



pasos para crear

una **MARCA PERSONAL** que

enamore a tus clientes y

destaque tu autenticidad

Para coaches, psicólogos y terapeutas
que quieren lanzarse a vender
sus servicios en Internet

Almas en la nube

CREA TU WEB Y VIVE DE TU PASIÓN

www.almasenlanube.com

Índice de contenidos

	Página
¿Quién soy yo para contarte esto?	03
¿Qué es la marca personal y por qué la necesitas?	04
# PASO 1- Elimina las creencias limitantes que te impiden avanzar	05
# PASO 2- Define tus valores, identifica tu talento	08
# PASO 3- Construye una imagen digital que defina tu autenticidad	10
# PASO 4- Identifica tu Propuesta Única de Valor (PUV)	13
# PASO 5- Crea una Página Web profesional (tu casa en Internet)	16
# PASO 6- Lánzate, exponte, y supera tus miedos	19
# PASO 7- Brilla con luz propia, es el momento	21
Profesionales del Desarrollo Personal que me inspiran y te pueden inspirar también a ti	22



¿Quién soy yo para contarte esto?

¡Hola! Me llamo Juan Camacho y soy Diseñador Web y Experto en Marketing Digital.

Acompaño a profesionales del desarrollo personal a implantar su actividad en Internet para poder ayudar a más personas y lograr vivir de su profesión.

De acuerdo a sus valores.

Hablando con clientes que se dedican al coaching y al desarrollo personal he comprobado que tienen muchas barreras para lanzarse al mundo online.

Algunos no están dados de alta como autónomos pero tienen una gran experiencia en su campo y clientes que les llegan a través del boca a boca.

Otros tienen clientes en sus consultas, gran experiencia y una magnífica reputación. Sin embargo, su aparición en Internet suele limitarse a una ficha de profesional en un directorio local de negocios de salud.

Y esto en el mejor de los casos.

Ha llegado el momento de cambiar las cosas. Quiero que tú brilles en Internet tanto como lo haces en tu consulta particular, en tu casa o en el centro al que acudes cuando te llama un posible cliente.

He escrito esta guía especialmente para ti, para que tengas claras las bases para conseguir:

- Crear tu negocio online de desarrollo personal
- Ayudar a tus clientes a mejorar sus vidas
- Convertirte en un referente en tu sector
- Disponer de más tiempo y libertad para ti y tu familia

Quiero ayudarte a conseguirlo. ¿Empezamos?

¿Qué es la marca personal y por qué la necesitas?

La marca personal es la huella que dejamos en los demás. La imagen que otras personas tienen de nosotros.

Para construirla de forma sólida y segura, deberás alinearla con tus valores personales. De esta forma, tus dos caras (la profesional y la personal) irán siempre de la mano.

El fundador de Amazon lo define así:

“La marca personal es lo que otros dicen de ti cuando no estás”.

Cultivar tu propia marca personal te permite:

Diferenciarte de los demás: ser distinto al resto de personas con un perfil profesional similar al tuyo. Actualmente todo el mundo tiene títulos, idiomas, y estudios. El siguiente nivel es la marca personal.

Ser visible: la marca personal te aporta notoriedad. Te expone para conseguir posicionarte como un profesional de referencia para tus posibles clientes y otros profesionales de tu sector.

Posicionarte como experto: la marca personal concede autoridad. Tus futuros clientes te verán como una referencia en tu campo y como alguien cuya opinión hay que tener en cuenta.

Pasar a ser la “demanda” en vez de la “oferta”: la marca personal es un activo que te permite posicionarte del lado de la demanda. Ya no eres uno de los miles de profesionales que se ofertan a clientes. Eres alguien diferente, conocido, y con experiencia. Compartes conocimientos relevantes de gran utilidad para tu audiencia y ahora son los mismos clientes los que te vienen a buscar.

Subir tarifas: cuando tienes un valor diferencial frente a otros profesionales, tu marca personal es un activo que incrementa tu valor y te da una ventaja competitiva. Eres alguien conocido y valorado como profesional, y como tal, puedes exigir una retribución mayor.

