

FICHA DE TRABAJO

01

EL ADN DE TU MARCA

SEMILLA

*"Una marca sin propósito claro
es una marca sin rumbo."*

— BIENVENIDA

¿PARA QUÉ *HACES* LO QUE HACES?

Esta es la pregunta que está antes de cualquier estrategia. Antes de elegir un nicho, antes de pensar en oferta, antes de comunicar nada: necesitas saber **qué te mueve**. Esta fase no se construye — se desentierra.

— RESULTADO AL CERRAR LA FASE

LO QUE VAS A TENER

- ✓ Una visión clara de quién eres y qué te diferencia
- ✓ Un propósito definido como base para tu posicionamiento
- ✓ Un punto de partida sólido para encontrar a tu audiencia ideal

— ÍNDICE DE LA FICHA

- | | |
|----|---|
| 01 | DEFINIR EL PROPÓSITO DE TU MARCA |
| 02 | TU ADN — LOS 3 PILARES |
| 03 | EL FARO QUE TE GUÍA |
| 04 | MINI CHECK DE PILAR · MENTALIDAD |
| 05 | TRAMPAS A EVITAR |
| 06 | CHECKLIST DE CIERRE + ENTREGABLE MASTER |

- PASO 01 / DEFINIR TU PROPÓSITO

01

DEFINIR EL PROPÓSITO DE TU MARCA

PREGUNTA INICIAL

¿Qué problema resuelvo mejor que nadie y qué transformación quiero generar?

- POR QUÉ IMPORTA

Aquí encuentras el "para qué" de tu marca personal. Es decir, cómo tu experiencia, conocimientos y habilidades pueden impactar la vida de otras personas y diferenciarte en tu industria. Tu **capital principal** es lo que te permitirá tomar acción sostenida.

- EJERCICIO

LA BRÚJULA DEL PROPÓSITO

01 ¿Qué problema o necesidad resuelvo mejor que nadie?

Piensa en los desafíos que la gente te pide ayuda para solucionar. • ¿Qué temas dominas con facilidad y te apasionan?

02 ¿Qué tipo de transformación quiero generar en los demás?

¿Cómo se sentirá alguien después de trabajar contigo? • ¿Qué cambios concretos podrá ver en su vida o negocio?

03 ¿Qué huella quiero dejar en las personas con las que trabajo?

Cada interacción deja una marca en los demás. • Si alguien hablara hoy del impacto que tuviste en su vida, ¿qué te gustaría que dijeran?

04 ¿Cómo mi historia y mis conocimientos me hacen único?

Lo que antes ponías en tu currículum hoy son las herramientas con las que acompañas a otros en su transformación. • ¿Qué te diferencia de otros en tu industria que hacen lo mismo?

- EJEMPLO

"Ayudo a profesionales del fitness a diferenciarse y generar más ingresos sin depender solo de horas presenciales, utilizando estrategias digitales y su conocimiento único."

- ENTREGABLE DEL PASO

Tu Cuaderno del Propósito — las 4 respuestas escritas con profundidad. Esto es la base de todo lo que viene.

- VALIDACIÓN

Tu propósito debe ser inspirador y accionable. No es idea abstracta — es declaración real.

- PASO 02 / TU ADN DE MARCA

02

LOS 3 PILARES DE TU ADN

PREGUNTA INICIAL

¿Qué hay en mí que ya es valor para otros, aunque a veces no lo vea?

- POR QUÉ IMPORTA

Tu diferencial en el mercado no está solo en lo que sabes, sino en cómo lo aplicas, en tus valores y en lo que te mueve a hacerlo. **Sin talento no hay acción, sin pasión no hay acción, sin principios no hay acción.**

- EJERCICIO • TRABAJÁ LOS 3 PILARES

● PILAR 01

ZONA DE GENIALIDAD

Lo que dominas y haces con naturalidad.

- ¿En qué destacas sin esfuerzo?
- ¿Qué habilidades podrían aportar valor a otros?
- ¿En qué te piden ayuda constantemente?

● PILAR 02

MOTOR INTERNO

Lo que te mueve y da sentido a lo que haces.

- ¿Qué temas te apasionan y podrías hablar por horas?
- ¿Qué problemas del mundo te gustaría resolver?
- ¿Cómo quieres impactar la vida de las personas?

● PILAR 03

BASES INNEGOCIABLES

Tus valores y la forma en la que quieres trabajar.

