






**Chido**  
**Publicidad**<sup>®</sup>

Hazlo bien, Hazlo Chido

## ¿CÓMO CREAR TU PLAN DE NEGOCIOS?

 55 89 88 42 05  @chidopublicidad  [www.chidopublicidad.com](http://www.chidopublicidad.com)

 55 46 64 75 29  Chido Publicidad  [contacto@chidopublicidad.com](mailto:contacto@chidopublicidad.com)

CHIDO PUBLICIDAD S.A.S DE C.V.

# PASO: 1

## RESUMEN EJECUTIVO



Resumen ejecutivo, suena bastante sofisticado verdad? Pues este es el primer paso de tu plan de negocios. Y esto es lo que debe incluir:

### TU MISIÓN:

Esto explica básicamente de lo que se trata tu negocio. ¿Cuál es el propósito de tu negocio? ¿Porque lo creaste o porque vas a hacerlo?

### RESALTA TU CRECIMIENTO:

Si ya llevas un tiempo con tu negocio puedes mencionar aquí el crecimiento que has tenido. Cualquier tipo de crecimiento, puede ser un crecimiento en tu ingresos, o en tus seguidores en las redes sociales, etc.

## TUS PRODUCTOS O SERVICIOS:

¿Por qué las personas deben llegar a TI y no a tu competencia?

## FINALMENTE, ¿CUÁLES SON TUS OBJETIVOS?

¡Aquí vamos a planear un futuro! ¿A dónde quieres llevar tu negocio en un futuro? ¿Cómo te ves? en cuanto tiempo? ¿Estar ganando cuanto?

## ESPERA, Y SI AUN NO TENGO NEGOCIO? ¡ESTOY EMPEZANDO!

En este caso, probablemente no podrás responder la sección anterior. En vez de eso nos vamos a enfocar en tu experiencia y en CÓMO tú puedes convertir tu pasión en un negocio rentable. ¿Qué has buscado? ¿Qué ideas de negocio tienes? ¿Qué experiencia tienes y que es lo que hará que tu negocio tenga éxito?

## **PASO: 2**

# **DESCRIPCIÓN DE TU NEGOCIO**



En esta sección, vamos a definir la estructura o cultura de tu negocio. Sea cual sea el negocio que tengas o que vayas a empezar tu vas a tener que crear una marca personal, esa es la cultura de tu negocio!

### **¿QUÉ DIFERENCIA TUS PRODUCTOS/SERVICIOS DE OTROS?**

Toma tu tiempo para pensar esto bien. ¿Por qué alguien debería adquirir tu producto o servicio? y no el de otros que son similares a los tuyos? Mas adelante vamos a hacer un análisis completo de la competencia pero por ahora solo piensa en lo que te hace diferente y como te puedes destacar de la competencia.

### **¿A QUIÉN VAS A AYUDAR?**

El plan de tu negocio va a depender de tu target market o nicho de mercado. De hecho todo lo que hagas en tu negocio debe basarse en tu nicho de mercado. Sin una audiencia, va a ser imposible crear una comunidad y convertir tu pasión en un negocio full-time. Para eso es necesario que tengas una absoluta claridad acerca de las personas que vas a ayudar o servir con tu producto o servicio. (Tu cliente ideal).

**¿QUE EDAD TIENEN?**

**¿MUJER? ¿HOMBRE? ¿O CUALQUIERA DE LOS DOS?**

**¿QUE LOS LLEVA A QUERER ADQUIRIR TU PRODUCTO O SERVICIO?**

**¿QUE LOS LLEVA A QUERER ADQUIRIR TU PRODUCTO O SERVICIO?**

**¿CUALES SON SUS OBJETIVOS O ASPIRACIONES?**

**¿CUALES SON SUS HOBBIES?**

Ten en cuenta que incluso si eres nuevo y aun no tienes negocio, debes tener esto muy claro. Antes de hacer cualquier cosa, debes tener definido tu cliente ideal! Porque no se trata de crear un negocio y ver a quien le llegas. De hecho es todo lo contrario, es decidir a quién quieres servir para que con tu producto, contenido y servicio a ese grupo específico de personas. Get it?