Ahora que ya sabes qué es y por qué necesitas crear y trabajar tu marca personal voy a contarte cómo construirla en 7 pasos.



PASO 1

Elimina las creencias limitantes que te impiden avanzar

Todos tenemos creencias limitantes. El primer paso para superarlas es hacerlas conscientes.

Una vez las identifiques, podrás avanzar con paso firme hacia tu futuro en Internet.

¿Cuáles son las tuyas?

Te presento las más comunes entre mis clientes:

- Internet es peligroso
- Trabajar desde casa por Internet o crear un negocio en la nube no es un verdadero trabajo
- Una Web la puede hacer cualquiera en una tarde y tener una no significa que seas un profesional
- Si ofrezco mis servicios en Internet tendré que darme de alta en Seguridad Social y Hacienda. No puedo asumir estos gastos ahora
- Tener una Página Web me va a ocupar mucho tiempo (redes sociales, conocimientos técnicos, marketing...)

Son solo algunos ejemplos.

Empieza por aquí. Identifica aquellas creencias limitantes que te impiden lanzar tu negocio en la nube y sustitúyelas por frases motivadoras.

TU TURNO:

Idéntica qué creencias limitantes te impiden avanzar hacia tu proyecto en Internet y escribe una frase para cada una de ellas:

Ejemplo:

Internet es peligroso → Internet ofrece infinitas posibilidades para formarme, crear mi propio negocio y llegar a muchísimas personas.



PASO 2

Define tus valores, identifica tu talento

Hay dos preguntas cuyas respuestas te van a aportar claridad en la vida:

- ¿Cuáles son tus valores?
- ¿En qué destacas y eres diferente al resto?

Cuando tu actividad profesional está alineada con tus valores y con tu talento, todo fluye.

Aquello a lo que te dedicas debe llenarte de vida.

La pasión por lo que haces es el motor a través del cual puedes crecer como profesional del desarrollo personal y aprender nuevos conocimientos cada día. Acumulando a su vez experiencia con tus clientes.

Si no la has hecho ya, descubre tu talento e identifica tus valores.

- Contrata los servicios de un buen coach que te ayude a descubrir tu lugar en el mundo
- Realiza un trabajo de introspección, recuerda a qué jugabas en tu infancia, qué te hacía feliz
- Identifica aquello que los demás dicen que se te da de maravilla y lo que esperan de ti cuando lo necesitan (conversar, sentirse escuchados, trabajar en equipo, que les ayudes a organizar...)

Se trata de encontrar una actividad que te llene, que conozcas y que al desarrollarla puedas ayudar a los demás a resolver sus problemas y a ser más felices.

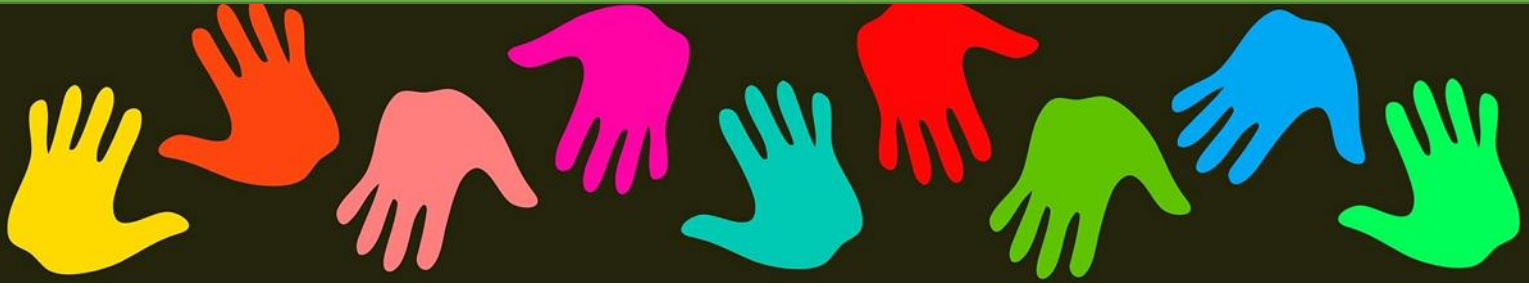
Esta es la base para alinear tu profesión con tu propósito de vida.

