67 €
Mi nómina (de otra pestaña)	2.751,67 €	2.751,67 €	2.751,67 €	2.751,67 €	2.751,67 €	2.751,67 €
Mis trabajadores (de otra pestaña)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	180,00 €	
Mis colaboradores (de otra pestaña)	75,00 €	0,00 €	0,00 €	70,00 €	0,00 €	
Previsión						

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JU
Gasto Indirecto General	48,39 €	54,24 €	65,22 €	102,38 €	138,74 €	
Material oficina variado						
Gas						
Agua						
Luz						
Comisiones Plataformas (Stripe, Paypal)					17,33 €	
Comisiones CaixaBank (web, cuenta)	0,25 €			15,00 €	15,00 €	
Internet-movil	36,00 €	36,30 €	36,00 €	36,00 €	36,00 €	
Gastos de informática					30,00 €	
Gastos de envío libros		5,50 €		22,00 €	11,00 €	
Plataforma de cursos online						
Plataforma zoom para sesiones			16,93 €	16,93 €	16,93 €	
Plataforma de webinars						
Plataforma Canva	12,14 €	12,44 €	12,29 €	12,45 €	12,48 €	
Previsión						
Gasto estructural	67,54 €	67,54 €	67,54 €	149,68 €	149,68 €	
Alquiler local						
Autonomos	67,54 €	67,54 €	67,54 €	149,68 €	149,68 €	
Seguro local						
Seguro Responsabilidad Civil						
Previsión						
Deuda	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	
Hipoteca						
Crédit Escuela para Terapeutas/portátil	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	
Renting / leasing						
Previsión						
Impuestos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	57,97 €	
IRPF					57,97 €	
IVA						
Residuos						
Previsión						
TOTAL GASTOS	3.094,59 €	3.014,35 €	3.152,13 €	3.383,20 €	3.549,21 €	

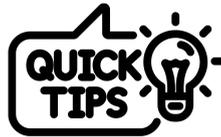
4 fases para bajar a la tierra

1. **Traerlo a la materia** crea tu excel de control económico y observa qué necesitas para llegar a tener lo que has puesto
2. **Pásalo por el cuerpo** Observa la reacción de tu cuerpo mientras lo estás haciendo.
3. **Comprueba** que es realmente lo que deseas y mereces y además que es creíble para ti.
4. **Técnicas manuales** calcula al estilo "cuenta de la vieja" si te cuadra y qué debes revisar en tu excel de control económico.

ESTE PROCESO ES CÍCLICO. CADA VEZ IRÁS AUMENTANDO CONFORME HAGAS MÁS RONDAS.

TIPS

- Pregúntate; ¿Cuánto puedes cobrar?
- Trabajo según lo que quiero cobrar (X 10 trabajo→ resultado %100) Ojo no en horas sino en valor.
- Aprende hacerlo todo en tu empresa, aunque no te dediques al 100%. Ojo si algo te frustra mucho te va a frenar, si delegas mucho te subirán los gastos.
- Observa la manifestación del tablero del árbol de los sentimientos.



¿Con quién puedes colaborar?

Imagínate tu proyecto a lo grande.

- ★ ¿Qué es aquello que no podrás abarcar por cantidad de trabajo? ¿Quién puede hacerlo por ti?
Ejemplo: Haces 100 facturas en vez de 10 → Gestoría

<i>Actividad</i>	<i>Colaborador/a</i>

- ★ ¿Qué es aquello que cuando crezcas necesitará ser de más especialización y tú no podrás hacer?
¿Quién puede hacerlo?
Ejemplo: Marketing Online (redes sociales, seguimiento) → Colaborador/a

<i>Actividad</i>	<i>Colaborador/a</i>

¿Qué puedes mejorar?

- ★ ¿Qué es aquello que puedes automatizar? ¿Cómo? Aquellas funciones que puedes automatizar y optimizar tu tiempo. Es lo que sueles pensar “debería tener a alguien haciendo esto...” o “ Qué pesado y engorroso es hacer esto..”
Ejemplo: cálculo y control económico → Excel o software en gestión.// Email marketing→ plataforma de envío de correos.