**¿CUÁL ES LA CULTURA O PERSONALIDAD DE TU NEGOCIO?**

Probablemente no tengas una oficina o un negocio tradicional (como es nuestro caso que todo es digital) Aun así vas a necesitar crear la personalidad y cultura de tu negocio.

**¿CUANDO LAS PERSONAS INTERACTÚEN CONTIGO O CON TU PRODUCTO DIRECTAMENTE, COMO QUIERES QUE SE SIENTAN?**

## ¿QUÉ PALABRAS USARÍAS PARA DEFINIR LA PERSONALIDAD DE TU NEGOCIO?

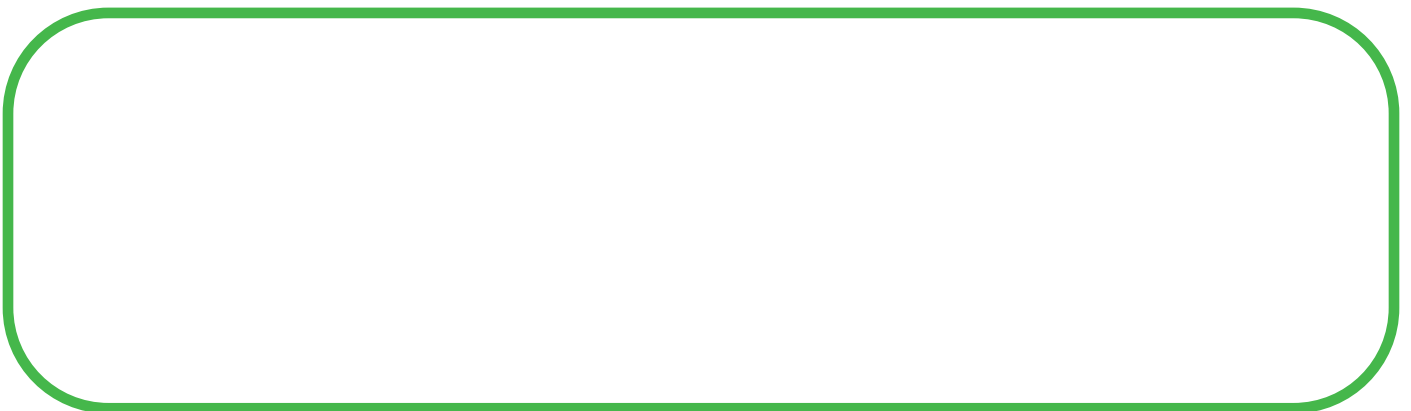


## ¿QUÉ PROPÓSITO CUMPLE TU NEGOCIO?



Las respuestas a estas preguntas van a ayudarte a analizar la personalidad de tu marca personal. Desarrollar una personalidad real para tu negocio significa y le da a entender a las personas que tú eres consistente. Está bien que intentes varias cosas al principio, pero siempre con tu marca y sello personal!

## ¿CUÁL ES LA ORGANIZACIÓN DE TU NEGOCIO? ¿QUÉ CUALIDADES NECESITAN TENER LAS PERSONAS QUE TRABAJARAN CONTIGO? ¿CUÁNTOS EMPLEADOS TIENE TU ORGANIZACIÓN?



# PASO: 3

## ANÁLISIS DE TU COMPETENCIA



Antes de lanzar tu negocio, es importante hacer una búsqueda exhaustiva de tu competencia para estar en la jugada, analizar los vacíos y como tu puedes mejorarlos para sobresalir! **Solo dos advertencias a la hora de hacer esta búsqueda:**

Trata de ser un observador y no un copycat. Puede ser fácil ver otros sitios web, productos y copiar sus ideas. NO hagas esto!

