

EMPRENDIENDO COMO ASISTENTE VIRTUAL

El camino para lograrlo es comprender que capacitarse es invertir en nuestro futuro, tarde o temprano la inversión es recuperada si nos ponemos en acción y creemos en nosotros mismos y en nuestra capacidad para cambiar nuestro presente y futuro.

Cuaderno
Práctico



EJERCICIO

“HABILIDADES BLANDAS”

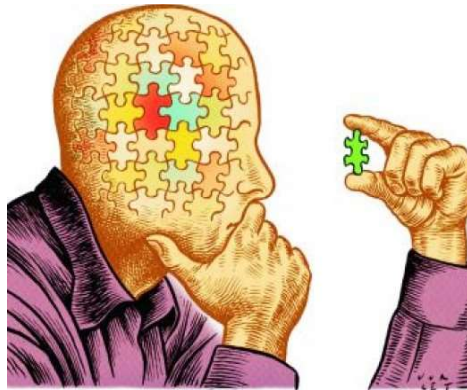
Como primera medida, es importante que identifiques aquellas habilidades blandas que consideras que manejas muy bien y aquellas en las que tienes que trabajar un poco más para mejorarlas.

Ejemplo de Habilidades Blandas	Cuáles son las que domino	¿Cuáles son las que tengo que trabajar para mejorar?
Comunicación		
Liderazgo		
Inteligencia Emocional		
Resolución de Problemas		
Capacidad de trabajar bajo presión		
Flexibilidad		
Atención al Cliente		
Resiliencia		
Negociación		
Creatividad		
Adaptación al cambio		
Toma de decisiones		
Escucha Activa		
Autonomía		
Productividad		
Liderazgo		
Responsabilidad		
Competencia intercultural		
Sociabilidad		

Ahora, escribe aquellas habilidades blandas en las que tengas que trabajar más, para poder reforzarlas y las acciones que llevarás a la práctica para mejorarlas.

Actividades Blandas a incorporar/reforzar	¿Qué acciones que debo tomar para trabajarlas?
Ej: Deseo reformar mi comunicación/manera de comunicarme	Demostrar interés en puntos de vista ajenos. Prestar mas atención a lo que dicen las personas. No interrumpir innecesariamente. Poner atención a mi lenguaje corporal. No brazos ni piernas cruzadas cuando nos comunicamos.
Ej: Quiero mejorar mi capacidad creativa/Creatividad.	Cuando se me ocurre una idea, escribirla en un post-it. Debo mantener la mente abierta y no crear barreras. Tomar las cosas con calma y buen humor.

Ahora que ya hiciste este ejercicio, te recomiendo que no quede solo en el cuadernillo, revisá mes a mes tus progresos y comparalos con la fecha en que los empezaste a hacer y ponerlos en práctica en tu día a día.



EJERCICIO

“NECESITO CONOCERME”

Estas preguntas te ayudarán a tomar conciencia de tu realidad y te permitirá comenzar a ordenar tus emociones, pensamientos y sensaciones enfocándote en tu futuro tanto a nivel personal como profesional.

El autoconocimiento es vital porque te permite entender tus cualidades, tu potencial y tus limitaciones.

Para mí la vida es:	
Me defino como:	
¿Qué es lo que estoy necesitando?	
¿Me acepto?	
¿Cuál es mi pasión?	
¿En que cosas sentí que fracasé?. ¿Por qué?	
¿Cuáles son mis valores?	
¿En que creo?	
¿Qué es lo que me entristece?	
¿Qué cosas me hacen feliz?	
¿Qué cosas me enojan?	
¿Qué es lo que me entristece?	
¿A que le temo?	
¿Qué es lo mejor que me ha pasado?	
¿Qué cosas siento que no puedo hacer?	
¿Qué emociones me cuesta aceptar?	
¿Hay alguien a quien admire? ¿Por qué?	
¿Qué sueño quiero cumplir?	
¿Qué cosas me hacen daño?	
¿Quiénes son buenas y malas compañías en mi vida?	
¿Cuál es el mejor y el peor recuerdo que tengo?	
¿Me cuesta pedirle cosas a los demás? ¿Cuáles?	

¿Qué cosas me hacen perder la paciencia?	
¿Qué cosas son las que hago muy bien? ¿Y cuales son las que hago mal?	
¿Me adapto a los cambios? ¿A cuales?	
¿Qué es lo que nunca haría?	
¿Soy una persona de principios?	
¿Me dejo influenciar fácilmente?	
¿Qué es lo que estoy postergando?	
¿Sientes que debés hacer una limpieza interior?	
¿Qué cosas quisieras cambiar?	
¿Cómo te ves en el futuro?	
¿Qué cosas harías para llegar a donde querés estar?	
¿Qué es lo que se interpone en tus acciones?	
¿En que personas de tu alrededor confías?	
¿Tienes algún líder a quien sigues o te gustaría seguir?	
¿Confías en vos?	
¿Te amas? ¿Por qué?	
¿Qué problemas y conflictos se repiten en mi vida?	
¿Cuál es o fue el detonante que hizo que quiera cambiar?	

¿En que ocasiones digo “si” y realmente quiero decir “no”?	
¿Estas haciendo lo que querés en tu vida, o solo te estás conformando?	
¿Estas cómodo(a) con tu situación actual?	
¿Qué es lo que te hace diferente a los demás?	
¿Hay algo de lo que te arrepientas?	
¿Cómo te ves de acá a 10 años?	
¿Qué cambiarías en tu vida si pudieras?	
¿Te gusta ayudar a los demás?	
¿Hay algún deseo que te gustaría que se te cumpla?	
¿Estás dispuesto/a contestar todas estas preguntas y trabajar para ser una mejor persona, conocerte y prepararte para emprender?	