<i>Proceso automatizar</i>	<i>¿Cómo?</i>

Expansión

- ★ ¿Cómo puedes llegar a más gente? ¿Cómo puedes mandar tu "MENSAJE" a más personas? ¿Qué se te ocurre?



PLANIFICACIÓN

¿QUÉ PUEDO HACER HOY PARA ACERCARME A MI META?

- **metas bien definidas** → tener muy claro que es lo que quieres.
Hay dos tipos de metas; las próximas, a **corto plazo** y las más lejanas, a **largo plazo**
- Fija 3 metas a corto plazo. (En nuestro plano físico sería menos de 1 mes). Añade una fecha.
- Fija 3 metas a medio plazo, no muy lejanas. (En nuestro plano físico sería unos 3 meses). Añade una fecha.
- Fija 3 metas a largo plazo, larga vista. (En nuestro plano físico sería de 1-5 años). Añade una fecha.
- ☐ **Anota de nuevo las 3 metas a corto plazo, esta vez con muchos detalles. Haz lo mismo con las otras dos tipos de metas.**
- ☐ **ES IMPORTANTE QUE ESCRIBAS TUS MOTIVOS. EL MOTIVO SI IMPORTA Y MUCHO.**
- ☐ **¿Por qué te lo mereces.**

A PARTIR DE AQUÍ TOMA ACCIÓN!! VE AL EXCEL DEL PLANIFICADOR CUÁNTICO Y RELLENA



Planificador Cuántico

	
DEFINIR METAS:	ESCRIBE TU SUEÑO:
- 3 METAS CORTO PLAZO (MAX UN MES):	- Lista de ¿POR QUÉ NO TE LO MERECEES? (puedes hacerlo en una hoja a parte para quemar y tirar al agua)
- 3 METAS MEDIO PLAZO (3 MESES):	- Lista de ¿POR QUÉ SÍ TE LO MERECEES?
- 3 METAS LARGO PLAZO (1-5 AÑOS):	RESPONDE: ¿Cuánto te mereces tus sueños? ¿Cuánto crees que debes de tomar de acción para lograrlo? ¿Qué tiempo, dedicación y dinero crees que puedes invertir en tu sueño? ¿Cuántas acciones vas a tomar?
DETALLAR 3 METAS CORTO PLAZO (MAX UN MES):	
	RESPONDE: ¿Cómo lo harás? ¿Quién te guiará a hacerlo? ¿Qué profesional? ¿Qué resultados tiene ese profesional?
MOTIVOS:	
	A PARTIR DE AQUÍ
	¡¡¡ TOMA ACCIÓN!!!

Las metas a corto

→ A diario puedes usar más cómodamente **Google Calendar** u otras aplicaciones para tu día a día.



Planifica tu Proyecto

➤ Tanto si haces **cursos** cómo si vendes algo tienes que **planificar según tu estrategia**. De tu **método** creado vamos a llevarlo a un plan de acción.

UTILIZAREMOS EL CHECKLIST PARA HACER TODOS LOS PASOS- Excel Taller o Curso

ES IMPORTANTE LLEVAR ESTE CONTROL PARA HACER LOS LANZAMIENTOS Y NO SALTARTE NINGÚN PUNTO.

★ El checklist nos permite observar qué se repite y qué hay que modificar. A veces es bueno para revisar la estrategia y así poder cambiarla según tus resultados.