Si tu competencia te lleva una gran ventaja en cuanto a experiencia, seguidores, clientes e ideas. ¡No te sientas mal! Tu estas aqui dando lo mejor y trabajando para que las cosas sucedan! Esto no se trata de analizar a tu competencia para compararte y sentirte mal por lo que ellos han logrado y tu no! NOOOO! Y te lo digo porque muchas veces nos paso... Se trata de analizar y hacer la búsqueda para crear tu propio imperio (una versión mejorada de tu competencia)

### IDENTIFICAR QUIÉN ES TU COMPETENCIA

Haz una lista de toda tu competencia. ¿Qué otras personas están en tu nicho, haciendo algo similar a lo que haces? ¿O tienes productos similares al tuyo? Escribe abajo quienes son y con el enlace de su sitio web.

COMPETENCIA	WEBSITE

Ahora si eres nuevo probablemente no sepas donde esta tu competencia o cómo descubrirla. Aquí algunas maneras de hacerlo:

Uniéndote a grupos de Facebook o siguiendo páginas de fans en Facebook que tengan en relación lo que tu tienes para ofrecer. Puedes ver las personas que siguen estos grupos y páginas, ¿Qué hacen? ¿Qué dudas tienen? que necesidades tienen? que están buscando?

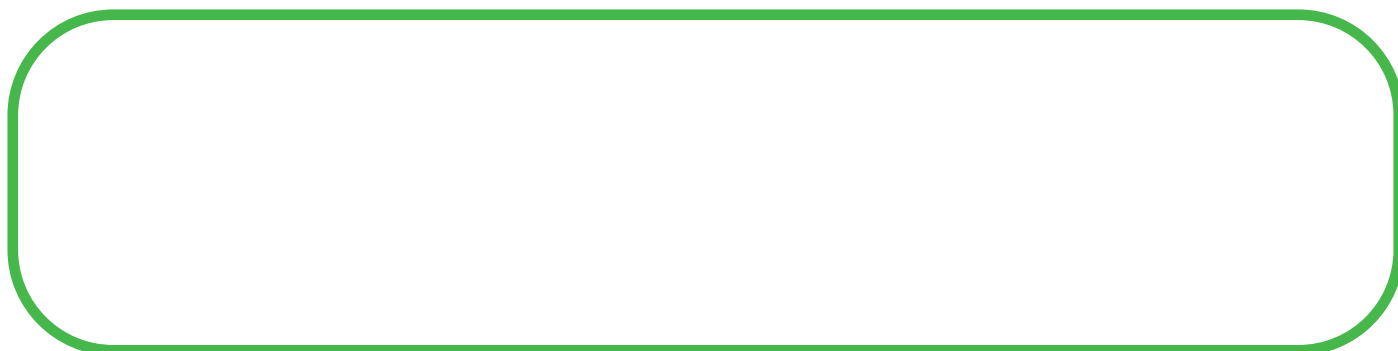
Uniéndote a grupos de Facebook o siguiendo páginas de fans en Facebook que tengan en relación lo que tu tienes para ofrecer. Puedes ver las personas que siguen estos grupos y páginas, ¿Qué hacen? ¿Qué dudas tienen? ¿Qué necesidades tienen? que están buscando?

Buscando palabras clave en Google o Pinterest. Piensa en al menos 10 palabras claves que describan tu negocio o tu nicho de mercado. Por ejemplo si tu nicho es fitness una palabra clave podría ser “Tips para una vida fit y saludable” o “Los mejores consejos de fitness para mujeres mayores de 40 años” si pones esto en google o en pinterest que es lo primero que te sale?