TU TURNO

Todos somos buenos en algo.

- *¿En qué destacas y sobre qué valores basas tu vida?*
- *¿En qué eres tú un experto/a mínimo viable?*





PASO 3

Construye una imagen digital que defina tu autenticidad

Ha llegado el momento de crear tu imagen digital. Aquí tienes las claves para diseñar el alma de tu marca y definir a tu cliente ideal.

El alma de tu marca:

La marca es un signo distintivo y diferenciador que transmite una experiencia y emociones asociadas. De forma poética, es el perfume que dejas cuando tú te vas.

Los elementos que integran tu marca son:

- El nombre: Puedes definir el nombre de tu marca a partir de estas recetas:

Marca Personal (transmite cercanía): www.susasnarmartinez.com

Por nicho de mercado o palabra clave: www.coachingparaniños.com

Branding + Nicho de Mercado o Palabra clave: www.almasenlanube.com

- El logotipo: Es una imagen que representa tu marca
- El slogan: Es un resumen del beneficio que queremos transmitir. Es una frase corta que complementa a una marca para generar confianza en el consumidor.
- Los valores: Son las actitudes y conductas con las que se identifica nuestra marca

- El color: Refuerza las sensaciones y beneficios que queremos transmitir.

Los colores están relacionados con distintas emociones (te recomiendo que utilices un máximo de 3)

ENERGÍA, AMOR, PASIÓN, FUERZA, PELIGRO, CHAKRA RAIZ
CONFIANZA, VALOR, AMISTAD, ÉXITO, ENTUSIASMO, CHAKRA SACRO
ENTUSIASMO, OPTIMISMO, VITALIDAD, CHAKRA PLEXO SOLAR
DINERO, ECOLOGÍA, TIERRA, TRANQUILIDAD, CHAKRA CORAZÓN
PAZ, SERENIDAD, PROFESIONALIDAD, CHAKRAS GARGANTA Y TERCER OJO
ESPIRITUALIDAD, LUJO, SABIDURIA, MISTERIO, CHAKRA CORONA
FEMINIDAD, INFANCIA, DULZURA
ELEGANCIA, PROTECCIÓN, SOFISTIFICACIÓN, FORMALIDAD

Tu cliente ideal:

El cliente ideal es aquella persona con la que nos sentimos muy cómodos trabajando porque reúne una serie de características concretas.

Valora nuestros servicios y está de acuerdo con nuestras tarifas. Tiene valores similares y nos recomienda a sus amistades.

Imagina que todos tus clientes son así. ¿Sería genial, verdad?

Para conseguirlo es fundamental identificar muy bien a este perfil de personas para poder atraerlos y atenderlos como merecen.