A screenshot of an Excel spreadsheet titled 'Plantilla Checklist Taller o Curso'. The spreadsheet has columns A, B, and C. The content is organized into sections for each week of a course. The first section is '1ª SEMANA' with tasks like 'Esquema (puntos clave del taller o curso)', 'Título', 'Segmento (A quién va dirigido)', 'Descripciones publi (textos)', and 'Imágenes campaña'. The second section is '2ª SEMANA' with tasks like 'Preparar material (vídeos, carteles, artículos, etc)', 'Elegir qué (charla, curso, taller, reto)', 'Elegir dónde', and 'Dar de alta de todo (agenda, redes, colgar carteles)'. The third section is '3ª SEMANA' with tasks like 'Imprimir para carteles' and 'Poner en marcha la publi face * Remarketing para las personas que no llegaron a la thank you page la última vez Checklist publi Face'. The fourth section is '4ª SEMANA' with tasks like 'charlas, reto, taller (pasar hojas de feedback y hoja de contenido)'. The fifth section is '5ª SEMANA' with tasks like 'seguimiento (contactar con todas las personas interesadas) * Recuperar excel y preguntar de nuevo si están interesadas' and 'cierre de grupo y sesiones'. The sixth section is '6ª SEMANA' with the task 'Inicio Curso/ documentos'. The spreadsheet also shows a menu bar with options like 'Archivo', 'Editar', 'Ver', 'Insertar', 'Formato', 'Datos', and 'Herramientas', and a status bar at the bottom showing 'Predetermi...'.

Seguimiento de Clientes

- Es la **clave** para que la estrategia funcione. **Cuanto más cercano y personalizado mucho mejor.**
- Volviendo al ejemplo del **jardín**, si quieres que las mariposas vengan a tu jardín debes plantar las flores que les gusta. Pero para ello es importante saber que las mariposas deben confiar en ti. Al principio no te conocen. Vendrán a ver y luego se irán. Otro día se quedarán más rato y así poco a poco estarán en el jardín y gozarán de él.
- **Para generar esa confianza** tienes que tener un **contacto**, una atracción y luego ayudar a resolver dudas o acompañarles a que experimenten el jardín. Vendría a ser el mismo ejemplo de cuando te gusta una persona y no sabes si llamar tu o esperar. El seguimiento de clientes es hacer esa llamada y tener ese encuentro.

Ojo! Puede que salgan las alergias; ¡Uy yo no llamo! ¿Qué pensará de mí? Parezco desesperada....blablabla

RECUERDA QUE EL MIEDO ES UN INDICADOR DE QUE VAS POR BUEN CAMINO

(Rellena excel de seguimiento de clientes si es que ya tienes algunos)



¿Cuándo y dónde se aplica?

An infographic with a pink background and stars, divided into three columns. Each column has an icon and a list of points.

EN LA INSCRIPCIÓN A TUS ACTIVIDADES	A LAS PERSONAS INTERESADAS EN TUS SERVICIOS	A TODA TU COMUNIDAD, TUS SEGUIDORES
<ul style="list-style-type: none">• Para asegurar asistencia• Avisar de nuevas ediciones	<ul style="list-style-type: none">• Asistentes actividades de confianza con interés• A las que mostraron interés en otras actividades.• A las que contactan contigo por otros canales	<ul style="list-style-type: none">• A los que ya son clientes, nutrirlos ofertas exclusivas.• A los que aún no son clientes, mandarles contenido de valor.

Fidelización de Clientes

- Es tan importante la venta, como el seguimiento como la fidelización de los clientes.
- A tener en cuenta:
 - **OFRÉCELE PRODUCTOS EXCLUSIVOS**
 - **OFRÉCELE OFERTAS EXCLUSIVAS DE NUEVOS PRODUCTOS**
 - **PRIORÍZALOS, OFRÉCELES ANTES QUE AL RESTO LOS PRODUCTOS NUEVOS**
 - **CREA COMUNIDAD QUE FORMEN PARTE DE TU PROYECTO**
 - **CONOCE A TU CLIENTE, CREA CONFIANZA CON ÉL.**
 - **PÍDELE FEEDBACK PARA MEJORAR TUS PRODUCTOS**
 - **MANTENLE INFORMADO DE TUS NOVEDADES, NEWSLETTER, ETC**
 - **TRANSMITE TUS VALORES. HAZLOS VISIBLES.**



Economía

- Es muy importante llevar un control económico para saber a qué atenerte.
- Es necesario que de las listas de los costes y nómina que creaste en la casilla anterior, ahora lo coloques en un excel.