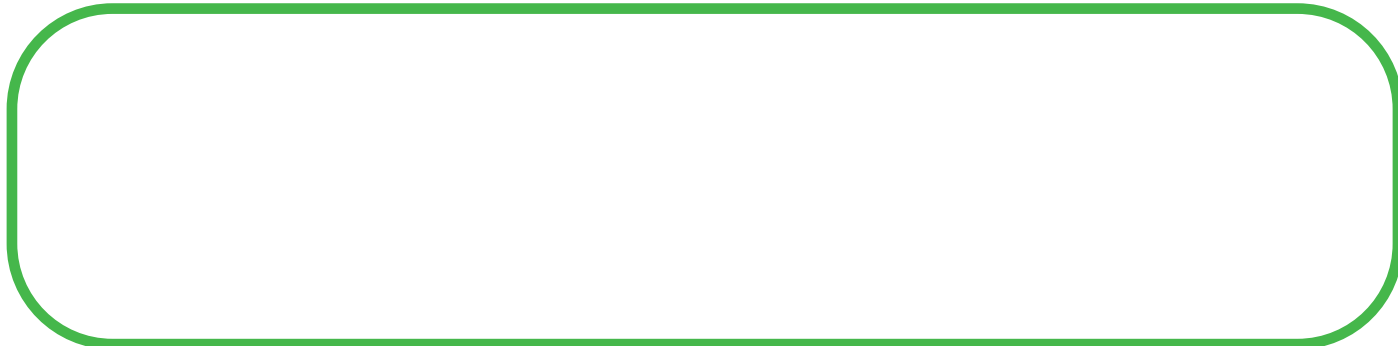
## **ANALIZA LAS ESTRATEGIAS Y METAS DE TU COMPETENCIA**

Ahora que sabes quien es tu competencia, tomate el tiempo ahora de buscar y analizar sus estrategias y metas. Ve a sus sitios web y redes sociales.

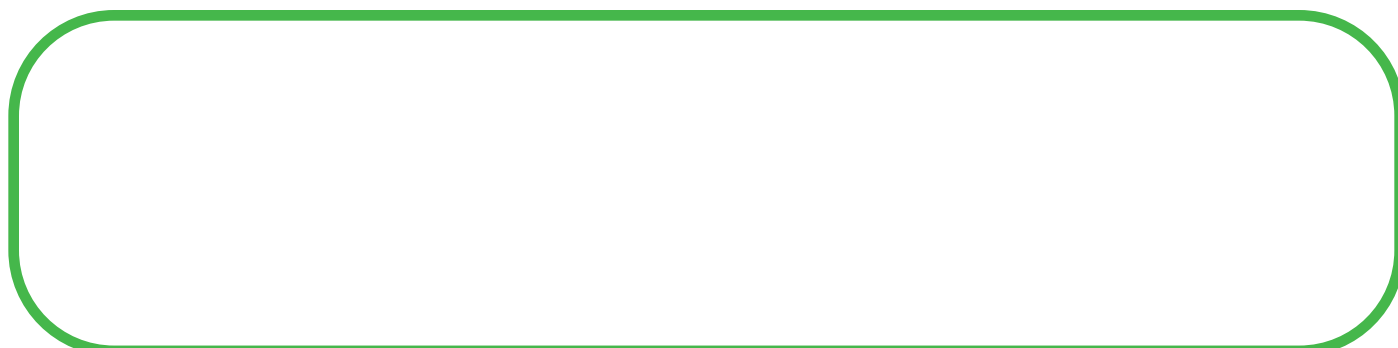
### **¿QUE ESTÁN PROMOCIONANDO Y COMO LO ESTÁN HACIENDO?**



### **¿HAY ALGUNA ESTRATEGIA EN COMÚN QUE TU COMPETENCIA ESTÉ USANDO? (POR EJEMPLO LA MAYORÍA DE ELLOS ESTÁ USANDO EL VIDEO MARKETING EN SUS NEGOCIOS)**



### **¿QUÉ OBJETIVOS TIENEN? OBVIAMENTE NO PUEDES SABER EXACTAMENTE ESTA RESPUESTA, PERO BASADO EN LA BÚSQUEDA QUE HAS HECHO, ¿QUÉ CREES QUE TU COMPETENCIA ESTÁ TRATANDO DE CONSEGUIR?**





## CONOCE EL PRECIO DE LOS PRODUCTOS DE TU COMPETENCIA.

Si tu competencia tiene algún producto en venta, escribe abajo del rango de precios para sus productos. Esto te dará una visión general del precio típico de un producto similar al tuyo y que tu audiencia o nicho de mercado está dispuesto a pagar.

