



Tu Modelo de Negocio

¡Me da gusto verte de nuevo!

Si quieres empezar un negocio o si ya tienes uno, te recomiendo que revises si la manera en la que haces tu negocio es la correcta para ti o si necesitas hacer algo diferente.

La primera cosa que debes hacer es visualizar y ver cómo quieres trabajar para ofrecer el mejor servicio y experiencia a tus clientes.

Hay 3 tipos de modelos de negocios:

1. 1 a 1
2. 1 a pocos
3. 1 a muchos

Un tipo no es mejor que otro, los tres son excelentes modelos de negocios dependiendo en lo que estás ofreciendo o lo que cubra tus necesidades.

Tipo 1. Uno a Uno... o 101

Este es un perfecto modelo de negocio si ofreces sesiones privadas a un cliente y puede ser una excelente manera de conectar con alguien a nivel más profundo.

Como estás usando todo tu tiempo y tu completa atención en una sola persona, puedes cobrar más. Este es el tipo de modelo de negocio más sencillo. La única cosa es que necesitas estar atrayendo clientes nuevos constantemente y dedicar tu atención en una sola persona.

Para quién es 101:

Este es un perfecto modelo de negocio para coaches, mentores, asesores, canalizadores, instructores.

Cómo se hace:

Lo puedes hacer en una conferencia por Zoom u otro sistema similar usando llamada o video o en llamada por teléfono.

Te recomiendo que uses un sistema que te permita grabar tu sesión para enviar la grabación a tu cliente.

Puedes ofrecer una sola sesión o crear un programa más largo.

Para darte una idea de programas, puedes ofrecer: 1 sesión al mes por 6 meses, o un programa de 3 semanas donde ofreces 1 sesión por semana.

Tipo 2 y 3. Uno a Pocos o Uno a Muchos

Uno a Pocos es un modelo de negocio donde ofreces tu servicio a un grupo pequeño de entre 3 o 5 y hasta 30 personas.

Uno a Muchos es para grupos más grandes, desde 30+ hasta 1000+.

Si te ves diciendo las mismas cosas una y otra vez a cada cliente individualmente, podrías considerar cambiar a decir lo mismo a más personas a la vez. O si tienes algo que compartir a un grupo esta opción es perfecta para ti.

Esta opción te da un excelente uso de tu tiempo y energía si es lo que funciona para ti.

Para quién es Uno a Pocos o Uno a Muchos:

Coaches, mentores, instructores, maestros, canalizadores...

Formatos

Vamos a revisar algunos formatos de cómo ofrecer tus servicios para que puedas encontrar lo que funciona mejor para tu negocio.

Video

Básicamente estarás en una sala de conferencias en línea con un grupo de personas.

Este formato puede ofrecerse en vivo o con un video pre-grabado.

Hay diferentes maneras de crear videos:

- Hablando frente a la cámara: solo hablando, o mostrando un pizarrón detrás de ti, donde estás escribiendo y explicando o puede ser tan fácil como mostrar tus dibujos/escritos en una hoja de papel
- Una presentación con tu audio donde no apareces frente a la cámara, solo imágenes y tu voz
- Una presentación contigo en una imagen en una esquina del video
- Una combinación de una presentación con solo tu audio, y luego apareces en la pantalla de vez en cuando

Audio

Esta opción es solo tu voz grabada en un audio que compartes a través de un enlace o un archivo de audio, o también puede crear un Podcast.

Libro, E-Book, PDF

Escribir para compartir sus enseñanzas, conocimientos, ideas, consejos, pasos, listas, etc. Puede ser desde una página, 20 o más de 200.

Hablando

Hablar con sus clientes por llamada, conferencia o en vivo. Puede ser 101, 1 a pocos o 1 a muchos.

Puedes ofrecer solo un formato o usar una combinación, como lo estoy haciendo aquí contigo. Estoy usando audio y las notas escritas en un PDF.

Entrega

Hay diferentes maneras de entregar tu mensaje online:

- Webinars
- Talleres
- Mini cursos
- Programas
- Series
- Clases
- Sesiones

Hosting

Después de escoger el tipo, el formato y la manera de entrega, necesitas ver cuál es la mejor opción de Hosting para tus servicios. El Hosting es el lugar donde se encuentran tus servicios.

Aquí hay algunos ejemplos que son populares, puede ser uno o una combinación de más de ellos:

LetyMartinez.com

- Website
- Grupo en Facebook
- Membresía
- YouTube
- Zoom, Skype o sala de conferencias similar
- Podcast
- Email

Es muy importante que PRIMERO que nada escojas cuál es el Modelo de Negocio que te queda mejor que es el mejor uso de tu tiempo y energía para compartir tu sabiduría, conocimientos e inspiración.

Decide lo que es mejor para ti, si es una manera o una combinación... y visualízate ya haciéndolo!

Evita pensar "pero no sé cómo, o no puedo hacerlo, o no sé si podría". ¡Solo decide y las cosas se alinearán para ti!

Algo más, puedes hacerlo todo por tu cuenta o contratar a un asistente virtual, VA, para que haga toda la parte tecnológica para ti y tú solo te concentres en tu contenido, tu mensaje, tus clientes y en brindar lo mejor de tí.

Tu Oferta

Ahora que ya conoces las diferentes formas de modelos de negocio, identifica tu oferta u ofertas. Te doy 2 ejemplos.

¡Escribe la tuya!

Solo necesitas 1 oferta, pero también puedes crear más de una porque a veces la primera oferta lleva a los clientes al siguiente nivel con las siguientes ofertas.

Ejemplos:

Oferta 1 - Registros Akáshicos - Sesión 101

Oferta 2 - Cómo Conectar con tu Intuición - Mini Curso 1 a Pocos

#	Tipo	Formato	Entrega	Host	Oferta	Precio
Ej. 1	101	Hablar	Sesión	Zoom	Registros Akáshicos	1,555
Ej. 2	1 a Pocos	Video	Mini Curso	Membresía	Cómo conectar con tu intuición	\$688 /mes
TU OFERTA						
#	Tipo	Formato	Entrega	Host	Oferta	Precio
1						
2						
3						

Me imagino que con esto, ya estás teniendo más claridad!

Lety Martínez

Intuitive Soul & Business Mentor