

CREA Y *Emprende*

II EDICIÓN



JuanFlobe





JuanFlobe

CREA Y *Emprende*

II EDICIÓN



CREA Y EMPRENDE II EDICIÓN

JUANFLOBE

ISBN 978-1-312-62735-2

ID eykkd6

Todos los derechos reservados

Licencia Standard Derechos de Autor

© 2025 Juan Flores

Todos los derechos reservados.

Ninguna parte de este libro puede reproducirse, almacenarse en un sistema de recuperación o transmitirse en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros, sin el permiso previo por escrito del autor, excepto en los casos permitidos por la ley de derechos de autor.

SOBRE MI



Experto en marketing digital y e-commerce, enfocado en el desarrollo de marcas y la transformación digital en Latinoamérica.

Como **director de Grupo FloBe Latinoamérica**, ayuda a empresas y emprendedores a maximizar su potencial con soluciones creativas.

Es autor del libro y creador del **podcast "Cree, Sueña y Actúa"**, donde inspira a emprendedores.

También ha organizado eventos como **TEDx Guamilito y Congreso Internacional de Marketing Digital** entre otros.

Fundador de Zona Emprende que conecta emprendedores con oportunidades.

Director creativo y CEO de Agencia Reinventa

Ha liderado estrategias digitales para marcas como Pepsi y Mercedes Benz. A través de su sitio web, busca empoderar a líderes latinos con estrategias innovadoras.



JuarFloBe.marketing

ÍNDICE

Mensaje del Autor

El Viaje del Emprendedor

Objetivos, metas, pasión, preparación, riesgos.
Básicamente todo lo que debes saber antes de iniciar.

De sueños a Estrategia

Construyendo tu Plan de Negocios: Explora cómo transformar ideas en planes concretos, con objetivos claros y accionables.

Apareciendo en el radar

El Arte del Marketing y la Promoción: Enfocado en cómo destacar en un mercado competitivo a través de estrategias creativas y efectivas.

Dinero en Movimiento

Domina la Gestión Financiera: Un enfoque práctico para manejar presupuestos, flujos de caja y asegurar la viabilidad del negocio.

El poder de convencer

Claves para Vender con Éxito: Técnicas y herramientas para conectar con clientes y cerrar ventas de forma efectiva.

Transformación Digital

Redes Sociales y Marketing Digital: Guía para aprovechar el potencial de las plataformas digitales y crear una presencia online poderosa

De Emprendedor a Empresario

Escalando tu Negocio: Cómo pasar de ser un emprendedor individual a construir una empresa sostenible y escalable.



JuanFlobe

Mensaje del Autor

Bienvenido al mundo emprendedor

Existen hoy en día tantas definiciones de emprendedor y en cada lugar significa o es visto de diferente forma, pero la realidad es que todo aquel que sale de su zona de confort y busca algo que hacer es un emprendedor.

Si somos curiosos, la mayoría, por no decir todos, cuando inician en este mundo del emprendimiento es a raíz de una necesidad, que tocaron fondo o que descubrieron un talento o habilidad especial que les puede generar ingresos, porque al final esta es la razón por la cual todos emprendemos: tener un ingreso extra.

En ese sentido debemos entender que emprender no es tan fácil como lo pintan, pero eso ya lo sabemos y lo hemos vivido en carne propia y no es de eso de lo que voy a hablarte en este libro.

Si eres emprendedor y ya llevas años emprendiendo, este libro te llevará a recordar y regresar al inicio donde todo empezó y seguramente vamos a reír juntos. Si estás empezando a emprender, entonces esto te servirá de guía para lo que se viene y seguramente encontrarás algunos consejos que te ayudarán en esta aventura de emprender.

Dicho esto, te doy la más cordial bienvenida a un viaje al espacio de los emprendedores donde vamos a sobrepasar los límites y salir de la atmósfera para impulsar la idea que hoy tienes en tus manos.

¡Bienvenidos a bordo!



Introducción ¿Qué vere en este libro?

Este libro, además de ser la recopilación de enseñanzas resultado de la experiencia propia y de otras personas, también contiene definiciones, conceptos y mucha información que te será de gran utilidad.

Este NO es un libro únicamente inspirador o de ideas; es una guía de trabajo y una herramienta que estoy seguro te abrirá un poco más la mente.