Hay una pregunta más, pero te la hago al final
 del curso 😊

EJERCICIO

“CREA TU BUYER PERSONA”



Acá lo importante es que trabajes sobre tu Buyer Persona, el ideal para el tipo de servicio que prestarás a tus clientes.

Hay una excelente plantilla y muy bien explicada de Hubspot.

Te comparto el vínculo para que lo puedas descargar

<https://bit.ly/3b9hvle>

EJEMPLO PRACTICO BUYER PERSONA

Nuestro cliente ideal son negocios que ofrecen servicios de capacitación.

Son negocios en crecimiento con menos de 200 empleados, están ubicados en países de habla hispana y han generado una tracción mínima de 30 alumnos en los últimos 4 meses. Tienen una motivación de crecer su negocio y están dispuestos a invertir 3000 dólares al año. Hoy solamente ofrecen sus capacitaciones de forma presencial y ven una oportunidad en llevarlas al mundo online.

Somos la plataforma elegida por aquellos negocios que les importante mantener una coherencia de marca, tener el control sobre sus contenidos y su audiencia, y requieren de un acompañamiento en el proceso de digitalización de contenidos.

Nuestro cliente ideal no está usando activamente una plataforma y NO son instituciones educativas formales como universidades o colegios (educación académica).

BUYER PERSONA:

DUEÑO EN UN EMPRENDIMIENTO EDUCATIVO / EMPRENDIMIENTOS QUE TIENEN AL CONTENIDO COMO SU FORMA DE MONETIZAR

NOMBRE: JOSE EL DUEÑO

- 1) ROL: DUEÑO
- 2) PUESTO: DIRECTOR / CEO / MANAGER / GERENTE GENERAL / FOUNDER / PRESIDENTE / CREADOR
- 3) INDUSTRIAS: educación no formal / educación superior / educación complementaria / consultoría profesional / capacitación profesional /
- 4) VERTICALES: TECNOLOGIA - DIGITAL / PROFESSIONAL SKILLS / PERSONAL DEVELOPMENT - LIFESTYLE (COACHING - WELLNESS - MINDFULNESS)
- 5) DESCRIPCION DE LA EMPRESA:
 - 5-10 empleados
 - La empresa tiene más de 2 años
 - La empresa ya genera ingresos.
 - Ya tienen clientes / alumnos / gran base de suscriptores.

- No tienen atención al cliente o es un espacio de trabajo, pero no formal.
- Idealmente venden en más de un país.
- Tienen una sociedad constituida.
- Venden contenido.
- Presencia online: tienen un website / tienen posicionamiento SEO.
- No están en google maps.
- Es una empresa más que nada digital, no es una empresa tradicional.

6) COMPORTAMIENTO: vive apagando incendios.

DATOS DEMOGRAFICOS:

- 1) NO IMPORTA EL SEXO
- 2) 30-45
- 3) NIVEL EDUCATIVO y SOCIO ECONÓMICO: MEDIO / MEDIO-ALTA

COMPORTAMIENTO:

METAS: aumentar las ventas / maximizar su profit / crecer su empresa.

SUBMETAS: posicionamiento de marca.

DESAFIOS: como llegar a más personas/clientes/alumnos.

SUBDESAFIO: como diferenciarse / como escalar su negocio con sus restricciones actuales de recursos (humanos / tiempo / infraestructura / económicos).

PREFERENCIAS DE COMPRA:

- Research online
- compra: compra via telefono-call / algunos quieren venta en persona /
- Precio: le importa demasiado el precio / tiene limitaciones de presupuesto.

¿COMO AYUDAMOS?

- Incrementaremos sus ventas
- Tener mejor posicionamiento de marca online / mejorar presencia online.
- Llegar a más personas / a nuevos mercados.

PRINCIPALES OBJECIONES:

- 1. Presupuesto.
- 2. Tiempo personal para dedicarle al negocio.
- 3. Recursos para la generación de los contenidos.
- 4. Falta de foco / prioridades.

CREA TU BUYER PERSONA

Ponle un nombre a la persona (hace que sea más personal).

¿En qué sector trabaja?

¿Qué cargo y antigüedad tiene?

¿Qué tipo de cosas le ocurren en el trabajo durante un día normal?

¿Qué nivel de estudios o formación tiene?

¿Hasta qué punto conoce TU PRODUCTO O SERVICIO?

Anota cualquier otra información relevante, como sus aficiones o situación familiar.
¿Qué impacto tienen estos datos en su tiempo?

Edad Sexo

Ingresos

Localidad (capital, ciudad)

¿Qué tipo de página visita cuando está conectado?

¿Cuál es el principal objetivo personal de esta persona?

¿Cuál es el principal objetivo profesional de esta persona?

¿Qué tipo de problemas tiene tu persona a nivel personal? (Ej.: falta de tiempo libre, compaginar trabajo-vida familiar, etc.).

¿Qué tipo de problemas tiene tu persona a nivel profesional? (Ej.: convencer a sus jefes, presupuesto, etc.)

¿Hasta qué punto conoce TU PRODUCTO O SERVICIO?

¿Cómo solucionas los problemas de esta persona? ¿Qué hace tu empresa para ayudarlo? Explica qué solución le ofreces.

¿Qué servicios concretos le ofreces para solucionar sus problemas/retos? Ej.:
Marketing de contenidos, medición de resultados...

¿Qué palabras usa esta persona para buscar soluciones a sus problemas?

¿Es consciente de que tus servicios resolverán sus problemas?

¿Entiende los servicios que ofreces?

¿Dónde busca información? (Google, amigos, Facebook, foros, etc.)

¿Has hablado con algún cliente real? De ser así, incluye alguna frase o comentario que hayan compartido contigo.

Identifica las objeciones típicas que pondrá esta persona durante el proceso de compra.