## CREA UNA LISTA DE LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE TU COMPETENCIA.

Finalmente, después de revisar los sitios web, estrategias y productos de tu competencia, vas a querer ir más a fondo y conocer sus debilidades y fortalezas. Escoge 3-5 de tu competencia y haz una lista de sus fortalezas y debilidades. ¿En que son muy buenos? ¿Y en qué deben mejorar? ¿Y cómo puedes usar este conocimiento para crear o mejorar tu producto?

### COMPETIDOR N°1

DEBILIDADES	FORTALEZAS

**COMPETIDOR N °2**

DEBILIDADES	FORTALEZAS

**COMPETIDOR N °3**

DEBILIDADES	FORTALEZAS

Después de hacer todo esto

**¡NO VUELVAS A VISITAR SUS WEBSITES! ENSERIO!**

No vas a alcanzar tus objetivos si pasas el tiempo viendo lo que la mayoría está haciendo para replicarlo. La idea es que después de hacer la búsqueda de tu competencia, decidas que funcionara para ti y crea tu propio camino.

## **PASO: 4**

# **BÚSQUEDA DE TU AUDIENCIA**



En el paso 2, ya identificaste tu nicho de mercado, target market o cliente ideal. Ahora vamos a profundizar un poco...

### **HAZ UNA BÚSQUEDA DE TU AUDIENCIA HACIENDO UNA ENCUESTA.**

Las encuestas son de las mejores maneras de entender y conocer más las necesidades del consumidor. Puedes usar sitios gratuitos como Survey Monkey o Typeform para crear tus encuestas y simplemente compartirlas con tu audiencia si ya tienes o publicarlas en grupos en Facebook de tu interés.

### **¿CUÁLES SON LAS 3 PREGUNTAS MÁS IMPORTANTES QUE LE HARÍAS A TU AUDIENCIA PARA CONOCERLOS MÁS?**

<b>1</b>	
<b>2</b>	
<b>3</b>	

¿Cómo compartirás y harás que las personas completen tu encuesta?

Si no tienes una audiencia en este momento porque estás empezando desde cero, puedes simplemente irte a los grupos de Facebook relacionados con tu nicho y prestar atención a las dudas, comentarios, feedback, opiniones que hagan. Asegúrate de unirte a grupos de Facebook para así analizar y conocer más tu audiencia.

## ¿CÓMO PUEDES AYUDAR A TU AUDIENCIA ESPECÍFICAMENTE?



Volviendo atrás a la personalidad de tu marca que lo hablamos en el paso 2 y del análisis de tu competencia en el paso 3, ¿Cómo tú puedes ayudar a tu audiencia? ¿Qué te diferencia de los demás y cómo los puedes ayudar de diferente manera? Ahora no tienes que reinventar la rueda! Puedes usar las mismas estrategias que otros usan pero se trata de agregarle tu toque y personalidad a todas las cosas que haces. Eres auténtico, que nunca te de miedo ser tú mismo y mostrarte tal y como eres! ¡No lo olvides!

# PASO: 5

## CREANDO UNA COMUNIDAD



Antes de lanzar tu producto es esencial que primero crees una comunidad y una audiencia. Tu puedes tener las mejores estrategias de lanzamiento y creación de tu producto, pero sin una audiencia o estrategias para crearla, es difícil que tengas resultados! Para el éxito de tu negocio necesitas de un producto y una comunidad!

### SOCIAL MEDIA

La mejor manera de crear una comunidad hoy en día es a través de las redes sociales. Hoy en día es mucho más fácil crear tu audiencia desde cero y a un costo ridículo en comparación a años anteriores! Ahora no necesariamente tienes que estar en TODAS las redes sociales, NO! ¡Eso es un error que la mayoría comete, quieren estar en todos lados! Pero tú solo tienes que enfocarte en una sola, con la que más te identifiques y en la que se encuentre la mayor parte de tu audiencia.