He estructurado este libro de manera que te motive, pero también te desafíe. De hecho, verás que incluso incluye algunas hojas de trabajo que, si eres un emprendedor comprometido y decidido a destacar, tomarás el tiempo (no a la ligera) para completarlas.

Te diré que en este libro, tal como lo he mencionado en todas las capacitaciones que he brindado, te doy la llave de tu auto último modelo. Sin embargo, encenderlo, echarlo a andar, cuidarlo y darle mantenimiento te corresponde a ti, y será lo que determine si logras las metas deseadas.

Recuerda: muchos tienen grandes sueños; otros se mantienen despiertos y los hacen realidad. Definitivamente, lo que distingue a las personas extraordinarias de las ordinarias es, precisamente, ese “extra”.

¿Empezamos?

CAPITULO I



EL VIAJE DEL *Emprendedor*



Juan Flobe

El primer Paso

Aún recuerdo cuando yo decidí empezar a emprender y no me refiero a poner mi propio negocio, porque ojo, no es ahí que todo inicia.

Mi padre, a raíz de mi nacimiento, decidió iniciar a emprender hace muchos años y colocó su taller de serigrafía y lo tenía en el patio de la casa y justamente yo crecí en ese ambiente. Como todo adolescente irracional en la flor de su juventud, en vez de dedicarme al negocio familiar y apoyar a mi padre, tomé la decisión de trabajar para la empresa privada por muchos años.

En una ocasión se dio un problema fuerte en la última empresa donde yo estaba laborando, lo que me llevó a quedar sin trabajo y es entonces, cuando ya siendo un joven casi adulto, toqué fondo con deudas, sin trabajo, sin poder estudiar y con una gran frustración. De hecho, hasta este momento que escribo este fragmento, me doy cuenta que fue ahí donde todo inició y no precisamente cuando inicié FLOBE con mi esposa cuando éramos novios...

Cuando ya me quedé sin opciones, entonces “le entré” al negocio familiar como vendedor. Yo conseguía trabajos y mi padre me daba un precio preferencial para que yo tuviese un margen de ganancia y entonces fue cuando, con quien es ahora mi esposa y compañera de vida, decidimos iniciar con lo que hoy es by flobe T-shirt.

Aún lo recuerdo muy bien, fue para un febrero donde empezamos a promocionar camisetas para el día del amor y la amistad y mientras las demás parejas disfrutaban de su “San Valentín”, nosotros con mi esposa preparábamos pedidos, hacíamos entregas, apoyábamos en producción y sacábamos cuentas, y los que han vivido ese agite de su primer emprendimiento saben lo hermoso, curioso, divertido y bello que es ese momento.



¿Por qué Emprender?

Esta pregunta me la hacía constantemente cuando aún trabajaba en la empresa privada, y es que emprender no es algo que se toma a la ligera ni se hace sin un plan.

Emprender va más allá de una moda o de hacer algo bonito; emprender se convierte en más que un estilo de vida, en algo que te define como persona y determina gran parte de tu futuro.

Una de las cosas que más nos motiva a emprender es el sentido de independencia, el impacto que podemos llegar a tener en las demás personas o porque algo nos apasiona. Y claro, también está la necesidad, que en mi caso fue el detonante.

Ahora bien, no podemos hablar de emprender sin antes mencionar el propósito por el que lo hacemos. Motivación y propósito no son lo mismo: mi motivación para emprender fue la necesidad, pero mi propósito fue, y sigue siendo hasta el día de hoy, poder impactar a otros de la manera que sea posible. Ya sea con camisetas con mis diseños a través de ByFloBe T-Shirt, con estrategias mediante mi marca personal JuanFloBe, con las campañas y contenidos de Agencia Reinventa, o con el apoyo que brindamos a emprendedores con Zona Emprende. Las cuatro divisiones de Grupo FloBe llevan implícito el propósito por el cual estoy emprendiendo: impactar a otros para que ellos, a su vez, puedan impactar a más personas.

Y es que, si no tienes un propósito claro, solo estarás disparando flechas al viento sin ningún sentido. Aunque eso pueda darte satisfacción momentánea, nunca te llenará por completo.

¿Cuál es tu propósito para emprender?

¿Por donde empiezo?

***Leelo en la versión
completa!***

Encuentra tu pasión

***Leelo en la versión
completa!***



¿Cual es mi pasión?

