


**Te sientes perdido en la
multitud de coachs online?**

**5 pasos para diferenciarte
y destacar**

Cuaderno de trabajo



¿Estás luchando para conseguir destacarte en el ciberespacio? ¿Sentís que nunca vas a conectar con los clientes que pagan?

Sí, ya sé – no es divertido – estás frustrado, desanimado y llegando al punto de quiebre. Te entiendo, sé lo difícil que es empezar en un medio nuevo, con una profesión nueva o con un enfoque nuevo, sé de las inseguridades, de pensar unas cientos de veces al día “¿y esto realmente va a funcionar?”.

No te voy a mentir, no es tan fácil como lo pintan muchos “gurúes”, eso de trabajar apenas unas horas y disfrutar de la playa, no pasa de la noche a la mañana y no todos llegan a esa meta.

Emprender online tiene enormes ventajas respecto de emprender de manera tradicional, en un negocio de “carne y hueso” (o con paredes y ladrillos, mejor dicho, creo que vos entendés a que me refiero).



Para emprender online no hace falta una enorme inversión económica, no necesitás alquilar un local, oficina o consultorio, no necesitás secretaria, muebles nuevos, carteles, folletos, etc, etc, etc.

Hay quienes han empezado invirtiendo \$0, pero invirtiendo muchas horas, que eso quede claro: lo que no pagas en dinero lo pagás en tiempo y energía.

Emprender online sigue siendo **EMPRENDER**, crear un nuevo negocio, sigue siendo necesario hacer y lograr cosas que también son indispensables en un negocio tradicional:

- elegir el nicho de mercado
- hacerte conocer
- crear, definir, desarrollar productos y/o servicios
- vender esos productos o servicios a otras personas → **captar clientes!**



Todo lo anterior no se hace de un día para el otro, y si bien los tiempos de un emprendimiento online son más rápidos, si bien es cierto que estar en internet borra las barreras geográficas... también es cierto que no es magia.

Ser emprendedor requiere de una gran dosis de paciencia, de resistencia y resiliencia. Ser emprendedor, es tener la valentía de aprender y hacer cosas nuevas.

Y si bien, como dije, no es tan fácil y de color de rosa, podés empezar definiendo los 5 elementos clave que comparto hoy. Porque la clave aquí es destacarte, diferenciarte. Conectar con tu audiencia de una manera tal que te elijan una y otra vez por sobre la multitud de ofertas que bombardean sus casillas de correo y sus perfiles de redes sociales.

Si logras tener bien en claro estos 5 elementos, vas a lograr esa diferenciación. Qué necesitás? tiempo para reflexionar, algo a mano para anotar (podés llenar este cuaderno desde el mismo visor de [Adobe Reader](#)) y ganas!



Paso 1. Comunica de forma clara y efectiva **QUE ES LO QUE HACES** y cómo eso **BENEFICIA** a tus clientes.

En [otro artículo](#) ya lo dije: a la gente no le interesan la cantidad de sesiones, ni las características técnicas de tu servicio. Lo que tu cliente quiere son **RESULTADOS**: solucionar sus problemas, terminar con sus frustraciones, alcanzar sus metas. Necesitas comunicar un mensaje CLARO que responda a la pregunta fundamental que cada cliente se hace cuando visita tu sitio, lee un artículo o mira un video tuyo: **¿QUÉ HAY EN ESTO PARA MI? ¿QUE ME VOY A LLEVAR? ¿QUE ME VA A SERVIR DE TODO ESTO?**

Responde:

¿Qué se aprende tu cliente de esto que estás creando?

A close-up photograph of a pile of green apples. One apple in the center is red, standing out from the rest. The apples are fresh and have a glossy surface.

Paso 1. (continuación)

¿Cuál es el beneficio o resultado que aportas a tu cliente con esto?



Paso 2. Establece claramente a QUIÉN estás sirviendo.

El objetivo es que no queden dudas acerca de QUIÉN ES TU CLIENTE IDEAL, con quién trabajas y con quien NO lo haces.

La cruda realidad es que si querés trabajar con todos... vas a terminar trabajando con nadie.

Así que... ¿quién es tu cliente ideal?



Paso 2. Establece claramente a QUIÉN estás sirviendo.

¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta tu cliente ideal?



Paso 2. Establece claramente a QUIEN estás sirviendo.

¿Cuál es el mayor problema que tiene ese cliente y cómo lo ayudas con tu producto o servicio? Una de las premisas de marketing, es que los seres humanos en general buscamos 2 cosas: maximizar el placer y minimizar el dolor. Y los expertos dicen, que lo de “minimizar el dolor” es el disparador de compra más poderoso. Así que, no sólo basta saber quién es tu cliente ideal, sino que tenés que conocerlo tan, pero tan bien, que tenés que saber qué lo motiva, qué lo frustra, qué le causa miedo, qué le quita el sueño, y con todo ese conocimiento, crear o desarrollar productos o servicios que brinden una solución a esos temas.