**TU PLAN DE NEGOCIO ES IMPORTANTE PARA CREAR UNA ESTRATEGIA DE MARKETING PARA SUS REDES SOCIALES:**

**¿EN QUÉ PLATAFORMA O RED SOCIAL TENDRÍAS MÁS ENFOQUE? (FACEBOOK, INSTAGRAM, YOUTUBE, SNAPCHAT, TWITTER, PINTERES, ETC).**

**¿EN QUÉ PLATAFORMA PASA LA MAYOR PARTE DEL TIEMPO TU NICH O CLIENTE IDEAL?**

## ¿QUÉ ESTRATEGIAS USARÍAS EN CADA PLATAFORMA PARA CRECER TU AUDIENCIA Y COMUNIDAD?

## ¿CÓMO VAS A LLEGARLE A TU CLIENTE IDEAL O NICHU EN LAS REDES SOCIALES?

## LISTA DE CORREOS

Adicional a las redes sociales, tu vas a querer enfocarte igual en tu lista de correos. No solo va a ser esencial para vender tus productos, sino que además va a ser de las mejores maneras va a ser de las mejores maneras para conectar y comunicarte con tu audiencia.

## ¿QUÉ ESTRATEGIAS USARAS PARA CRECER TU LISTA DE CONTACTOS? (EJ: MARKETING DE CONTENIDO, WEBINARS, TUTORIALES, ARTÍCULOS, ETC)

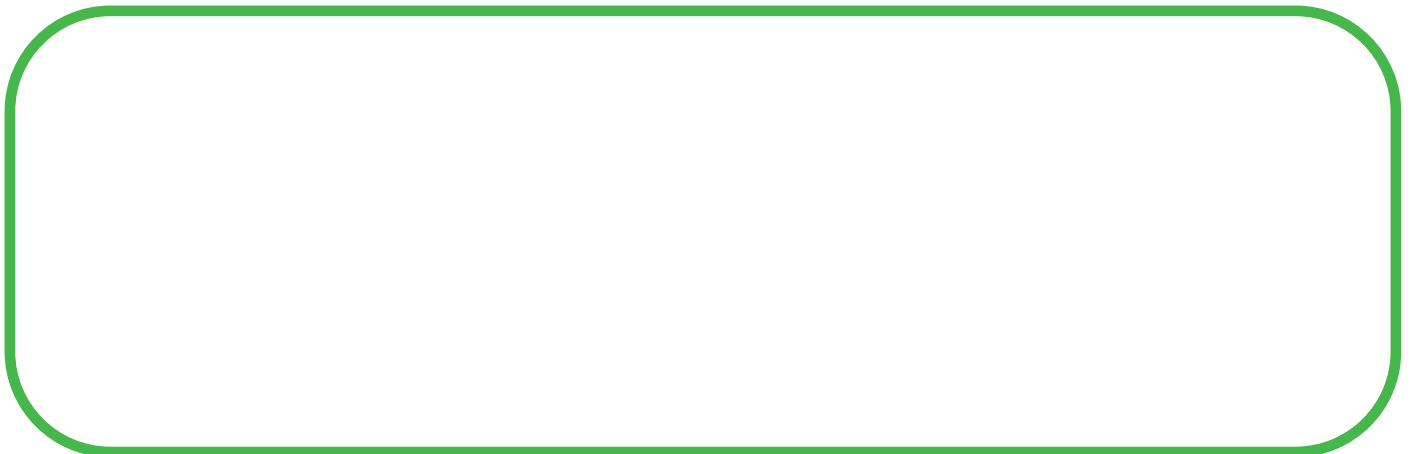
**¿QUÉ TAN FRECUENTE VAS A COMUNICARTE CON TU LISTA?**



**¿QUE TIPO DE MENSAJES O CONTENIDO LE ENVIARÁS A TU LISTA DE CORREO?**



**¿QUE TIPO DE REGALO LE OFRECERÁS A LAS PERSONAS PARA QUE DEJEN SU CORREO Y PASEN A TU LISTA DE CONTACTOS? (LO QUE LLAMAMOS LEAD MAGNET).**



# PASO: 6

## TU PRODUCTO O SERVICIO



Es hora de planear las estrategias para tu monetización! ¿Emocionante verdad? Es hora de decidir cómo vas a convertir tu pasión en un negocio? ¿Vas a dar algún tipo de servicio/consultoría/coaching? ¿O más bien vas a crear un curso digital? Sigue estos pasos para empezar.