Creo que es:

- ☐ Puedo hacerlo sin aburrirme
- ☐ Me hace feliz
- ☐ Soy bueno para ello

Mis metas serían:

A corto plazo:

A largo plazo:

Mi lista de objetivos con fecha de finalización

CAPITULO II



DE SUEÑOS A

Estrategia

Construyendo tu Plan de Negocios



JuarFlobe

Planificación estratégica

En mi experiencia, emprendiendo desde 2011 y ocupando puestos gerenciales en empresas de capital tanto nacional como internacional desde 2009, algo que he aprendido es que cualquier proyecto, inversión o empresa que se desarrolle sin una verdadera planificación está condenado al fracaso. Aunque en el camino se logre dar forma, se habrán perdido o desperdiciado recursos y energías en algo que pudo haberse planificado estratégicamente.

Cuando hablamos de planificación estratégica, nos referimos específicamente a un plan que se pueda medir, pero que además sea flexible y permita moldearse y mejorarse en el camino, utilizando la menor cantidad posible de recursos.

Este tipo de plan no se enfoca inicialmente en aspectos internos, sino más bien en factores externos que, nos guste o no, influirán en nuestro negocio o emprendimiento. Ahora bien, que esa influencia sea positiva o negativa dependerá de nosotros y de cómo llevemos a cabo esta planificación.

Veamos algunos aspectos que se deben tener en cuenta para esta etapa de planificación y cómo esta puede ser verdaderamente estratégica:

- Diversidad cultural
- Gestión de recursos
- Competencia en el mercado
- Cumplimiento de regulaciones
- Resiliencia
- Conexión con audiencia



Adaptación a la diversidad cultural

Latinoamérica y en realidad el mundo moderno de hoy se han convertido en sociedades multiculturales. Cuando hablamos de cultura nos referimos a hábitos, costumbres y comportamientos; todos estos son generalmente variados, lo que hace que el crear una estrategia enfocada en las personas tenga que ser obligatoriamente flexible y moldeable.

El prepararnos para esta diversidad cultural y económica hace que las empresas emergentes estén listas y anticipadas a los cambios que se puedan dar en su región, país o mercado meta.



Gestión de recursos limitados

Debo recalcar que cuando iniciamos la aventura de emprender no tendremos a nuestra disposición recursos abundantes y por la misma razón estos deben ser invertidos o gestionados correctamente, incluso para ello se debe hacer una planificación de gastos a modo que cada salida de dinero abone a un crecimiento a corto, mediano o largo plazo.

En esta parte también se toma en cuenta el recurso humano, que como bien sabemos a veces es más difícil conseguir y manejar.

Si logramos planificar el uso de estos dos recursos de una manera adecuada y enfocado en poder tener más que un gasto una inversión, seguramente nuestro emprendimiento irá iniciando con el pie derecho.





Competencia y el mercado digital

***Leelo en la versión
completa!***



Cumplimiento de regulaciones

***Leelo en la versión
completa!***



Resilencia ante desafíos económicos.

***Leelo en la versión
completa!***



Conexión con la audiencia

***Leelo en la versión
completa!***

Mentalidad Empresarial

La forma de pensar de una persona condiciona, limita o empodera sus acciones y lo que le rodea.

Sabemos muy bien que en Latinoamérica uno de los factores que muchas veces determinan el éxito de un negocio es precisamente la mentalidad y forma de pensar o ver las cosas de la persona que dirige dicha empresa.

No estoy diciendo que debemos fingir o aparentar pensar de una manera que no es la nuestra, sino que me refiero a que en el momento preciso que decidimos emprender y montar una empresa, nuestra mentalidad debe cambiar, nuestro enfoque debe cambiar y definitivamente algunas de nuestras acciones también deberán cambiar.

Recordemos que cada acción que nosotros hacemos y cada palabra que nosotros decimos muchas veces vienen directamente de nuestra forma de pensar y eso puede ayudarnos a tener un mayor crecimiento o, al contrario, pueden llevarnos al fracaso en nuestra trayectoria como empresarios.

Para tener esta parte más clara me refiero específicamente a:

- Tener una mente sólida ante desafíos y dificultades
- Saber cómo afrontar de manera madura las crisis, incertidumbre y riesgos
- Buscar siempre la solución antes de enfocarnos en el problema.

Hagamos algo practico

***Leelo en la versión
completa!***



Objetivos



Tiempo Limite



Aliados



Target o Publico



Propuesta de Valor



Costos

Leelo en la versión completa!