- ¿Qué principios guían tu forma de actuar?
- ¿Qué cosas NO estás dispuesto a hacer por dinero?
- ¿Cuál es la línea que jamás cruzarías con tu marca?

- ENTREGABLE DEL PASO

Tu Trinidad de Marca — los 3 pilares escritos, con ejemplos concretos en cada uno. Esta trinidad va a guiar todas tus decisiones de ahora en más.

03

- PASO 03 / TU PROPÓSITO DE MARCA

EL FARO QUE TE GUÍA

PREGUNTA INICIAL

¿Cómo se condensa todo lo descubierto en una sola declaración?

- POR QUÉ IMPORTA

Una marca sin un propósito claro es una marca sin rumbo. Esta declaración será la base sobre la que construirás **todo lo demás**: tu mensaje, tu posicionamiento, tu oferta, tu modelo de monetización.

- EJERCICIO

REDACTA TU PROPÓSITO

Completa la siguiente frase de manera simple y directa:

"Ayudo a tipo de persona a lograr resultado utilizando tu diferencial."

- EJEMPLO

"Ayudo a emprendedores que quieren digitalizar su negocio a lograr una estrategia rentable utilizando marketing orgánico y automatizaciones."

- ENTREGABLE DEL PASO

Tu Declaración de Propósito — UNA frase para usar en bio, propuestas, presentaciones, ofertas. Tu faro.

- VALIDACIÓN

Lee tu declaración en voz alta. ¿Se siente verdadera? ¿Es específica? ¿La usarías mañana sin avergonzarte?

- MINI CHECK DE PILAR TRANSVERSAL

PILAR · MENTALIDAD

Antes de avanzar a la próxima fase, detente y pregúntate:

- ¿Qué miedo apareció mientras hacías estos ejercicios? (ser visto, no ser suficiente, equivocarte de propósito)
- ¿Qué creencia interna te limitó al responder?
- ¿Qué voz te susurró "esto no es para mí"?

La mentalidad no se trabaja una sola vez. Se nombra para no repetirla.

- TRAMPAS A EVITAR

Errores comunes que vimos en alumnas que recorrieron esta fase. Conocerlos antes ahorra meses.

- ⓧ **Inventar un propósito que suene "vendedor"** en lugar de desenterrar el real. Si no sale de adentro, en 3 meses lo abandonas.
- ⓧ **Confundir tu propósito con tu técnica.** "Hago coaching" no es propósito — es herramienta. El propósito es lo que LOGRAS con esa herramienta.
- ⓧ **Buscar el propósito perfecto antes de avanzar.** El propósito se afina con la ejecución. Mejor uno claro y vivo que uno perfecto y paralizante.
- ⓧ **Comparar tu fase 1 con la fase 5 de otros.** Estás en la base. La copia tarde o temprano se nota.
- ⓧ **Trabajar esto solo en la cabeza.** Hay que escribirlo. Lo no escrito se diluye en horas.

- CHECKLIST DE CIERRE • FASE 01

Antes de avanzar a la Fase 02, marca cada ítem. Si no marcas alguno, vuelve a ese paso.

- ☐ Respondí las 4 preguntas de **La Brújula del Propósito** con profundidad
- ☐ Tengo escritos los **3 pilares** de mi ADN (Genialidad, Motor, Bases)
- ☐ Tengo mi **Declaración de Propósito** en una sola frase
- ☐ Identifiqué al menos **1 miedo o creencia limitante** que apareció en el proceso
- ☐ Sé qué **trampa** quiero evitar mientras avanzo
- ☐ Mi propósito se siente **verdadero** al leerlo en voz alta

- ENTREGABLE MASTER • CAPÍTULO 01 DE TU LIBRO DE RUTA

TU LIBRO DE RUTA EMPIEZA ACÁ.

Al cerrar esta fase tienes el primer capítulo de tu Libro de Ruta — el documento vivo donde se acumula toda tu marca:

- Tu Cuaderno del Propósito · 4 respuestas profundas
- Tu Trinidad de Marca · 3 pilares con ejemplos
- Tu Declaración de Propósito · 1 frase definitiva
- Tu Mapa de Mentalidad · miedos y creencias identificadas

Esto se acumula con las próximas fases hasta formar el Libro de Ruta completo de tu marca y de tu método. Guárdalo, imprímelo, mantenlo cerca. Vas a volver a él muchas veces.