Paso 3. Recuerda cuál es el PROPÓSITO de esto que haces

¿Qué te lleva a emprender esto?

¿Cuál es el impacto que deseas que este negocio cause en tu vida y en la vida de los que te rodean?



Paso 3. Recuerda cuál es el PROPÓSITO de esto que haces

¿Qué cambios querés ver realizados en la vida de tus clientes? mantené tu propósito siempre a la vista, conectate con esa visión en todo momento. Todo lo que vayas a crear y hacer, contrastalo con ese propósito, simplemente preguntándote: éste (contenido, video, curso, taller, libro, etc) está alineado con mi propósito? éste proyecto o acción me acerca a materializar mi visión? usa estas preguntas como brújula, y vas a mantenerte en el camino.



Paso 4. Diferénciate de la competencia (anímate a ser la manzana roja en la góndola de manzanas verdes!)

¿Qué te hace DIFERENTE?

¿Cuál es tu HISTORIA?



Paso 4. Diferénciate de la competencia (anímate a ser la manzana roja en la góndola de manzanas verdes!)

¿Cuáles son tus VALORES?

¿Cómo estás compartiendo con tu audiencia esto que te hace único, diferente?



Paso 4. Diferénciate de la competencia (anímate a ser la manzana roja en la góndola de manzanas verdes!)

¿Cómo estás permitiendo que tu audiencia conecte con vos a través de tus valores, tu personalidad, tu historia? Las personas necesitan conocer, identificarse, conectar y confiar ANTES de animarse a comprar. La clave es lograr esa conexión a través de todo lo que hagas en tu negocio. En mi caso, más que comprarme un curso o contratarme por lo que puedo aportar en consultoría y coaching, mis clientes compran y me contratan por la conexión que logramos establecer.



Paso 5. cuál es el elemento por el que querés ser reconocido?

¿Cuál es la “COSA” (conocimiento, experiencia, valores, personalidad) por la cual querés ser reconocido?

¿Cómo podés posicionarte como experto en tu campo de acción?



Paso 5. cuál es el elemento por el que querés ser reconocido?

Es justamente enfocando tus esfuerzos a ser el mejor en eso, es enfocándote en ser el especialista en lo tuyo, donde vas a lograr diferenciarte. ¿Qué es eso que amas hacer, que disfrutas tanto que no se siente “trabajo”, eso con lo cual realmente brillas y donde más impacto logras en tu servicio?

Es necesario que lo encuentres, que lo veas, que lo nombres y que te animes a mostrarlo. **Nota:** la mayoría de las veces, esta “cosa”, para vos es algo normal, natural y no le das mucha importancia, seguramente creés que es algo que todo el mundo tiene o puede lograr. Con el tiempo aprendí que eso que a nosotros nos parece natural es justamente lo que tenemos para ofrecer al mundo. No minimices tus capacidades y talentos!



Y es así, que teniendo super claros estos elementos clave vas a lograr diferenciarte, destacarte del resto. Con estos elementos definidos, lo que resta es comunicarlos y difundirlos para atraer y conectar con tus clientes ideales.

¿Cuál de estos elementos es el que mayor desafío presenta para vos?



Hola! Soy Lorena Busso , Licenciada en Sistemas y Coach Ontológico. Desde hace más de 17 años me apasiona el desarrollo web, pasión que poco a poco fue transformando, de la parte técnica que eso implica a la pasión por el marketing online, he pasado los últimos 5 años capacitándome sobre estos temas con los mejores a nivel internacional.

Utilizo mis habilidades técnicas y mi pasión por la enseñanza para guiar a mis clientes a transitar la aventura de pasar de un montón de ideas abstractas a un negocio online **REAL, CONCRETO y EXITOSO**.

Les enseño de forma clara y paso a paso cómo llevar a cabo esas tareas que les parecen al principio muy desafiantes.

Con mis habilidades de coach, ayudo a mis clientes a obtener **CLARIDAD** y descubrir sus propias respuestas a las preguntas fundamentales de **PORQUÉ, A QUIÉN y QUÉ**.

Trabajando juntos logramos un negocio que se adapte completamente a la misión de cliente. Y en el proceso, vamos diseñando la mejor estrategia de marketing online, para que ese mensaje realmente llegue a la mayor cantidad posible de clientes.



Estás listo para obtener claridad y acompañamiento de primer nivel, para construir tu negocio exitoso y obtener tus primeros clientes ideales?

Si quieres iniciar tu negocio online a tu manera, te invito a completar éste (<https://lorebusso.typeform.com/to/f741Lr>) cuestionario y agendar una sesión de consulta de cortesía (sin cargo).

La oportunidad de trabajar conmigo es a través de aplicación y selección porque sólo trabajo con personas con las que siento con total seguridad que soy la persona adecuada para acompañarlos en el camino de emprender su negocio online.

Los espacios son limitados y sólo trabajo con unos pocos clientes a la vez (pues mi acompañamiento es integral, va mucho más allá que solamente sesiones), así que no dejes pasar **esta oportunidad**.