Canales

**Descarga Ebook
Plan de Negocios**



**Descarga Plantilla
Plan de Negocios**



***Leelo en la
versión
completa!***



JuarFlobe

Plan de negocio

ACCIONABLE

AÑO:

EMPRESA:



Objetivos específicos y fecha

Objetivo

Fecha limite



Aliados

Aliado

Me ayudara en:

*Más en la versión
completa!*



CAPITULO III



El Arte del Marketing y la Promoción



JuarFlobe

Tendencias en crecimiento de Marketing Digital



Metaverso, NFTs, la realidad virtual
y la realidad aumentada

El metaverso y la realidad aumentada cada vez toman mas fuerza y participación en la experiencia de usuarios al momento de realizar o hacer una compra, es bueno tenerlo en la mira.



video marketing

No es un secreto que el video se ha posicionado como el rey del contenido y más esos videos que son espontaneos y cortos. Las personas consumen cualquier cantidad de videos en formato vertical.



Omnicanal

***Leelo en la
versión
completa!***



Invertir en SEO y SEM

Canales de promoción

Una vez que tenemos claro el QUE vamos a mercadear o promocionar y que esto va más allá de un producto o servicio, falta definir los canales, es decir donde lo haremos.



Publicidad



Google Ads



Redes
Sociales



Publicidad
Display



Relaciones Públicas



Marketing Digital

***Leelo en la versión
completa!***



Estrategia de promociones

Todo lo anterior son canales para poder comunicar nuestra propuesta de valor, ahora veremos algunas estrategias para saber como comunicar nuestra propuesta de valor usando esos canales.



Cupones



**Tiempo
Limitado**



**Mitad de
precio**



Dos x uno



***Leelo en la versión
completa!***

GUIA PARA CREAR PROMOCION

No se trata de crear por crear, es necesario y fundamental tener una estrategia clara y saber a quien nos dirigimos así como dar un mensaje claro.

Objetivo:

Recuerda colocar tu objetivo general y tu objetivo específico

- Lograr mas ventas de cursos online
- Ventas de 3 cursos on line al mes



Publico:

No olvides colocar edades, Genero, Ubicación o segmentar.

- Emprendedores, Hombres y mujeres de Sps, Siguatepeque, Tegucigalpa y Olancho de 22 a 45 años



Canales:

Haz una lista de los canales a usar que se adapten a tu publico.

- Grupos de WhatsApp
- Organizaciones de emprendedores
- Redes Sociales



Estrategia:

Define tu tipo de promoción y como llamas la atención o tu enganche

- Webinar gratuito de herramientas digitales con opción a descarga del primer video de uno de los cursos y descuento especial al tomar 2 cursos



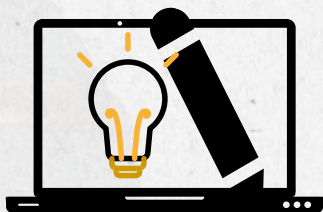
Resultados:

Recuerda que lo que no se mide no tiene ganancia. se específico y concreto

- Se vendieron 4 cursos online en el mes y se logro una capacitación pagada en una organización.
- Gastos y costos en la campaña de promoción \$50
- Ingreso neto ya sin isv: \$250



Diferencias:



MARCA



BRANDING

***Leelo en la versión
completa!***

LA MARCA



← Símbolo

Logotipo →

Juan Flobe

← Designativo

Consultor Digital

Slogan →

Soy Un Servidor!



ISOTIPO

Es el símbolo o imagen, sin texto.

Juan Flobe

LOGOTIPO

Logo en palabra, es decir solo texto.



Juan Flobe

IMAGOTIPO

La imagen o símbolo con el texto pero separados.



ISOLOGO

La imagen o símbolo y el texto incrustados



JuanFlobe

PSICOLOGÍA DE COLORES

ROJO

Amor- pasión - fuerza - revolución
- peligro



NARANJA

Valores - Sencillez - Cercanía -
Amistad - Felicidad.



AMARILLO

Felicidad - Riqueza - Abundancia -
Calidez - Amabilidad.



