

REINICIO 45

Documento preliminar de trabajo. Seis bloques de preguntas para auditar tu trayectoria y empezar a convertirla en un Negocio de Autor.

01 • RESPONDE

Por escrito, con evidencia, no con adjetivos.

02 • PEGA EL PROMPT

Cada fase incluye un prompt listo para tu IA.

03 • TRAE EL AVANCE

Este documento es la base de la mentoría.

FASE 0 — DIAGNÓSTICO

Diagnóstico del Activo Profesional

Antes de construir algo nuevo, se audita lo que ya existe: qué parte de tu trayectoria es transferible a un negocio propio.

- ¿En qué decisiones de tu carrera te buscaban a ti específicamente, y no a cualquiera en tu puesto?
- ¿Qué problema resolvías que, si te ausentabas una semana, generaba fricción real en la organización?
- ¿Qué resultados puedes sostener con números, no con adjetivos?
- ¿Qué parte de tu trabajo hacías casi sin esfuerzo consciente, porque ya era intuición entrenada?
- ¿A quién ayudarías gratis, hoy mismo, solo porque sabes cómo?

PROMPT — COPIA Y PEGA EN TU IA

Actúa como analista de trayectorias corporativas. Te pegaré mis respuestas a cinco preguntas de diagnóstico. Devuélveme: (1) mis 3 a 5 áreas de valor transferible, (2) qué evidencia concreta — números, proyectos, resultados— me falta para sostener cada una, y (3) cuál tiene más potencial de convertirse en negocio. Pídemme aclaraciones antes de concluir. No aceptes adjetivos sin evidencia.

FASE 1 — DEFINICIÓN

Definición del Negocio de Autor

Convertir el inventario en una definición clara: a quién sirves, qué problema resuelves y por qué tú y no otro proveedor genérico.

- Si solo pudieras ayudar a un tipo de cliente durante el próximo año, ¿cuál elegirías y por qué?
- ¿Qué error ves repetirse en tu industria que casi nadie más nota porque no estuvo donde tú estuviste?
- ¿Qué estarías dispuesto a NO ofrecer, aunque te lo pidan, porque no es tu terreno de autoridad real?
- ¿Cómo describirías lo que haces sin usar el título de tu antiguo puesto?

PROMPT — COPIA Y PEGA EN TU IA

Con mi inventario de experiencia [pega aquí tus respuestas de la Fase 0], ayúdame a redactar una declaración de posicionamiento en una sola frase: [para quién] + [qué problema resuelves] + [por qué

soy la persona indicada]. Después propón 3 señales de que alguien es el cliente correcto y 3 de que no lo es. Cuestióname si intento servir "a todos".

FASE 2 — OFERTA

Arquitectura de la Oferta

Convertir el posicionamiento en un servicio concreto: alcance definido, entregables claros y un precio defendible.

- Si tuvieras que resolver el problema de tu cliente ideal en un tiempo fijo, ¿qué incluirías y qué dejarías fuera deliberadamente?
- ¿Qué necesita ver o sentir tu cliente al final para saber que valió la pena?
- ¿Qué formato de entrega respeta tu forma de trabajar sin agotarte?
- ¿Qué precio refleja el valor del resultado que generas, no las horas que te toma?

PROMPT — COPIA Y PEGA EN TU IA

Convierte mi posicionamiento [pega tu frase de la Fase 1] en una ficha de oferta: nombre del servicio, problema que resuelve, alcance, entregables, duración, formato de entrega y precio. Pregúntame qué debe ver o sentir mi cliente al final para saber que valió la pena. Si mi precio refleja horas y no resultado, señálalo.

FASE 3 — VISIBILIDAD

Visibilidad y Autoridad

Construir presencia pública creíble frente a la audiencia correcta, sin caer en performance vacío.

- ¿Qué sabes hoy que hace un mes no sabías, y que tu audiencia necesita escuchar?
- ¿Qué conversación repetida en tu industria podría empezar a documentar públicamente?
- ¿Qué te da miedo mostrar de tu trayectoria que en realidad es tu mayor prueba de credibilidad?
- ¿Con qué frecuencia realista puedes sostener presencia pública sin que se convierta en otra carga?

PROMPT — COPIA Y PEGA EN TU IA

Diseña para mí un plan de visibilidad de baja fricción en LinkedIn: una línea editorial de 3 a 4 temas derivados de mi experiencia real [pega tus respuestas de la Fase 3] y una cadencia de publicación sostenible. Prohíbete sugerirme contenido de performance vacío o tendencias que no tengan que ver con mi autoridad.

FASE 4 — PRIMEROS CLIENTES

Primeros Clientes e Ingresos

De la oferta definida al primer contrato real: conversaciones reales antes que tácticas de marketing masivo.

- ¿A quiénes de tu red actual ya podrías contactar hoy con una propuesta concreta?
- ¿Qué objeción esperas escuchar con más frecuencia, y cómo la responderías con honestidad, no con presión?
- ¿Qué necesitas dejar de hacer para empezar a tener conversaciones reales?
- ¿Cómo sabrás, después del primer cliente, qué ajustar en la oferta?

PROMPT — COPIA Y PEGA EN TU IA

Ayúdame a preparar mis primeras conversaciones de venta: a partir de mi oferta [pega tu ficha de la Fase 2], redacta un mensaje de apertura honesto, sin presión ni urgencia artificial, para 5 personas de mi red que podrían necesitarla. Después simula conmigo la objeción más probable y ayúdame a responderla con honestidad.

FASE 5 — SISTEMA

Sistematización y Escalamiento

Convertir el trabajo validado en un sistema repetible: procesos, referidos y capacidad sostenible.

- ¿Qué parte de tu proceso con cliente repites siempre igual y podrías documentar como plantilla?
- ¿Quién de tus clientes actuales podría convertirse en tu mejor fuente de referidos, y qué necesitarías pedirle?
- ¿Qué nivel de ingresos y de carga define para ti una práctica sostenible, no solo rentable?
- ¿Qué tareas deberías dejar de hacer tú mismo en los próximos seis meses?

PROMPT — COPIA Y PEGA EN TU IA

Ya trabajé con mis primeros clientes [describe brevemente qué entregaste y qué resultó]. Ayúdame a sistematizar: (1) qué partes de mi proceso pueden volverse plantilla, (2) un mecanismo simple de referidos con el mensaje exacto para pedirlos, y (3) mi meta de capacidad sostenible: cuántos clientes puedo atender sin agotarme.

ESTO ES SOLO EL PUNTO DE PARTIDA.

El método completo —oferta, precio, clientes y sistema— se construye en vivo, sesión por sesión, en las mentorías de Vigentes45+. vigentes45.com