

FICHA DE TRABAJO

05

MONETIZA TU MARCA

FRUTOS

*"La publicidad no es un atajo.
Es un acelerador."*

— BIENVENIDA

¿CÓMO HAGO QUE *TRABAJE* PARA MÍ?

Tenés identidad, posicionamiento, método y visibilidad. Ahora convertimos todo eso en **ingresos sostenibles**. Tu método es el puente entre tu presencia y la escalabilidad. Sin método, vendés tu tiempo. Con método, vendés transformación.

— RESULTADO AL CERRAR LA FASE

LO QUE VAS A TENER

- ✓ Un modelo claro y estructurado para generar ingresos con tu marca
- ✓ Una oferta irresistible que convierte visibilidad en clientes
- ✓ Un sistema que te permita escalar sin depender solo de tu presencia

— ÍNDICE DE LA FICHA

- 01 ENCuentra tu modelo ideal — los 7 caminos
- 02 CONSTRUYE tu oferta — irresistible
- 03 TU SISTEMA DE MONETIZACIÓN
- 04 MINI CHECK DE PILAR · INVERSIÓN
- 05 TRAMPAS A EVITAR
- 06 CHECKLIST DE CIERRE + ENTREGABLE MASTER

- PASO 01 / MODELO DE INGRESOS

01

ENCUENTRA TU MODELO IDEAL

PREGUNTA INICIAL

¿Cuál es el modelo de ingresos que mejor se alinea con mi método, mi audiencia y mi vida?

- POR QUÉ IMPORTA

No todas las marcas monetizan igual. Existen **7 caminos principales** de monetización. Tu trabajo no es probarlos todos — es elegir 1 o 2 que se alineen con tu nicho, tus habilidades y tus objetivos de vida.

- EJERCICIO

LOS 7 CAMINOS · ELEGÍ LOS TUYOS

01 Revisa los 7 modelos disponibles.

1:1 (mentoría, coaching) · Programas grupales · Infoproductos · Contenido monetizado · Servicios premium · Afiliados · Eventos.

02 Elegí 1 o 2 modelos principales para empezar.

Pensá en: ¿con qué disfruto trabajar? ¿Qué quiero escalar? ¿Cuánto tiempo tengo?

03 Definí qué producto o servicio puedes ofrecer YA con base en lo construido.

No esperes a tener todo perfecto. Empezá con un MVP (Mínimo Producto Viable).

04 Esboza una primera oferta para testear el mercado en 30 días.

Precio + promesa + duración + a quién va dirigido. Simple y claro.

- EJEMPLO

Una coach con poca audiencia: empieza con 1:1 (alto valor, pocos clientes) + cápsula grabada (escalable, ingresos pasivos). En 6 meses suma membresía cuando tenga base.

- ENTREGABLE DEL PASO

Tu Modelo de Ingresos — 1 o 2 caminos principales elegidos, con MVP definido y listo para testear.

- VALIDACIÓN

¿Podrías cobrarle a alguien por tu MVP la próxima semana? Si la respuesta es sí, está listo.

02

- PASO 02 / OFERTA IRRESISTIBLE

CONSTRUYE TU OFERTA

PREGUNTA INICIAL

¿Cómo presento mi oferta para que la gente quiera comprarla, no solo entenderla?

- POR QUÉ IMPORTA

Tener buen servicio no alcanza. Necesitas presentarlo de forma **clara, específica, diferente y sin riesgo**. Una oferta irresistible se entiende en 10 segundos, promete un resultado concreto, explica por qué te elijan a vos, y elimina objeciones con garantías o pruebas.

- EJERCICIO

CONSTRUYE TU OFERTA

Completa la siguiente frase de manera simple y directa:

"Ayudo a tipo de cliente a lograr resultado concreto sin principal objeción."

- EJEMPLO

"Ayudo a coaches a conseguir sus primeros 10 clientes sin gastar en publicidad, en 90 días con acompañamiento semanal."

- ENTREGABLE DEL PASO

Tu Oferta Madre — frase oferta + qué incluye + precio + garantía/prueba. Lista para publicarse mañana.

- VALIDACIÓN

Mostrá tu oferta a 3 personas del perfil.
¿La entienden en 10 segundos?
¿Quieren saber más? Si sí, la oferta está afilada.

03

- PASO 03 / SOSTENER Y ESCALAR

TU SISTEMA DE MONETIZACIÓN

PREGUNTA INICIAL

¿Cómo hago que el dinero entre sin depender solo de mi tiempo?