VERDE

Frescura - Crecimiento -
Naturaleza - Juventud - Esperanza



AZUL

ROSA

MORADO

CAFÉ

NEGRO

BLANCO

*Leelo en la versión
completa!*

CAPITULO IV



DINERO EN *Movimiento*

Domina la Gestión Financiera



JuarFlobe

La finanzas son el motor de tu empresa

El 65% de los emprendimientos que llegan a su declive o no avanzan en Latinoamérica es por la mala administración de los recursos financieros. Y es que cuando empezamos un negocio es difícil separar las finanzas personales de las finanzas de la empresa, y con todo el ajetreo de llevar a flote el negocio, nos es difícil llevar un control de todas las entradas y salidas de dinero.

Las finanzas son el pilar principal de una empresa y negocio; cómo manejemos esta parte es lo que hará que el mismo crezca o se estanque.

Antes de ver algunos principios contables, entre otros temas al respecto, te compartiré algunos principios importantes que debemos entender y llevar a cabo de manera disciplinada y hacerlo nuestro estilo de vida.

1. Las finanzas de la empresa son de la empresa

Leelo en la versión completa!



2. Llevar registro de todo

El orden y la disciplina con la que llevemos las finanzas de nuestro negocio desde el principio hablan mucho de nosotros como personas, como profesionales y como emprendedores, pero más allá de eso, predicen qué tipo de empresa será la mía y cuánto tiempo durará.

Leelo en la versión completa!

Llevar un control de mi negocio no es en sí tan complicado, sino más bien un asunto de disciplina, como lo mencioné al inicio. Basta con tener un cuaderno o un programa, donde vaya apuntando lo que va entrando y lo que va saliendo, y si es posible, con justificación.

Te comparto algunos tips que quizás ya estés llevando a cabo:

- Describe tus gastos.
- Haz presupuestos de gastos y ventas.
- Pon fecha a todo movimiento.
- Lleva una cuenta de ahorros o de banco de tu negocio totalmente aparte y analiza sus estados de cuenta.
- NO cuentes con dinero que NO tienes.
- Guarda copias de los registros.
- Separa los gastos por tipos de gastos o cuentas.
- Guarda comprobantes de todas las entradas o salidas; si no existe el mismo, créalo (recibos, vouchers de pago, etc.).

2. ¿Y mi pago o ganancia?

Creo que todos sabemos que cuando iniciamos un negocio, lo ideal es que tengamos una fuente externa o extra de ingresos, porque generalmente un negocio nuevo al inicio necesita inversión y muchas veces genera compromisos. Es por ello que, al menos cuando iniciamos un emprendimiento desde cero, no podemos quizás asignar en ese momento un sueldo o ganancia para nosotros mismos.

Te dejaré una idea de lo que yo hacía y que aun manejo hoy en día: Si mis ventas superaban "x" valor, entonces asignaba un valor fijo para mí como pago por mi gestión, pero si las ventas eran menos de ese "x" valor, entonces solamente asignaba una comisión por venta del total neto.

Leelo en la versión

Claro, no siempre salía todo como yo esperaba, incluso había veces que no pagaba ese porcentaje de comisión.

completa!

Pero te aseguro que el tener esa práctica al inicio hizo que la empresa pudiese crecer más y poder ver mayores ingresos y, con ello, claro, mejores ingresos para mis colaboradores y para mí.

Es importante establecer esta regla de sueldo o comisión de acuerdo al total de ventas, siempre y cuando este total de ventas cumpla con las obligaciones o pagos que la empresa debe hacer.

CAPITULO V



EL PODER DE *Convencer*

Claves para Vender con Éxito



JuarFlobe



CROSS SELLING

Ofrecer productos **complementarios** al que el cliente está solicitando, crear de alguna forma combos



UP SELLING

Ofrecer una **versión premium o mejorada** es casi como "Agrandar" el producto o servicio solicitado.



DOW SELLING

Ofrecer una **versión más adaptada al presupuesto** del cliente que quizá no tiene capacidad o tiene dudas de compra.

¿Como vender en la nueva era digital?

Leelo en la versión completa!



MARKETPLACES

***Leelo en la versión
completa!***



TIENDA ONLINE

***Leelo en la versión
completa!***



JuarFlobe



Redes Sociales

Las redes sociales desde siempre han sido canales para promocionar mis productos, pero hoy en día muchas de estas redes están iniciando pruebas para poder vender dentro de la red social. Meta, con sus redes Facebook, Instagram y WhatsApp, ya lo tiene de hecho integrado.

Ahora, debemos tener bien en claro que hoy en día, si no invertimos en publicidad, será muy difícil poder realizar ventas a través de las redes sociales.

