

Workbook

**7** Pasos para  
**Digitalizar tu**  
**Emprendimiento**



GOLDEN LINK

# Hello!

Golden Link es una Agencia Digital especializada en crear marcas así como en ayudarlas a alcanzar sus objetivos de crecimiento y posicionamiento.

Contamos con un proceso estructurado que nos permite conocer a nuestro cliente y ayudarlo a generar resultados.

Esta guía es para entender los conceptos generales de como funciona un negocio en Internet.

Esperamos que sea de mucha utilidad y te ayude en el crecimiento de tu emprendimiento.

Aquí tienes un grupo de amigos con los que puedes contar.



GOLDEN LINK

# 7 Pasos para Digitalizar tu emprendimiento

Estos son los pasos estratégicos que debes considerar como emprendedor. ¿Cuáles estás aplicando?

- 1. Modelo de negocio.
- 2. Branding.
- 3. Cliente ideal.
- 4. Inteligencia emocional.
- 5. Plan de medios.
- 6. Campaña digital.
- 7. Analítica.



# 1. Define tu modelo de negocio:

## Que vendes?

Cuando las personas buscan un producto o servicio no buscan información, ya tienen suficiente, quieren respuestas a sus problemas. Esperan una propuesta de valor que genere una transformación que los solucione. Las preguntas que te ayudan a definir tu modelo de negocio son: Que hace tu marca?. Qué vas a ofrecer al mercado?. Cómo lo vas a hacer?. A quién se lo vas a vender?. Cómo se lo vas a vender?. Y muy importante, de qué forma vas a generar ingresos. Además debes ser capaz de responder a que se dedica tu negocio con una respuesta sencilla y clara de entender. Sin usar frases que no dicen nada, como: Somos una empresa que ofrece productos estratégicos a nuestro segmento de mercado, en lugar de decir, nos dedicamos a desarrollar campañas digitales para emprendedores que quieren lograr el éxito.

Las estrategias se obtienen pensando. Por lo tanto comienza por pensar en el contenido de valor que se dirija solo en las necesidades de tu cliente. Estudia a tu competencia y analiza los casos de éxitos, esto te ayudará a replicar y mejorar tu propuesta de valor.

La cuestión no es solo grabar contenido y crear piezas de publicidad para redes sociales, lamento decirte que eso representa apenas una cuarta parte de todo el trabajo que debes realizar.

## 2. Branding

### Crea la identidad o personalidad de tu marca en la mente de tu cliente ideal.

Cuando te piden describir a tu mejor amig@ te esfuerzas en exaltar todas sus cualidades cierto?, es así como debes saber con exactitud cómo es tu negocio, tener la capacidad de describirlo sin dudar de cuanto lo conoces, por esto, debes ser cuidadoso en el proceso de creación de la personalidad de tu marca. Toma en cuenta qué quieres comunicar y cómo quieres que te vea tu cliente.

Es importante que tengas bien claro los siguientes elementos de identidad: logo, colores de la tipografía y estilo, papelería corporativa, uniformes, ambientación, carnets, comunicación digital, estilo visual de comunicación entre otros. Haz que tu marca crezca de manera inteligente, escucha y comprende por qué se conectan y creen en tu empresa.

### 3. Atrae a tu cliente ideal: Define tu avatar.

Un avatar es la creación de un perfil de cliente típico: quién es, qué hace y por qué le gusta comprar tu producto. Atraer a un cliente ideal implica conocer sus intereses y confirmar que estos se corresponden a los de tu marca. Cuando sabes qué los motiva, cuáles son sus hábitos, a quienes admira y a que personas sigue, puedes conectar de forma más eficiente y desarrollar contenido que los atraiga.

### 4. Inteligencia Emocional Controla los imprevistos.

Es normal y entendible que la situación de estrés a la que estás expuesto en ocasiones puede superarte y conducirte a un error.

Antes de que esto suceda identifica con claridad que situaciones disparan emociones negativas, esto sirve para controlarte y tomes mejores decisiones que afecten positivamente tu negocio.

No busques tener siempre la razón, esto es muy peligroso para los dueños de negocios porque perderás el conocimiento que puede aportar el resto del equipo. Quienes desarrollan la inteligencia emocional en su negocio, marcan distancia de sus errores pasados y se adaptan con facilidad al presente y metas futuras.

Un emprendedor debe lograr hacerse entender. Para que todo salga bien, deberás desarrollar tu inteligencia emocional, poniendo especial énfasis en el desarrollo de la empatía, confianza, honestidad y capacidad de escucha.





## 5. Plan de medios

### Extiende tu alcance

Nos llama poderosamente la atención que después de invertir tu dinero y esfuerzo en que tu producto o servicio tenga una óptima presentación con ventajas y beneficios invaluable para ti, estés orgullo de lo que haz logrado y ya arranca tu emprendimiento, entonces consideres que la publicidad es un gasto y no una inversión para vender.

Ten en cuenta que el mejor producto o servicio, si no tiene impulso publicitario es mas difícil que logre posicionarse y atraer clientes potenciales. Aquí debes esforzarte en determinar la mejor combinación de medios para enganchar y convertir. Elige los mensajes que lleguen a tu cliente ideal y mide cuales son los costos, frecuencia de publicación y el alcance.

## 6. Lanzamiento

### Divulga y propaga tu marca

Ya es el momento de hacer ruido, crear expectativas. Fija la fecha de lanzamiento de tu producto o servicio , el tiempo de duración y el cierre de la campaña. Prepara a tu audiencia con imágenes de contenido, agrega valor antes de pedir algo a cambio.

## 7. Analítica

### Examina y evalúa

Y ahora a analizar y evaluar las métricas, interacciones, compartidos, comentarios, reacciones y todo lo que necesitas para tomar decisiones sobre seguir o corregir datos que no se consideraron al determinar de tu cliente ideal, las características, preferencias, edad, donde están ubicados, es decir, si apuntaste a tu nicho para comenzar a construir tu audiencia o tribu.

**Estamos para  
acompañarte en este  
hermoso viaje del  
emprendimiento.**



**GOLDEN LINK**

[www.goldenlinkgroup.com](http://www.goldenlinkgroup.com)