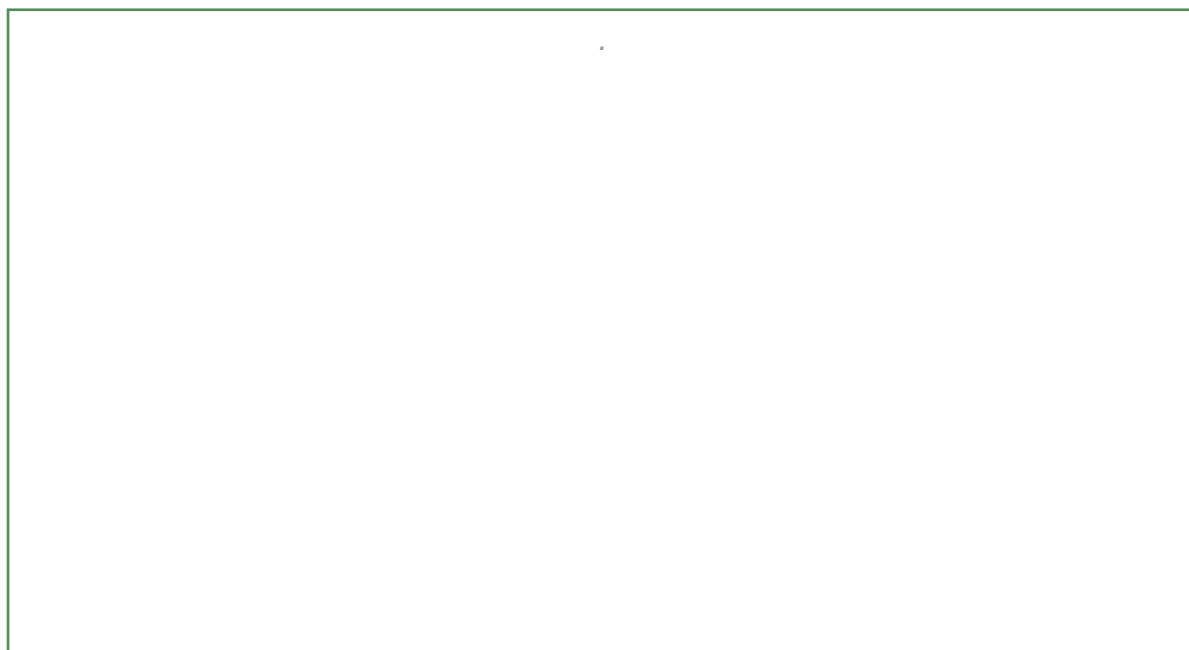
Necesitamos visualizar a nuestro cliente ideal para darle lo que necesita y poder dirigirnos a ellos en su mismo lenguaje.

¿Qué debemos conocer de nuestro cliente ideal?

- Su género
- Su edad
- Tiene o no hijos y pareja estable
- Dónde vive
- Cuál es su nivel cultural y económico
- Dónde se informa
- Qué es lo que realmente le preocupa
- Qué sueños tiene
- Cuáles son sus miedos
- Qué aficiones y gustos tiene

TU TURNO

Define el “alma de tu marca” y escribe el perfil de tu “cliente ideal” respondiendo a las anotaciones anteriores.





PASO 4

Identifica tu Propuesta Única de Valor (PUV)

Trabajar en el mundo del desarrollo personal y del bienestar es muy reconfortante.

Sin embargo, hay mucha competencia.

Debes diferenciarte del resto de profesionales de tu sector y para lograrlo tienes varias formas de hacerlo:

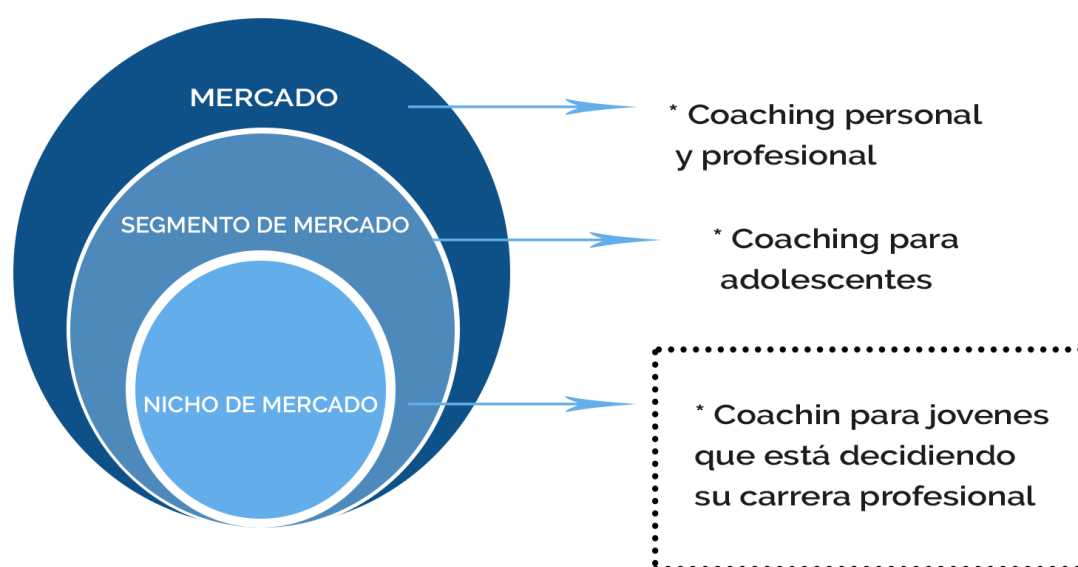
- Posicionarte como experto en un ámbito muy concreto
- Acotar al máximo a tu público objetivo
- Utilizar métodos y técnicas concretas para solucionar los problemas de tus clientes

Cuando te especialices, destacarás sobre los demás. Serás percibido como alguien único, diferente al resto.