OJO! Si quieres utilizar el mío, no rellenar sin ver las instrucciones en el vídeo porque contienen fórmulas y pueden borrarse sin querer.

También puedes crear tu propio excel según tu proyecto o bien tener un programa de contabilidad.

Financiación

- “No tengo dinero” es la frase número 1 que todas las personas dicen. Es la creencia que más limita. Observa que hay detrás de ella.
- Hay varias maneras de conseguir dinero:
 - **CROWDFUNDING** → Financiar a través de la multitud. Coges dinero de varias personas haciendo una solicitud masiva.
 - **BANCOS** → Ojo con las deudas, deben ser óptimas. Aquí también solemos tener resistencias o alergias para acudir.
 - **BANCA ÉTICA** → Financian proyectos éticos y solidarios con un beneficio social.
 - **MICROCRÉDITOS** → Préstamo de pequeña cuantía que no tiene acceso al sistema financiero tradicional. Los ofrecen algunos bancos.
 - **INVERSORES EXTERNOS** → A través de alguna plataforma de capital de riesgo o inversiones particulares.
 - **SUBVENCIONES** → Según qué proyecto. Algunas entidades subvencionan proyectos o préstamos sin

garantías ni avales.

- **CAPITALIZAR EL PARO** → Pedirle al INEM el adelanto de lo que se le debe como prestación por desempleo en un único pago para financiar tu proyecto.
- **AMIGOS Y FAMILIA** → Es una opción muy eficaz y rápida. Puedes pactar condiciones a cada uno. Preséntales tu proyecto, a veces tenemos miedo o vergüenza a hacerlo y luego resulta que están encantados de ayudarte.



Facturación

- Para poder cobrar de un cliente es necesario facturar y declarar los ingresos.
- Existen varias formas para facturar y cobrar a tus clientes:
 - **COOPERATIVA** → Para arrancar esta bien. Es una empresa que factura por ti. Es decir, la factura que emites a tu cliente está a nombre de la cooperativa. Tu evitas pagar los autónomos. A cambio pagas una cuota que cubre los gastos de gestión y seguridad social. Ojo con las cooperativas, están en la frontera de lo legal y lo ilegal. Debes mirar que sea todo de forma legal. Asesórate con un buen abogado.
 - **AUTÓNOMO** → Es como una Microempresa. Facturas a tus clientes, a cambio pagas una cuota mensual a la seguridad social. Tienen que pagar el IVA trimestral y las retenciones. A partir de ciertas cantidades ingresadas es mejor hacer S.L.. Se paga más IRPF cuando más se cobra. En caso de quiebra responde con sus bienes.
 - **EMPRESA** → Entidad que permite funcionar como un autónomo. La diferencia está en que el socio tiene responsabilidad limitada, no responde con su patrimonio. Tiene grandes costes para darte de alta y de gestión. Pagan tan solo un 25% de impuesto de sociedades y el autónomo paga más en IRPF. Más facilidad en la financiación. La empresa responde en caso de catástrofe.



Pasos a seguir a partir de aquí.... ¿Y AHORA QUÉ?

1. **TERMINA DE DEFINIR TU SEGMENTO**
2. **CREA TU MÉTODO**
3. **¿CUÁL ES TU MENSAJE? ¿CÓMO TRANSMITIRLO? EMBUDO DE VENTAS**
4. **VALORACIÓN (Precio/hora)**
5. **CREA TU NÓMINA Y COSTES**
6. **INGREDIENTES PARA MONTAR TU CASITA (qué necesitas para montar tu negocio)**
7. **PLANHÁBITOS (instaura nuevos hábitos y planifica con excel y app)**



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



¿Cómo te ha resultado la planificación?

Después de hacer o rellenar toda la planificación di si te ha resultado difícil hacerlo y qué crees que te ha costado más hacer. ¿Sientes resistencias o alergias tuyas?

¿Crees que lo puedes instaurar todo en tu vida?

De aquello que has ido poniendo en tu plan de acción di si crees que es posible poder llevarlo a cabo o quizás puedes procrastinar, distraerte o resistirte a algo en concreto.