### ¿QUÉ VAS A OFRECER?

¿Qué producto o servicio vas a ofrecer? No te de miedo de ser lo más específico y detallado posible. Piensa en estas preguntas:

- ¿Va a ser un curso o producto digital?
- ¿Va a ser un producto físico?
- ¿Va a ser un servicio o varios?
- ¿Qué tipo de servicios va a ofrecer?
- ¿Cuándo piensas lanzarlos?
- ¿Cuántos módulos o secciones va a tener?
- ¿Qué temas vas a cubrir?
- ¿Qué problemas o necesidades vas a cubrir?
- ¿Qué precio piensas darle?

### ¿CÓMO TU PRODUCTO O SERVICIO VA A BENEFICIAR A TU AUDIENCIA?

Recuerda tu negocio no se trata de ti, se trata de ellos! Se trata de servir y ayudar a tu audiencia. Ellos son los que pueden convertir tu pasión en una comunidad y negocio rentable, por eso queremos servirles y ayudarles! Piensa seriamente en cómo ese producto o servicio puede impactar la vida de los demás? Que quieren o que necesitan?



# PASO: 7

## ESTRATEGIAS DE MARKETING Y VENTAS



Wow has llegado está genial!! Hacer el plan de tu negocio implica trabajo y tiempo, ya debes notarlo verdad? Pero creeme que al final valdrá muchísimo la pena! Ya hasta el momento has definido tu visión, objetivos, marca personal, nicho o cliente ideal, tu competencia y el producto como tal. Ahora tu necesitas tener una estrategia para promocionarlos verdad? Bueno empecemos!

### ¿CÓMO VAS A HACER EL MARKETING DE TUS PRODUCTOS O SERVICIOS?

Toma un momento para escribir los métodos que has pensado implementar para hacer el marketing de tus productos o servicios. ¿Vas a usar publicidad en facebook, youtube o google? Escribe todos los que te lleguen a la cabeza en este momento.

Si no tienes ninguno en mente en este momento aquí te doy algunas ideas.

- Webinars ( son de las mejores opciones hoy en dia)
- Tu lista de correos
- Secuencia de correos de seguimiento de tu lista
- Redes sociales
- Anuncios de facebook
- A través de afiliados que promocionen tu producto

## ¿CUÁNTO TIEMPO AL DÍA VAS A DEDICARTE AL MARKETING Y PROMOCIÓN DE TU NEGOCIO?

Todos estamos ocupados y tenemos mil cosas que hacer al día de verdad? Pero déjame decirte que crear un negocio rentable sea digital o no TOMA TIEMPO! Así que asegúrate de analizar el tiempo real que puedes dedicarle a tu negocio cada día. Al principio seguramente tendrás que hacer algunos sacrificios con tu pareja, familia o amigos pero valdrá la pena cuando vendas tu propio producto y te des cuenta que tienes TODO para conseguir lo que quieras!

## ¿SI AÚN NO HAS EMPEZADO TU PRODUCTO O SERVICIO, QUÉ ESTRATEGIAS PIENSAS USAR PARA LANZARLO AL MUNDO ENTERO?

Has pensado por ejemplo en crear un blog! Es una estrategia que a nosotros personalmente nos ha ayudado a crear nuestra audiencia y conectar con ellos día a día.

**¿CUÁL ES TU ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO? ¿QUÉ TÉCNICAS O ESTRATEGIAS VAS A USAR PARA CONTINUAMENTE CRECER TU AUDIENCIA Y TUS INGRESOS?**



¿vas a hacer 1 webinar una vez al mes? ¿Contratar una asistente? ¿Lanzar un nuevo curso cada 3 meses? Piensa en todas las cosas que van a mantener tu negocio y tu audiencia vivos.

**¡Felicidades! Has Creado Tu Propio Plan De Negocios, Procura Revisarlo Frecuentemente Y Si Hay Algunos Ajustes Que Debes Hacer En El Camino Simplemente**

**¡HAZLO BIEN, HAZLO CHIDO!**