- POR QUÉ IMPORTA

Para que tu marca sea rentable a largo plazo necesitas **automatizar procesos** y dejar de depender solo del trabajo manual. Embudos, suscripciones, delegación, publicidad estratégica. La monetización sostenible es sistema, no esfuerzo.

- EJERCICIO

TU SISTEMA DE MONETIZACIÓN

01 Definí qué tareas podés automatizar.

Calendly para agendar, email marketing para nutrir, funnels para vender en automático.

02 Identificá dónde podés generar ingresos recurrentes.

Suscripciones, membresías, retainers — ingresos predecibles mes a mes.

03 Definí qué vas a delegar y cuándo.

¿Qué tareas operativas no tienen que pasar por vos? ¿Qué te libera para crecer?

04 Crea un plan de acción para los próximos 30 días.

Testear oferta + analizar conversión + ajustar mensaje. Iterar es parte del sistema.

- INSIGHT CLAVE

La publicidad no es un atajo — es un acelerador. Pero debe llegar después de tener claridad de mensaje, oferta y sistema. Si invertís antes de validar, acelerás la confusión.

- ENTREGABLE DEL PASO

Tu Sistema de Monetización — qué automatizás, qué delegás, qué medís, plan 30 días para validar y ajustar.

- VALIDACIÓN

¿Tu sistema te permite ganar dinero mientras dormís al menos en alguna parte? Si todo depende de tu presencia, todavía no es sistema.

- MINI CHECK DE PILAR TRANSVERSAL

PILAR · INVERSIÓN

Cuando el sistema funciona, hay que invertir para escalar. Antes de cerrar la fase, detente y preguntate:

- ¿Tenés claridad de cuánto invertir en publicidad si tu oferta valida?
- ¿Estás dispuesta a delegar tareas operativas para liberar tu tiempo para estrategia?
- ¿Qué relación tenés con "gastar para ganar"? ¿Te frena o te impulsa?

Invertir es madurez empresarial, no atajo. Cuando algo funciona orgánico, invertir lo amplifica. Antes de funcionar, invertir lo destruye.

- TRAMPAS A EVITAR

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

- ⊗ **Lanzar oferta antes de validar audiencia.** Si nadie te conoce, nadie te compra. Validá audiencia y mensaje antes de empaquetar producto.
- ⊗ **Cobrar barato "para empezar".** El precio bajo atrae al cliente equivocado y devalúa tu trabajo. Cobrá lo que vale desde día uno.
- ⊗ **Invertir en Ads sin embudo.** Pagar por tráfico que no tenés cómo capturar es prender plata. Embudo primero, Ads después.
- ⊗ **Querer monetizar todo desde día uno.** Dar valor gratis primero genera la confianza que después permite vender. Ofrecer todo de una espanta.
- ⊗ **Esperar a que la oferta sea perfecta para lanzarla.** La oferta perfecta no existe. La oferta que se itera con clientes reales sí. Lanzá v1, mejorá con data.

- CHECKLIST DE CIERRE • FASE 05

Esta es la última fase. Marca cada ítem para confirmar que cerraste el ciclo del método.

- ☐ Elegí **1 o 2 modelos de ingresos** alineados con mi método y vida
- ☐ Tengo mi **oferta madre** en una frase clara con precio y garantía
- ☐ Validé mi oferta con al menos **3 personas del perfil**
- ☐ Definí qué **automatizar y qué delegar** para escalar
- ☐ Tengo plan de acción de **30 días** para testear y ajustar
- ☐ Sé en qué momento mi sistema está listo para **recibir inversión publicitaria**

- ENTREGABLE MASTER • CAPÍTULO 05 DE TU LIBRO DE RUTA

TU LIBRO DE RUTA DA FRUTOS.

Al cerrar esta fase, tu marca dejó de ser un proyecto: es un activo que trabaja para vos. Sumás:

- Tu Modelo de Ingresos · 1-2 caminos elegidos
- Tu Oferta Madre · clara, irresistible, lista
- Tu Sistema de Monetización · qué automatizar, qué delegar
- Tu Mapa de Inversión · cuándo invertir y cuándo no

Tu Libro de Ruta está completo. Las 5 fases en tus manos. Tu marca tiene identidad, posicionamiento, método, visibilidad y modelo de ingresos. Ahora ejecutá. Marca, Mentalidad, Monetización.