

HOJA DE TRABAJO PARA IDENTIFICAR TU GRAN IDEA

¿Cómo evaluar tus ideas de negocios digitales y validar la temática perfecta para tu próximo negocio online?

En este training Fast Track te voy a explicar:

- ¿Por qué es fundamental validar tu idea de negocio antes de crear tu negocio?
- ¿Por qué obsesionarse únicamente con la rentabilidad de tu negocio es una mala idea?
- Las 3 formas de posicionarse como “experto” sin tener que mentir a nadie

Estoy seguro de que estás impaciente por descubrir todo lo que necesitas para poder elegir el mejor nicho posible para ti.

¿Preparado? Venga, empezamos.

UN PAR DE CONSEJOS ÚTILES PARA GUIARTE EN ESTE TRAINING DIY

¿Para quién está pensado este training?

Este training es para ti si:

1. Quieres crear un negocio online, pero no has empezado aún porque no tienes ideas de negocio o tienes demasiadas ideas de negocio.
2. Has empezado mal con tu negocio online. Quizás hayas montado un blog y no estés consiguiendo resultados: ni visitas ni ventas. Entiendes que algo has hecho mal y ahora te lo tomas mucho más en serio para no repetir este mismo y costoso error.

¿Cómo empezar?

Primero, lee con atención todos los materiales de este training. Es una primera lectura que te va a permitir entender los conceptos clave. No intentes hacer los ejercicios aún, tan solo haz una primera lectura.

Luego haz los ejercicios.

Deja madurar las ideas 24 horas.

Vuelve a repasar los ejercicios.

Ya deberías tener más claro el mejor candidato posible para tu futuro negocio online.

Mucho cuidado con las dudas perpetuas.

Pensar demasiado nunca es bueno. Si realmente quieres avanzar en tu propósito de crear un negocio, necesitas cuanto antes montar un prototipo y empezar a trabajar ya con el mercado y con inputs reales.

¿POR QUÉ ES FUNDAMENTAL VALIDAR TU IDEA DE NEGOCIO ANTES DE LANZAR TU NEGOCIO?

Estamos al inicio de tu viaje como emprendedor digital.

Es una cuestión fundamental la que tenemos que analizar en este training, porque, si no resuelves este tema hoy, puede que tardes entre 6 y 12 meses antes de darte cuenta de que el negocio que has montado no funciona. Y, para entonces, ya habrás malgastado seguramente mucho dinero, mucho tiempo y habrás dejado en este camino muchísimas ilusiones.

Peor aún, puede que tu negocio ande a medio gas... pero NO te guste y te encuentres atrapado en un mal negocio.

Por eso, para mí, este training es un training fundamental.

Además, te lo voy a plantear de forma muy práctica.

Es un training orientado a la acción, que está basado en ejercicios.

De hecho, te he preparado una hoja de trabajo y una hoja de evaluación de tus ideas.

¿POR QUÉ OBSESIONARSE ÚNICAMENTE CON LA RENTABILIDAD DE TU NEGOCIO ES UNA MALA IDEA?

Hay una frase de Steve Jobs que me gusta. Jobs nos dice que *“la única forma de hacer un gran trabajo es amar lo que estás haciendo. Con lo cual, tienes que encontrar algo que ames”*.

Pero, como suelo decir, la pasión sin valor tan solo genera frustraciones.

Por lo tanto, necesitas equilibrar el valor que puedes aportar al mercado con el interés que tienes en estas actividades, tu pasión.

Porque, por ejemplo, si hay algo en lo que eres muy bueno y crees que puedes aportar mucho valor al mercado, que además es un tema rentable y crees que hay gente que está dispuesta a pagar por este tema, perfecto.

Pero si este tema te aburre profundamente, el riesgo es que te quemes porque no te gustan tus clientes o porque te está costando demasiado crear estos contenidos que aportan valor a tu audiencia.

Por tanto, si eliges un tema que te aburre, aunque sea en un nicho super rentable, te garantizo que vas a hartarte del proyecto bastante pronto.

De hecho, por eso, hay tantos blogs que están abandonados en estos momentos en el mercado.



Estos 3 elementos definen los 3 pilares de la hoja de trabajo que te he preparado para ayudarte a evaluar a tus ideas.

PASO 1 - LA TORMENTA DE IDEAS INICIAL

Te voy a proponer ya una primera tarea.

Hacer una tormenta de ideas.

Ponte en un sitio tranquilo con una hoja A4, un bolígrafo o un lápiz, e idealmente unos post-its pequeños. Ve anotando las ideas que nacen de una tormenta de ideas.

Tiempo: 20 minutos.

Quiero que en este momento escribas en esta hoja todo lo que se te ocurra (si quieres trabajar en un cuaderno también puedes hacerlo).