Dime, si hay miles de personas que ofrecen lo mismo que tú... ¿por qué debería un cliente contratar tus servicios y no los de tu competencia?

No seas un coach más. Un terapeuta entre cientos de terapeutas.

Aquí tienes un ejemplo de especialización:



3 claves para diferenciarte de tu competencia:

- Especialízate en un campo muy concreto
- No pretendas ser experto/a en todo, céntrate en un grupo específico de personas
- Practica la “escucha activa”. Identifica qué necesidades concretas y reales tiene tu público objetivo y crea nuevos servicios para solucionarlas

Y una vez encuentres tu nicho de mercado, crea tu Propuesta Única de Valor.

La PUV es la respuesta a la pregunta: ¿Por qué tu cliente debe contratar tus servicios en vez de los de la competencia?

Es una frase específica que expresa claramente lo que haces y/o los beneficios que conseguirán tus clientes al contratar tus servicios o comprar tus productos.

TU TURNO

Escribe tu Propuesta Única de Valor.

Las respuestas a estas preguntas te darán las claves para hacerlo:

- *¿Qué ofreces?*
- *¿A quién se lo ofreces?*
- *¿Cuál es el resultado final que consiguen tus clientes?*
- *¿Qué es lo que te hace único?*
- *¿Qué comentarios te hacen tus seguidores o clientes?*
- *¿Por qué te compran a ti y no a otro?*



PASO 5

Crea una Página Web profesional (tu casa en internet)

Tu Página Web es tu casa en Internet. El campamento base donde vas a exponer toda la información sobre tu proyecto y a construir tu reputación.

Cualquier persona del mundo que quiera conocer sobre tus servicios, acudirá a tu página para saber si tú eres la persona que puedes ayudarle.

Cuando alguien visite tu Web debes ofrecerle un buen equilibrio entre diseño y texto. El primero atrae y el segundo retiene.

Ofrece información suficiente para que las principales dudas de tu posible cliente queden resueltas.

Para crear tu Página Web tienes dos opciones:

- Aprender a diseñar (si no sabes aún) y pasarte unas cuantas horas delante del ordenador para construir tu propia Web
- Contratar a un diseñador y a un *copywriter* para que sean ellos los que se encarguen del diseño y del contenido de tu nueva casa online

En cualquiera de los dos casos, los pilares sobre los que se debe sostener tu Página Web son los siguientes:

- Nombre del domino (www.tumarca.com)

- Alojamiento Web (Hosting): *Puedes contratar el tuyo en Webempresa*
- CMS o Gestor de Contenidos: *Wordpress es el CMS por excelencia*
- Plantilla (Theme) de tu Web: *elige un tema Premium, tendrás más opciones y actualizaciones*
- Fotografías: usa imágenes de alta calidad y, a ser posible, originales
- Tipografías: elige dos tipos de letra, una para los encabezados y otra para los textos, por ejemplo ([Google Fonts](#), [Dafont ...](#))
- Contenido: tus textos son los encargados de conectar emocionalmente con tu audiencia y de aportar valor a tus lectores

Las páginas imprescindibles de tu web

- **Home o página de Inicio:** Responde a la pregunta que se hace un usuario cuando llega a tu Web: ¿Qué hay aquí para mí?
- **Sobre Mi:** Cuenta tu historia y tu valor como profesional. Refuerza tu mensaje de marca y humaniza tu marca.
- **Servicios:** En esta página cuenta cuáles son tus servicios y/o productos de forma clara. Ponte en los zapatos de tu cliente ideal y háblale directamente a esa persona. Resuelve también las posibles preguntas que tiene en su cabeza: en qué consiste el servicio, qué beneficios obtendré, qué problemas puedes resolver, cuál es la forma de pago...
- **Contacto:** Ofrece y cita tus vías de contacto: mail, formulario de contacto, teléfono (si lo ves conveniente). Si tienes un centro físico pon un mapa para situarlo físicamente.
- **Blog:** El blog es la forma de mantener un contacto recurrente con tus lectores. Aporta información de valor y muéstrate tal como eres.
- **Aviso Legal:** Recuerda que es obligatorio disponer de las páginas que informe sobre la Ley de cookies y Política de Privacidad.

