

FICHA DE TRABAJO

03

CREA TU MÉTODO

TRONCO

*"Tus técnicas no son tu método.
El método es cómo las ordenas."*

— BIENVENIDA

¿CÓMO LO **CONVIERTO** EN SISTEMA?

Tienes ADN, tienes posicionamiento. Ahora estructuras la **transformación que ofreces**. Tu método es el puente entre lo que sabes y lo que el cliente vive. Sin método, todo depende de tu presencia. Con método, tu marca puede escalar.

— RESULTADO AL CERRAR LA FASE

LO QUE VAS A TENER

- ✓ Un método único y estructurado que refleja tu forma de ayudar
- ✓ Un sistema replicable que facilita tu trabajo y genera confianza
- ✓ Un diferenciador poderoso que te posiciona con autoridad y claridad

— ÍNDICE DE LA FICHA

- | | |
|----|--|
| 01 | ENCUENTRA TU PODER — INVENTARIO DE ACTIVOS |
| 02 | DESGLOSA TU SOLUCIÓN — PROCESO NATURAL |
| 03 | NOMBRA TU MÉTODO — DISEÑO ÚNICO |
| 04 | MINI CHECK DE PILAR · VENTA SIN DISCULPA |
| 05 | TRAMPAS A EVITAR |
| 06 | CHECKLIST DE CIERRE + ENTREGABLE MASTER |

- PASO 01 / INVENTARIO DE ACTIVOS

01

ENCUENTRA TU PODER

PREGUNTA INICIAL

¿Qué herramientas, conocimientos y experiencias ya tengo para construir un método?

- POR QUÉ IMPORTA

Antes de diseñar un método, tienes que saber qué herramientas **ya tienes**. Tu método no nace de la nada — nace de ordenar lo que ya hay. Sin inventario claro, el método es invento.

- EJERCICIO

ENCUENTRA TU PODER

01 ¿Qué conocimientos me diferencian?

Estudios, certificaciones, experiencias clave, mentores, lecturas que cambiaron tu forma de pensar.

02 ¿Qué habilidades domino naturalmente?

Tanto técnicas (lo que aprendí) como blandas (lo que me sale fácil).

03 ¿Cuáles son los problemas que resuelvo con más facilidad?

Los que la gente me trae una y otra vez. Donde casi sin pensarlo sé qué hacer.

04 ¿Qué patrones hay en mi forma de ayudar a otros?

¿Cuáles son los pasos que sigo casi sin darme cuenta? Esos pasos son tu método embrionario.

- EJEMPLO

Una coach descubre que su patrón es: escuchar → reformular el problema → proponer un experimento → ajustar. Eso es un método embrionario de 4 pasos.

- ENTREGABLE DEL PASO

Tu Mapa de Activos — lista clara de tus fortalezas, recursos y patrones de ayuda. La materia prima de tu método.

- VALIDACIÓN

Si alguien lee tu mapa de activos, ¿podría explicar qué te hace único en lo que haces? Si sí, está completo.

02

- PASO 02 / MECÁNICA DE SOLUCIÓN

DESGLOSA TU SOLUCIÓN

PREGUNTA INICIAL

¿Cuál es el orden lógico que sigo cuando ayudo a alguien?

- POR QUÉ IMPORTA

Conectamos lo que sabes con lo que **realmente ayuda al cliente**. Tu método no es una lista de técnicas — es un orden lógico que lleva a alguien del Punto A al Punto B con claridad.

- EJERCICIO

DESGLOSA TU SOLUCIÓN

01 Cuando ayudo a alguien, ¿cuáles son los pasos que sigo?

Anótalos sin filtrar. Después los limpiamos.

02 ¿Hay un orden lógico en mi forma de resolver problemas?

Punto A (cómo llega el cliente) → Punto B (cómo lo dejas). • ¿Qué hace en cada etapa intermedia?

03 Si tuviera que explicar mi proceso a un niño de 10 años, ¿cómo lo haría?

La simplicidad es la prueba de la maestría. Si no podés explicarlo simple, todavía no lo tenés claro.

- EJEMPLO

Coach de marca personal: Autodescubrimiento → Posicionamiento → Creación de Contenido → Monetización. 4 fases, cada una con su mecánica.

- ENTREGABLE DEL PASO

Tu Estructura Base — los pasos de tu método dibujados como un mapa: de dónde sale el cliente, dónde llega, qué pasa en el medio.

- VALIDACIÓN

¿Podés dibujar tu método en una servilleta y que alguien lo entienda? Si sí, está claro.