Plantéate las siguientes 14 preguntas para activar tu mente:

1. Si tuviese que escribir un(os) libro(s) de no ficción, ¿sobre qué temática(s) lo haría?
2. Si tuviese que crear un(os) training(s), ¿sobre qué temática(s) lo haría?
3. En el trabajo, ¿para qué temas acuden a ti los compañeros en busca de que les eches una mano?
4. ¿Sobre qué tema te has especializado en el trabajo? ¿Ventas, RRHH, Marketing, etc.? Intenta ser lo más preciso posible. Ejemplo: Experto en temas de Business Intelligence con la herramienta PowerBI de Microsoft. Todos tenemos un área de especialización.
5. ¿Qué software(s) dominas porque los has usado durante años?
6. ¿Qué libros de no ficción sueles comprar?
7. ¿Qué trainings/masters has comprado porque te encanta esta temática?
8. ¿Qué actividades haces tanto que tu pareja se queja de la poca atención que le prestas de vez en cuando (deporte, música, meditación, escritura creativa, dibujo, aprender idiomas, bricolaje, etc.)?
9. De forma general, ¿en qué te gastas el dinero? Allí suelen estar tus pasiones.
10. ¿En qué conversaciones sueles destacar porque sabes mucho más que los demás?
11. ¿Has pasado por una experiencia difícil que ahora has superado con éxito (divorcio, despido, etc.)?

12. ¿Qué miedos y/o enfermedades has superado en la vida (y podrían afectar a más personas)?
13. ¿Quién es tu mentor (= a quién quieres emular)? De mayor quisieras ser como “XYZ” (piensa en lo que vende XYZ, su temática de referencia).
14. De niño, ¿qué soñabas ser?
15. Si tuvieses que mantener una actividad profesional cuando te jubiles, ¿cuál sería?

Deja surgir y fluir tus ideas, apúntalas en unos post-its, una idea por post-it, sin aplicar ningún filtro por ahora.

EJERCICIO - HAZ LA TORMENTA DE IDEAS

Objetivo: de 5 a 20 posibles ideas.

Todas estas ideas deben basarse en conocimientos que ya has adquirido o, en el peor de los casos, que estás adquiriendo en estos momentos.

PASO 2 - ORDENA TUS IDEAS

Vamos a trabajar estas ideas que has identificado y a tratar de ordenarlas primero en tres sub-listas. Imagínate a la cabeza de un negocio relacionado con esta temática. ¿Cómo de cómodo/incomodo te sientes?

#1 - Primera sub-lista de habilidades profesionales: habilidades, software, herramientas, técnicas, etc.

TOP IDEAS ENTORNO PROFESIONAL	NOTA (1 Incómodo – 10 Muy cómodo)
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

#2 – Segunda sub-lista: hobbies y pasiones.

TOP IDEAS HOBBIES & PASIONES	NOTA (1 Incómodo – 10 Muy cómodo)
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

#3 – La tercera lista es la de habilidades personales: vivencias personales que hayas podido tener.

TOP IDEAS EXPERIENCIAS VITALES	NOTA (1 Incómodo – 10 Muy cómodo)
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

EJERCICIO - VALORA TU INTERÉS, IDEA A IDEA

Una vez que has reordenado esta tormenta inicial en tres listados, quiero que vayas poniendo una nota de 1 al 10 en función de tu interés por cada temática que te ha salido en estos listados.

El 1 es que te aburre mucho y el 10 es que te encanta y que puedes estar hablando de ese tema durante horas.

3 FORMAS DE POSICIONARSE COMO "EXPERTO" SIN TENER QUE MENTIR A NADIE

Es fundamental que entiendas, desde ya, que en Internet la gente no busca superhéroes.

La gente busca personas auténticas.

No quiero que finjas, no quiero que mientas, porque, sinceramente, no es necesario.

Es mucho mejor ser transparente y honesto con tu audiencia: este soy yo, no tengo más caras, esto es lo que estoy haciendo y esto es lo que comparto contigo.

Mucha gente te dice de pretender (ser exitoso) hasta lograrlo de verdad.

No hagas eso.

La gente lo va a sentir y te va a pillar y, además, tú te vas a sentir mal por engañarla.

Te voy a presentar ahora tres formas de posicionarte en el mercado sin tener que mentir ni manipular a tu audiencia.

POSICIONAMIENTO NÚMERO UNO: EL "EXPERTO".

Un experto, según Malcolm Gladwell en su libro "The Tipping Point", es alguien que ha dedicado más de 10.000 horas a un tema.

Entonces, si llevas cinco años trabajando full time en un tema muy concreto, puedes considerarte como un experto.

O, si tienes una afición en la que llevas de forma obsesiva 20 o 25 años, es posible también que hayas llegado a esta bolsa de 10.000 horas de trabajo.

Si es tu caso, es factible para ti posicionarte como experto y hablar de temas muy muy complejos.

Pero, cuando arrancas, no necesitas ser experto para tener un blog y tener éxito. Puedes hacerlo de otras formas. Sigue leyendo.

LA SEGUNDA FORMA DE POSICIONARTE ES COMO FACILITADOR (O "CURATOR").

El "curator" en inglés, es un "facilitador".

El "facilitador" es alguien que, en vez de producir contenidos él mismo -quizás esté produciendo contenidos, pero en poca cantidad-, lo que está haciendo es agrupar, validar y seleccionar los mejores contenidos de su nicho de mercado y los vuelve a compartir.

