

## ► MI HOJA DE SEGUIMIENTO

### CAPÍTULO 1

#### ¿POR QUÉ QUIERES CONVERTIR TU TALENTO EN UN NEGOCIO?

- Testéate y testéalo en real. **Págs. 13 y 16-17**
- ¿Te impulsas o te frenas? **Págs. 18 y 27, 32, 33 y 35**
- ¿Cuáles son tus hándicaps? **Pág. 16**
- ¿Cuál es tu definición de éxito? ¿Cómo sería tu vida ideal?
- ¿Quiénes son mis referentes? ¿Cuáles de sus valores me inspiran? **Págs. 64 y 65**

### CAPÍTULO 2

#### ¿CÓMO QUIERES QUE SEA TU NEGOCIO?

- ¿Cuánto tiempo quieres dedicarle? **Págs. 23 y 24**
- ¿Cómo gestionas tu tiempo? **Págs. 47-51, 61, 62, 63**
- ¿Cómo es tu cliente ideal? ¿Y tu tribu? **Pág. 42**
- ¿Cuáles son mis productos o servicios? Mis fuentes de ingresos. **Págs. 37, 38 y 43**
- Logística del producto. **Pág. 45**
- ¿Cuál va a ser mi espacio de trabajo? **Págs. 51-54**
- ¿Con quién trabajas o colaboras? ¿Quién es tu equipo? **Págs. 45, 50, 56-58**
- ¿Cuál es tu infraestructura? Maquinaria, materiales, tecnologías... **Págs. 58, 59 y 79**
- La fórmula legal de tu negocio. **Págs. 54 y 55**
- ¿Cuáles son mis negocios referentes? ¿Cuál es su modelo? **Págs. 64 y 65**

### CAPÍTULO 3

#### LOS NÚMEROS SON TUS AMIGOS

- ¿Cuál es tu relación con el dinero y los números? ¿El dinero es malo? **Págs. 70 -76**
- Falsos mitos y confusiones en torno al dinero y las finanzas. **Págs. 75 y 76**
- ¿Cómo son las finanzas de un negocio en los 5 primeros años? **Pág. 78**
- ¿Cuál es la diferencia entre gestor, contable y asesor financiero? **Pág. 91**
- Buenos hábitos financieros. **Págs. 92 y 93**
- Gestión de impagos y deudas. **Págs. 94-96**
- Política de pagos. **Págs. 94 y 95**
- ¿Cómo calculo mi sueldo? ¿Y mi sueldo mínimo? **Pág. 82**
- ¿Cuáles son los gastos fijos de mi empresa? **Pág. 83**
- ¿Cuánto debo ingresar al mes para que las cosas funcionen? **Pág. 83**
- ¿Cuántas de mis horas son facturables? **Pág. 84**
- ¿Cuál es mi precio/hora? **Pág. 84**
- ¿Cómo calculo el PVP de mis productos y/o servicios? **Pág. 85**
- Previsión de gastos variables para empezar mi negocio.
- ¿Cuáles son las opciones de financiación? **Pág. 88-90**

### CAPÍTULO 4

#### IMAGEN “GLOBAL” CORPORATIVA

- ¿Marca personal o comercial? ¿Qué encaja más contigo? **Págs. 107 -110**
- Registro de marcas, diseños, métodos... **Págs. 110 y 111**

- ¿Cómo debe ser tu libro de estilo? **Págs. 112-114**
- Fotografía y vídeos ¿qué debes tener en cuenta? **Págs. 114 y 115**
- Tu página web, tu casa virtual. **Págs. 115 y 116**
- ¿Quieres una tienda online? **Págs. 115 y 116**
- Imagen en las redes sociales. **Págs. 112-114**
- ¿Cómo lidiar con las copias? **Págs. 117 y 118**

### CAPÍTULO 5

#### COMUNICACIÓN: COMPARTE Y SÉ GENEROSO

- ¿Por qué es importante comunicarme y ser generoso? **Pág. 122**
- ¿”Hecho a mano” es un argumento de ventas? **Pág. 125**
- ¿Qué es lo que me hace especial? ¿Qué me diferencia? **Págs. 127 y 128**
- ¿Cuál va a ser mi plan de comunicación? **Pág. 129**
- Cómo se hace una nota de prensa. **Págs. 130-133**
- ¿Me interesa la publicidad para mi negocio? ¿De qué tipo? **Pág. 133**
- Email y llamadas, su importancia. **Págs. 134 y 135**
- Email marketing, qué es y por qué es muy importante. **Págs. 136-140**
- Las redes sociales pueden trabajar para mí, no al revés. **Pág. 141**
- Seguridad en la red. **Págs. 141 y 142**
- Cuidar y fidelizar al cliente online. **Pág. 143**

### CAPÍTULO 6

#### VENDE PARA PODER SEGUIR CREANDO

- Conversación sobre el precio. **Págs. 151-155**
- Otros argumentos de venta a tener en cuenta. **Págs. 155 y 156**
- De tú a tú. La importancia de hablar y verse en persona. **Pág. 149**
- Vender a particulares y a empresas. **Pág. 156**
- Ferias y mercados. **Págs. 162-166**
- Tienda online, qué tener en cuenta. **Pág. 157**
- Comerciales o agentes. **Pág. 158**
- Vender en tiendas. **Págs. 159 - 161**
- Venta de licencias. **Págs. 161 y 162**
- Qué tener en cuenta a la hora de hacer contratos y con quién. **Págs. 167 - 169**
- Métodos de pago. **Pág. 169**
- Atención Posventa. **Pág. 170**

### CAPÍTULO 7

#### MANTENERSE EN PIE Y SEGUIR DISFRUTANDO

- Evaluación si miedo al error. **Págs. 177-180**
- Parar y pensar para ir a mejor. **Págs. 182 y 183**
- Evaluación periódica. **Pág. 176**
- Ámbitos a evaluar. **Pág. 175**
- ¿Todavía siento pasión por mi trabajo? **Pág. 182**
- Tengo derecho a cambiar de opinión. **Págs. 184 y 185**
- No hay fracaso sino aprendizaje. **Pág. 186**