***Leelo en la versión
completa!***





Regalo



**EBOOK VENTAS
DIGITALES**

SCAN ME

***Leelo en la
versión
completa!***



CAPITULO VI



TRANSFORMACIÓN *Digital*

Redes Sociales y Marketing Digital



JuarFlobe

REDES SOCIALES

Las redes sociales cada día están innovando y creando más herramientas para empresas.

Aunque cada red tiene sus herramientas personalizadas según cómo se usa, todas al final tienen las mismas características para sus perfiles de empresa.

Partiremos con dos preguntas que siempre me hacen y una recomendación que he notado en asesorías y consultorías que he brindado a muchos emprendedores:

Si tengo varios rubros o varios negocios, ¿es mejor tener una sola red para todo o tener una red para cada servicio? En este sentido, mi respuesta siempre es: Depende.

Si las actividades o negocios están conectados entre sí, es recomendable tener una sola cuenta para todo y solo segmentar el catálogo de productos y/o servicios.

Ahora, si las actividades o negocios son de rubros totalmente diferentes que no se conectan, sí es mejor tener una cuenta para cada proyecto. Vale aclarar que mi recomendación es que solo abarques una sola actividad y abras una segunda actividad o negocio hasta que el primero sea completamente autosostenible.

A continuación veremos los elementos fundamental de los perfiles de empresa en general para redes sociales.



Todo perfil en cualquier red social debe tener:



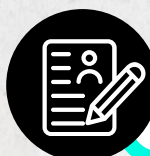
Foto de perfil

Para marca personal puede ser tanto la foto como el logo y en empresa debe ser siempre el logo



