



Estrategias

...para una marca personal MEMORABLE

Autoconocimiento

la estrategia de SER tú

ESTRATEGIAS

1

Diario de
autoconocimiento.

2

Reconocer tus miedos y
establecer estrategias
para **mantenerlos al**
margen de lo que
quieres lograr.

3

Aprender a **estar**
presente sabiendo con
claridad lo que estás
Proyectando.
(Autoconocimeinto/
Comunicación).

Diario

de autoconocimiento

Llevar este diario te ayudará a conocerte mejor. Al conocer tus fortalezas y debilidades, puedes comunicarte de manera auténtica y coherente, lo que te ayuda a construir una marca personal sólida y a conectar de manera más efectiva con tu audiencia.

¿Qué hice hoy que refleja mis valores y fortalezas?

Reflexiona sobre una acción específica que realizaste durante el día y analiza cómo se alinea con tus valores fundamentales y tus principales fortalezas.

¿Cómo contribuyó mi actividad de hoy a mi propósito y metas a largo plazo?

Evalúa cómo tus acciones diarias están contribuyendo a tus objetivos más amplios. ¿Estás avanzando hacia tu visión a cinco años?

¿Qué aprendí hoy sobre mí mismo y mi público objetivo?

Considera las interacciones y experiencias del día. ¿Qué nuevas ideas o conocimientos has obtenido sobre ti mismo y sobre las personas a las que quieres llegar?

¿Cómo me percibieron los demás hoy y cómo puedo mejorar esa percepción?

Reflexiona sobre el feedback que recibiste o las reacciones de los demás. ¿Cómo te percibieron y qué cambios podrías hacer para alinear mejor con la imagen que quieres proyectar?

¿Qué puedo hacer mañana para acercarme más a la marca personal que deseo construir?

Planifica una acción específica para el día siguiente que te ayude a avanzar en la construcción de tu marca personal. Asegúrate de que sea una acción tangible y alcanzable.

Instrucciones para la Reflexión Diaria

- **Dedica tiempo al final del día:** Reserva unos minutos cada noche para contestar estas preguntas. La constancia es clave.
- **Escribe tus respuestas:** Anotar tus pensamientos te ayudará a clarificar ideas y a mantener un registro de tu progreso.
- **Sé sincero y específico:** La honestidad contigo mismo es esencial para el autoconocimiento. Cuanto más específico seas en tus respuestas, más útil será el ejercicio.
- **Revisa y adapta:** Periódicamente, revisa tus respuestas para identificar patrones y áreas de mejora. Ajusta tus estrategias según sea necesario.

Identifica tus miedos

Responde las siguientes preguntas de manera honesta. Esto te ayudará a identificar cómo reaccionas ante el rechazo y las críticas, y cómo esto podría afectar tu negocio. Te ayudará a estar más dispuesto a recibir y aprender del feedback

¿Cómo te sientes cuando recibes una crítica sobre tu trabajo o ideas?

- a) Me siento mal y dudo de mis habilidades.
- b) Me siento incómodo pero intento aprender de ella.
- c) Lo tomo como una oportunidad para mejorar.

¿Tiendes a evitar situaciones donde podrías ser rechazado o criticado?

- a) Sí, prefiero no exponerme a esas situaciones.
- b) A veces, dependiendo de la situación.
- c) No, entiendo que es parte del crecimiento.

¿Qué haces cuando recibes un comentario negativo en tus redes sociales o sobre tu negocio?

- a) Me afecta mucho y lo pienso por días.
- b) Me molesta, pero lo dejo pasar.
- c) Lo analizo y decido si es útil o no para mejorar.

¿Cuánto te preocupa la opinión de los demás cuando tomas decisiones en tu negocio?

- a) Me preocupa mucho y afecta mis decisiones.
- b) Me importa, pero intento no dejar que me frene.
- c) No me preocupa demasiado; confío en mis decisiones.

¿Cómo reaccionas ante críticas constructivas?

- a) Las tomo como un ataque personal.
- b) Me incomodan, pero intento aplicarlas.
- c) Las agradezco y las uso para mejorar.

¿Qué haces cuando te das cuenta de que una decisión fue mal recibida?

- a) Me siento derrotado y evito tomar riesgos en el futuro.
- b) Reflexiono y pienso en cómo mejorar.
- c) Analizo la situación, aprendo y sigo adelante.

Si te identificas más con las respuestas "a", podrías trabajar en desarrollar una mentalidad más resiliente y abierta al aprendizaje. El rechazo y las críticas son inevitables en los negocios, pero verlas como oportunidades en lugar de obstáculos puede ayudarte a crecer.

Si tus respuestas están más alineadas con las "b", es probable que ya tengas una base sólida para manejar el rechazo, sin embargo, podrías beneficiarte de técnicas de desarrollo personal para reforzar tu confianza y capacidad de acción.

Si te identificas con las respuestas "c", estás en un buen camino para gestionar las críticas de manera saludable, lo que es fundamental para el crecimiento personal y empresarial. Sigue cultivando esta actitud positiva.