- PASO 03 / DISEÑO ÚNICO

03

NOMBRA TU MÉTODO

PREGUNTA INICIAL

¿Cómo hago que mi método sea único, memorable y vendible?

- POR QUÉ IMPORTA

Aquí transformas lo que haces en un **método propio con nombre y estructura clara**. Un método sin nombre es solo proceso. Un método con nombre es marca registrada, propiedad intelectual, diferenciador.

- EJERCICIO

DISEÑA Y NOMBRA

01 Divide tu proceso en 3 a 5 fases clave.

Ej: Diagnóstico, Estrategia, Implementación, Ajuste, Escalado.

02 Dale un nombre propio a tu método.

Puede ser acrónimo (Método CREA, Método FIT) o frase (El Sistema Marca). • Que sea fácil de recordar y refleje tu esencia.

03 Define qué recibe el cliente en cada fase.

Sesiones, materiales, plantillas, comunidad, soporte. La mecánica de entrega.

04 Profundiza cada fase: objetivo + ejercicio + entregable + resultado medible.

Este nivel de detalle convierte un método genérico en algo VENDIBLE.

- EJEMPLO

Método "CREA": Claridad → Relevancia → Estrategia → Autoridad. Cada fase con sesión 1:1 + worksheets + comunidad. Resultado al cierre: marca lanzada.

- ENTREGABLE DEL PASO

Tu Método Documentado — nombre, fases, mecánica de entrega, entregables por fase. Tu propiedad intelectual lista para vender.

- VALIDACIÓN

Explicale tu método a alguien sin conocimientos previos. ¿Lo entiende y puede repetir las fases? Si sí, es vendible.

- MINI CHECK DE PILAR TRANSVERSAL

PILAR · VENTA SIN DISCULPA

Tener un método te da algo concreto que ofrecer. Antes de avanzar, detente y pregúntate:

- ¿Sentís que tu método vale lo que querés cobrar por él?
- ¿Qué te impide nombrarlo y mostrarlo en público?
- Si tu método ayuda a alguien, ¿de qué te disculpás al ofrecerlo?

*Vender no es molestar. Es ofrecer una solución organizada. Sin método claro, vendés desde la timidez.
Con método, vendés desde la fuerza.*

- TRAMPAS A EVITAR

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

- ✕ **Confundir técnicas con método.** "Uso constelaciones, registros y coaching" son técnicas. El método es CÓMO las ordenas para generar transformación.
- ✕ **Querer que el método sea perfecto antes de venderlo.** El método se afina con clientes reales. Lanzar v1 imperfecta vence a esperar v10 perfecta.
- ✕ **No documentarlo por escrito.** Si tu método solo vive en tu cabeza, no es escalable. Documentado es vendible, replicable, certificable.
- ✕ **Hacer un método que necesita tu presencia para todo.** Si todo lo que vendes requiere vos presente, tenés autoempleo intensivo, no un negocio.
- ✕ **Copiar la estructura de un método que admirás.** Tu método tiene que nacer de tu forma natural de ayudar. Lo prestado no se sostiene.

- CHECKLIST DE CIERRE • FASE 03

Antes de avanzar a la Fase 04, marca cada ítem. Si no marcas alguno, vuelve a ese paso.

- ☐ Tengo claro mi **inventario de activos** — conocimientos, habilidades, patrones
- ☐ Tengo dibujada la **estructura base** — Punto A, Punto B, fases intermedias
- ☐ Mi método tiene **nombre propio** que lo hace memorable
- ☐ Cada fase de mi método tiene **objetivo + ejercicio + entregable** definido
- ☐ Probé mi método con al menos **una persona real** y obtuve feedback
- ☐ Puedo **explicar mi método en 60 segundos** y la gente lo entiende

- ENTREGABLE MASTER • CAPÍTULO 03 DE TU LIBRO DE RUTA

TU LIBRO DE RUTA TIENE COLUMNA.

Al cerrar esta fase sumas el tronco del Libro de Ruta — la estructura que sostiene todo lo público:

- ◆ Tu Mapa de Activos · qué tenés para ofrecer
- ◆ Tu Estructura Base · de dónde a dónde llevás al cliente
- ◆ Tu Método Documentado · nombre, fases, entregables
- ◆ Tu Mapa de Venta sin disculpa · qué te frena al ofrecer

Con esto en mano, ya tenés un activo vendible. Lo que sigue es ponerlo en órbita: visibilidad y autoridad.