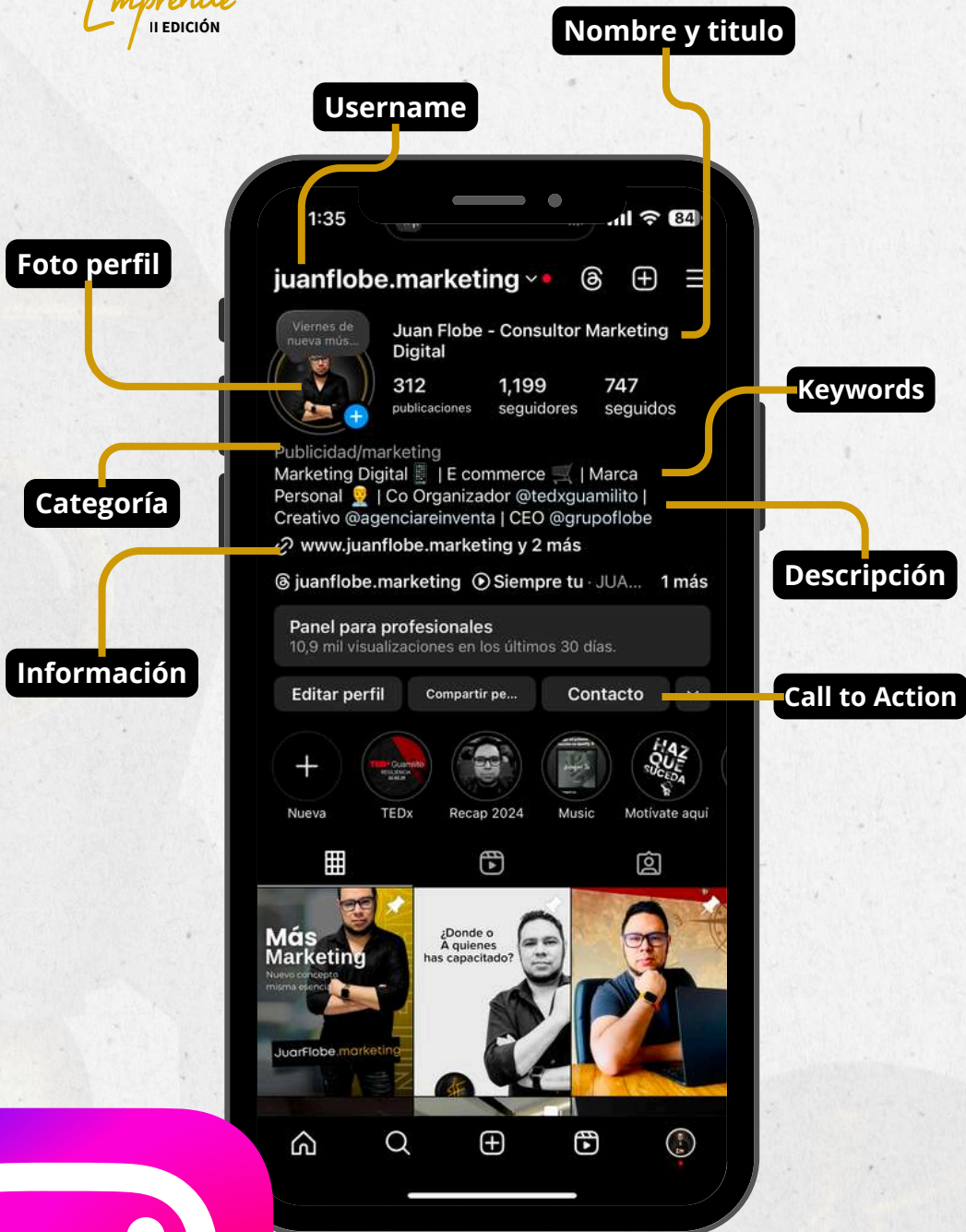
Username

Es el alias o nombre de usuario, por ejemplo @juanflobe, este ID o Usuario debe ser facil de recordar.



**Leelo en la versión
completa!**





***Leelo en la versión
completa!***



***Leelo en la versión
completa!***





Regalo



**GUÍA COMPLETA
WHATSAPP**

SCAN ME

***Leelo en la
versión
completa!***



Invitación

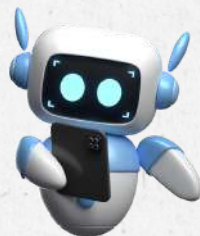
Unete a mi canal de whatsapp o a nuestra comunidad de whatsapp de Zona Emprende



Comunidad
Zona **Emprende**
by FloBe



CHATBOTS



Leelo en la versión completa!



DIRIGIR A TUS CLIENTES

El flujo del chat es personalizado y se configura de acuerdo a las necesidades del cliente, conectándolo con lo que tú ofreces.



EJEMPLOS

Para whatsapp, facebook, Instagram

Mensaje de bienvenida



Menu con descripciones



Imagenes y Flujo personalizado



Leelo en la versión completa!

Para Web

Multicanal



JuanFlobo

LANDING PAGE - estructura

magen o Video
Atractivo



Título llamativo

Descarga el Libro Gratis

Subtítulo Persuasivo

Este E book contiene una guía practica para construir tu marca personal y configurar tu LinkedIn adaptado a mostrarte como un profesional.

Formulario

Nombre

Correo*

Número de teléfono

Honduras +504

Llamado a la Acción

Enviar

Integrado en HubSpot

¿Donde crear una landing page?

Leelo en la versión completa!

Estructura de E mail Marketing

***Leelo en la versión
completa!***

Fuente:

Ejemplo de CRM

***Leelo en la versión
completa!***



AUTOMATIZACIONES

La automatización es el uso de tecnología para realizar tareas o procesos con mínima intervención humana. Se aplica en diversas áreas, como la industria, el marketing, la atención al cliente y la gestión empresarial, con el objetivo de mejorar la eficiencia, reducir errores y optimizar recursos.

Un ejemplo claro es cuando creamos una landing page para recopilar datos y dentro de esta colocamos un formulario que, al ser llenado, envía automáticamente un correo electrónico.



Marketing en tiempos de IA

***Leelo en la versión
completa!***



Veamos algunas acciones o actividades en las que la inteligencia artificial se está implementando en las empresas y herramientas digitales.

Leelo en la versión completa!



¿Cómo Crear un Buen Plan de Contenidos para tu Emprendimiento?

El contenido no se trata solo de publicar por publicar. Necesitas una estrategia clara. Aquí hay un proceso que puedes seguir:

1. **Define tu audiencia:** ¿Quién es tu cliente ideal y qué problemas enfrenta?
2. **Elige los formatos adecuados:** Blogs, videos, podcasts, posts en redes sociales, etc.

3. ***Leelo en la versión completa!***

Te revelo mi proceso para crear contenido:

Leelo en la versión completa!





Regalo



EBOOK MARKETING DE
CONTENIDOS

SCAN ME

***Leelo en la
versión
completa!***



Ejemplos de plan de contenidos

Opción Digital: Trello

Leelo en la versión completa!