Al ser consciente de tus miedos, puedes trabajar en superarlos, lo que te dará la confianza y la libertad necesarias para tomar decisiones más valientes y auténticas. Esto no solo fortalece tu marca, sino que también te ayuda a conectarte de manera más genuina y efectiva con tu audiencia.

Conoce tu avatar

y háblale en su idioma

ESTRATEGIAS

1

**Define
tu Propuesta de Valor**
Enfócate en los
beneficios específicos
sólo tú aportas a tu
audiencia.

2

**Identifica a quién
le hablas**
¿Cliente Ideal
Consumidor
o Cliente?

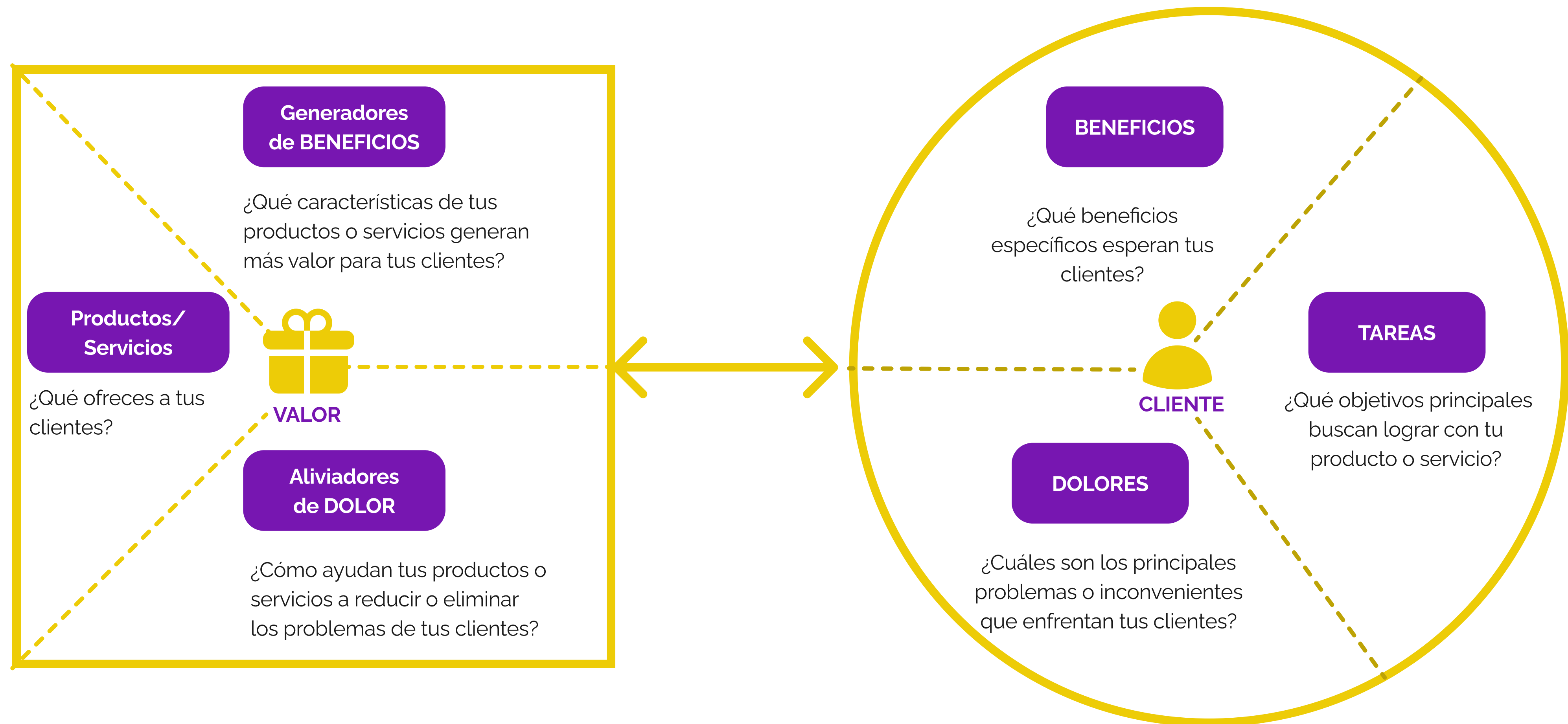
3

**Descubre lo que siente
realmente**
Hackea sus emociones y
ayúdale con lo que
realmente necesita

CreaTu

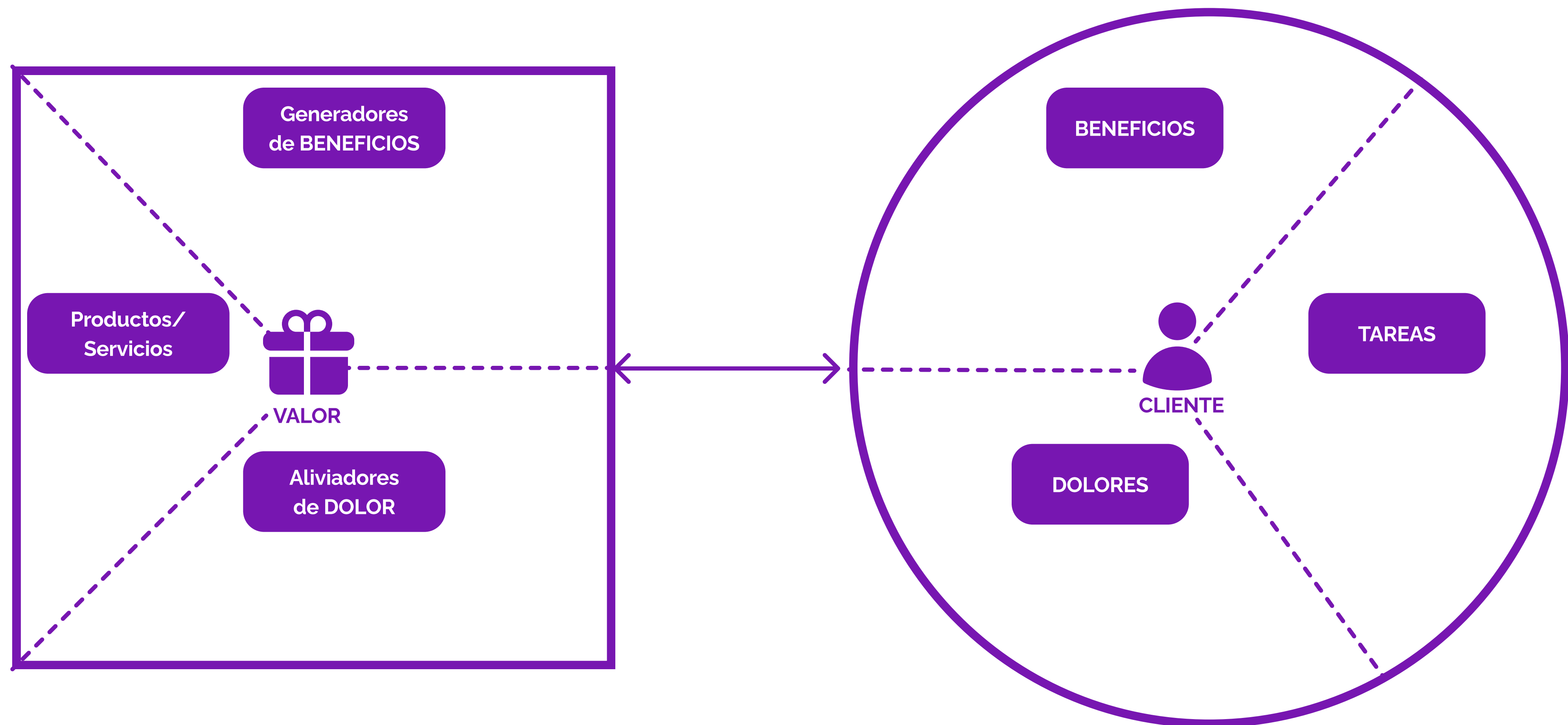
propuesta de valor

Rellena el esquema de la siguiente página dando respuesta a cada una de las siguientes preguntas



Re llena con Tus

Respuestas



Crear para crear

siente la autoridad de tu valor

ESTRATEGIAS

1

Autenticidad

Comparte tus verdaderas experiencias y pasiones Lo que realmente te identifica.

2

Valores Personales (Autoconocimiento)

3

Consistencia

Usa el mismo tono de voz en todos tus perfiles de redes sociales.

(Emoción y personaje de marca)

4

Historia de marca

La creatividad

es estrategia

Responde de forma creativa a las siguientes preguntas. Dedícale tiempo a cada respuesta, este proceso creativo te ayudará a descubrir aspectos que hacen que tu marca sea memorable y resuene emocionalmente con tu audiencia.

¿Si tu marca fuera una persona, qué le gritaría al mundo?

¿Qué tres palabras usarían tus clientes para describir tu marca?

¿Cómo quieres que se sientan tus clientes después de interactuar con tu marca?

¿Cuál es el mensaje principal que deseas que la gente recuerde sobre tu marca?

¿Si tu marca fuera un superhéroe, cuál sería su poder principal?

¿Qué frase motivadora representa mejor la misión de tu marca?

¿En qué se parece tu marca a tu dibujo animado o personaje favorito?

¿Cuál es la historia detrás de tu marca que todo el mundo debería conocer?

Autoevaluación

Estrategia Digital

Evalúa tu presencia digital marcando el nivel en el que se encuentra cada uno de los siguientes ítems, del 1 al 10, donde 1 significa "Recién empezando" y 10 significa "Totalmente desarrollado". Ten en cuenta que este ejercicio también aplica si aún estás preparando tus redes, ya que la parte creativa y estratégica es fundamental incluso antes de publicar.

Voz y Estilo Propio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Historias Personales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Interacción con la Audiencia	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Diseño y Contenido Variados	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Transparencia	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Automatización Excesiva	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Con cariño para ti,
deseando que te vuelvas

Imparable