TU TURNO

Haz una lista de las 3 Páginas Web que más te gusten y sintetiza el contenido de las páginas más importantes de tu futura Web.



PASO 6

Lánzate, exponte, y supera tus miedos

¡Enhorabuena! Estás a punto de lanzar tu proyecto profesional en Internet.

Ha llegado la hora de tomar acción, de lanzarte. Supera tus miedos y barreras mentales, ahora es el momento.

Aunque te parezca que hay mucha oferta en Internet (es cierto, la hay), ten en cuenta que nadie es como tú.

Todos somos únicos y tenemos mucho que aportar a las personas, a la sociedad y al mundo entero.

Con la ayuda de esta guía estás identificando aquellos aspectos que te diferencian del resto y te hacen único.

Comunica tu propuesta y céntrate en aportar el máximo de beneficios a tus clientes. Ofrece tus soluciones a miles de personas.

Sal ahí fuera, a la nube, y haz brillar la luz que llevas dentro.

Más fuerte que nunca.

Exponete y muestra todo lo que tienes que ofrecer. Sé consciente de lo poco que tienes que perder y lo mucho que ganarás cuando lo hagas.

TU TURNO

Repite conmigo: “Sí, es el momento. Voy a lanzar mi proyecto en Internet en un plazo de dos meses como máximo”



PASO 7

Brilla con luz propia, es el momento

El mejor momento para lanzar tu proyecto online fue hace 7 años.

El segundo mejor momento es hoy.

Tu forma de ser, de tratar a tus clientes, de escuchar sus necesidades te hace diferente.

Motívate siendo consciente que tu misión va más allá de ganar dinero y conecta con tu poder interior.

Sé coherente con tus valores, elimina las creencias y pensamientos que te limitan.

Ten una actitud positiva.

Cree en ti, en el momento en el que conectes con tu propósito te sentirás lleno de confianza.

Eres mucho más que un coach o un terapeuta...

Eres un ser que merece ser feliz, desarrollar tus talentos y tener equilibrio laboral, financiero y personal.

Brilla con luz propia.

TU TURNO

Crea tu plan de acción y empieza a construir la vida profesional que desees.

Diseña una Página Web profesional que transmita tus valores como marca, que conecte emocionalmente con tus clientes potenciales y que saque a relucir todo el potencial humano que llevas dentro.

¡Adelante!

6 Profesionales del Desarrollo Personal que me inspiran y te pueden inspirar también a ti

Para terminar, quiero compartir contigo 6 Páginas Web de profesionales que, como tú, trabajan en el mundo del Desarrollo Personal.

Fíjate en cómo lo hacen y deja que te inspiren.

Ellos ya han lanzado sus proyectos, han creado su marca personal y venden sus servicios online a clientes que les encuentran y creen en ellos.

- Marta Loperena: <http://felicidaddebolsillo.com/>
- Cristina: <http://behappiest.com/>
- Agnés Ensesa: <http://agnesensesa.com/>
- Ana Mayo: <http://anamayo.es/>
- Raimón Samsó: <http://www.raimonsamso.com/>
- Borja Vilaseca: <http://borjavilaseca.com/>



¿Qué te ha parecido esta guía?

Me encantará saber de ti...

Escríbeme y cuéntame cuál será tu proyecto.

Te espero en mi bandeja de entrada ;)

¡Un abrazo!



Juan Camacho.

Almas en la nube

CREA TU WEB Y VIVE DE TU PASIÓN

www.almasenlanube.com

contacto@almasenlanube.com