Haciendo esto, estás seleccionando y filtrando los contenidos y, con ello, haces ganar tiempo a la gente que te lee, porque siempre va a acceder a las mejores informaciones de tu nicho.

Además, como "facilitador" tienes una excusa obvia para contactar con los creadores de los contenidos que tú destacas en tu propio blog.

Con lo cual, es una fantástica forma también de hacer networking.

Por tanto, no descartes empezar como "facilitador", si no te sientes del todo cómodo con el posicionamiento como "experto".

Sobre todo, si te da bien relacionarte con los demás.

LA TERCERA FORMA DE POSICIONARTE ES COMO APRENDIZ ABIERTO O 2.0

Esta tercera opción aplica de maravilla cuando estás aprendiendo tú mismo una temática.

Se trata de un posicionamiento que he llamado "el aprendiz abierto" o "el aprendiz 2.0", en el que lo que compartes en tu blog es lo que estás aprendiendo tú mismo en esos momentos.

Y, ya cuando van pasando los meses, tu propio expertise se habrá consolidado.

En este caso, deberías poner el foco en los más novatos.

Debes saber que el 98% de cualquier mercado está compuesto de novatos que ni siquiera ha leído un libro sobre tu temática.

Tú llevas muchos libros leídos y seguramente otros muchos trainings completados. No hagas caso al impostor que todos llevamos dentro.

Además, tu cercanía a estos novatos te va a permitir ayudarles y conectar mejor con ellos. Un superexperto que a lo mejor lleva años hablando de estos temas se aburre con los novatos. Y ellos lo sienten.

En consecuencia, posicionarte como el "aprendiz 2.0" no es arriesgado y sí es muy inteligente, porque has eliminado toda presión.

EJERCICIO - ELIGE TU ABORDAJE Y VALORA TU CAPACIDAD DE APORTAR VALOR

Apunta el abordaje que vas a seguir: _____

¡ENHORABUENA!

Ya tienes algunas ideas de negocios online basados en tus talentos.

Has progresado hacia tu meta.

Te felicito.

Y te invito a que sigas en esta misma dinámica en nuestro training [Reinvención Knowmada](#)

Si buscas un acompañamiento y quieres hacer la ruta en grupo, acompañado por otras personas que se están reinventando en estos momentos en el mundo digital, este training es para ti.

Y te hacemos una oferta increíble en la página siguiente:

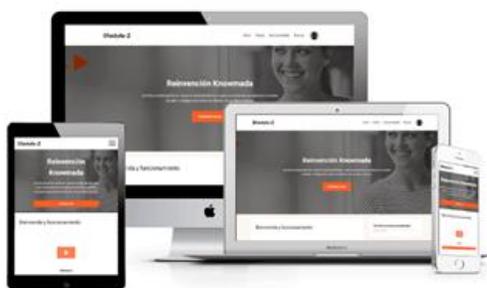
APÚNTATE AL TRAINING REINVENCIÓN KNOWMADA

lifestyle•2

Construye un negocio online que ames. Vive la vida de tus sueños.

TRAINING REINVENCIÓN KNOWMADA

¿CÓMO TRANSFORMAR TU TALENTO EN UN NEGOCIO ONLINE QUE AMES PARA PODER VIVIR LA VIDA QUE DESEAS?



CON EL TRAINING REINVENCIÓN KNOWMADA TENDRÁS ACCESO A TODO LO SIGUIENTE:

1

Acceso de por vida al Training – (Valorado en 2.000€)

Todos los materiales de hoy, y las mejoras y nuevos materiales de futuro. ¡Con nuestra caja de herramientas!

2

Soporte hasta que consigas resultados – (Valorado en 2.000€)

Podrás disfrutar del soporte grupal hasta conseguir tus primeros clientes. Queremos asegurarnos de que, sí o sí, consigas resultados.

3

5 Aceleradores increíbles – (Valorado en 2.000€)

- 📌 25 plantillas de contenidos para Emailing & RRSS.
- 📌 Plantillas de mensajes para la Prospección Digital con las que contactar a posibles clientes.
- 📌 Guión de venta por teléfono, para cerrar el mayor número de ventas posibles.
- 📌 Una web autoinstalable llave en mano (en menos de una tarde tendrás tu propia web lista).
- 📌 Tu plan de acción paso a paso, para que sepas en cada momento qué tienes que hacer. Tu plan de acción paso a paso, para que sepas en cada momento qué tienes que hacer.

4

5 Bonus increíbles – (Valorado en 2.000€)

- 📌 "Dispara tus suscriptores Email"
- 📌 "Killer Lives", el arte de los directos en RRSS que generan resultados
- 📌 "Instagram con 20 minutos al día"
- 📌 "FB Booster", cómo llenar tu agenda de llamadas invirtiendo 25 € y 15 minutos en FB Ads.
- 📌 "Productividad Inmediata", recupera 3 horas al día, de la noche a la mañana

El valor total de este pack formativo es de 8.000€ + impuestos. Normalmente lo vendemos abierto al público por 2.000€ + impuestos. **Tú te lo puedes llevar ahora por 1.000€ + impuestos**

WWW.PASOSIGUIENTE.CO