Opción Excel: Mensual, Semanal

	Tema / objetivo	Tipo Post	FB	IN	LN	Copywriter	Keyword	CTA
Lunes	Logo							
Martes	Regalo o promo de la semana							
Miércoles	Camiseta o diseño de la semana							
Jueves	Promocionales							
Viernes	PLANES MAYORISTAS							
Sábado	Tienda Online y marketplaces							

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
10:00	Compartir artículos del blog en facebook y twitter	Preparar contenidos del blog	Publicar ofertas especiales en linking	Preparar contenidos del blog	Compartir artículos del blog en facebook y twitter	Revisión SEO artículos blog
11:00	Recopilación fotos para instagram	Compartir en facebook evento especial	Recopilación fotos para instagram		Publicar ofertas especiales en linking	
12:00						
13:00						
14:00						
15:00						
16:00						
17:00	Programación noticias de twitter con Buffer		Preparar contenidos del blog	Programación noticias de twitter con Buffer	PUBLICACIÓN fotos Instagram	
18:00	Revisión SEO artículos blog				Compartir en facebook actividad para fin de semana	
19:00						

Estructura de contenidos.



Copy o Texto

Debe ser directo, breve, acertado y en el lenguaje definido para el tipo de publico al que nos dirigimos.

Debe cuidarse la ortografía

El texto debe ir de acuerdo a la imagen o el mensaje



Keywords o Hashtag

Leelo en la versión completa!



CTA o llamado a la acción

- Esto es muy importante usarlo sin importar el tipo o tema de contenido.
-

CAPITULO VII



DE EMPRENDEDOR A *Empresario*

Escalando tu Negocio



Juan Flobe



¡Hemos llegado a la estación espacial!

Tenemos una situación en la estación espacial, finalmente llegamos, pero nos encontramos con que la estación tiene sobrecarga. Debemos eliminar algunos elementos y ajustar algunos controles para poder regresar a casa con éxito:

Botar:

Orgullo, miedo, prejuicios, cultura

Ajustar:

Finanzas, planes, pasatiempos, estructuras.

Ser empresario no es solo decirlo, debemos demostrarlo y vivirlo. Y lo que en realidad vale más es cuando podemos compartir con otros.

En este último capítulo voy a guiarte en esta aventura y vamos a revisar juntos algunos aspectos fundamentales para poder dar ese salto que todos queremos de trascender y no solo permanecer.

Mucho ojo a todo lo que vamos a hablar para que todo lo que has aprendido o visto no quede solo en tu mente o como una emoción.

¿Están listos? ¡Vamos!



Introducción: El Momento de Dar el Siguiente Paso

Emprender es un viaje emocionante. Iniciar un negocio, lanzar un producto, conseguir los primeros clientes... todo esto es un logro increíble. Pero hay una gran diferencia entre ser un emprendedor y convertirse en un verdadero empresario.

El emprendedor crea, arriesga y prueba. El empresario estructura, lidera y escala. El primero puede estar atrapado en la operación diaria; el segundo construye un sistema que funciona sin depender de él.

Aquí es donde muchos se quedan atrapados: construyen un negocio basado en su esfuerzo personal y no en un sistema que pueda crecer sin ellos. La pregunta clave es: ¿Quieres ser dueño de un trabajo o dueño de una empresa?

Para escalar tu negocio, necesitas cambiar tu mentalidad, desarrollar hábitos sólidos y aplicar estrategias que permitan que tu emprendimiento crezca más allá de ti mismo.

**Paso 1: Cambia tu Mentalidad de
Autoempleado a Empresario**

***Leelo en la versión
completa!***

Paso 2: Crea Sistemas y Procesos para Escalar

***Leelo en la versión
completa!***





Juanflobe





Querido Emprendedor,

Soy Juan Flores, y he recopilado en “CREA Y EMPRENDE” años de experiencia como consultor digital y especialista en marketing. Este libro no es solo una guía, es una conversación directa contigo, llena de herramientas y estrategias que me han funcionado y que ahora pueden ayudarte a convertir tus ideas en negocios reales.

Mi objetivo es que este libro te acompañe en cada paso de tu camino emprendedor, dándote la confianza y el conocimiento para superar desafíos y alcanzar el éxito que mereces.

¡Es tu momento de crear y emprender con propósito!

JuanFlobe