

# Planificación estratégica

CÓMO FIJAR TUS OBJETIVOS DE  
NEGOCIO

# En esta clase vamos a ver:

- Por qué necesitas una buena planificación
  - Ciclo de trabajo
  - Plantilla
- 

# ¿Por qué necesitas una buena planificación estratégica?



# Déjame adivinar...



# Déjame adivinar...

- No tienes objetivos de negocio, solo sabes que quieres crecer y facturar más.

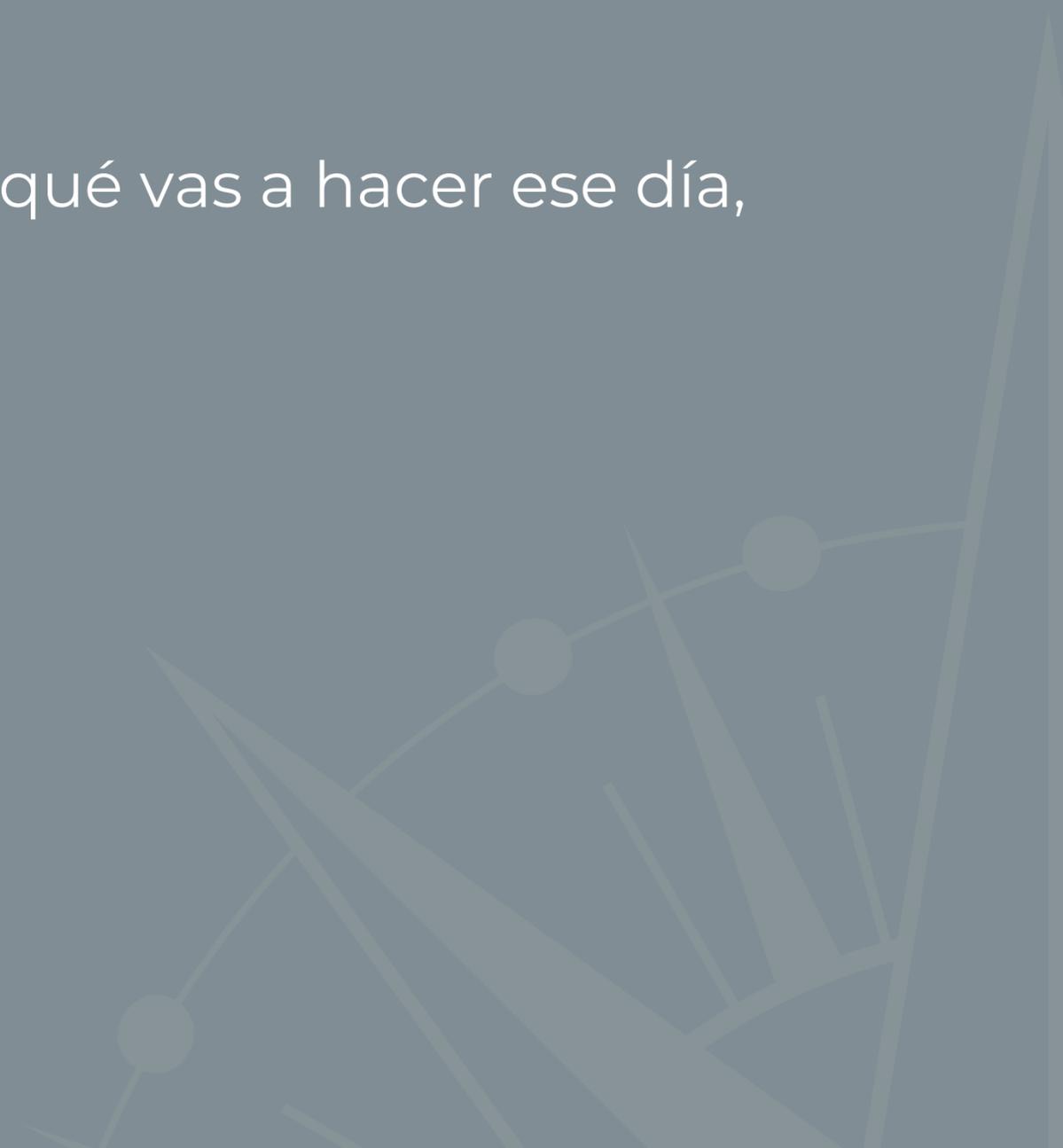


# Déjame adivinar...

- No tienes objetivos de negocio, solo sabes que quieres crecer y facturar más,
- Pasan las semanas y vas avanzando por inercia,



# Déjame adivinar...

- No tienes objetivos de negocio, solo sabes que quieres crecer y facturar más,
  - Pasan las semanas y vas avanzando por inercia,
  - Cuando te pones a trabajar, no tienes muy claro qué vas a hacer ese día,
- 

# Déjame adivinar...

- No tienes objetivos de negocio, solo sabes que quieres crecer y facturar más,
- Pasan las semanas y vas avanzando por inercia,
- Cuando te pones a trabajar, no tienes muy claro qué vas a hacer ese día,
- Sientes que haces muchas cosas pero que no consigues grandes avances,

# Déjame adivinar...

- No tienes objetivos de negocio, solo sabes que quieres crecer y facturar más,
- Pasan las semanas y vas avanzando por inercia,
- Cuando te pones a trabajar, no tienes muy claro qué vas a hacer ese día,
- Sientes que haces muchas cosas pero que no consigues grandes avances,
- Te pasas el día “apagando fuegos” y no te da tiempo a pensar en cómo mejorar tu negocio,

# Déjame adivinar...

- No tienes objetivos de negocio, solo sabes que quieres crecer y facturar más,
- Pasan las semanas y vas avanzando por inercia,
- Cuando te pones a trabajar, no tienes muy claro qué vas a hacer ese día,
- Sientes que haces muchas cosas pero que no consigues grandes avances,
- Te pasas el día “apagando fuegos” y no te da tiempo a pensar en cómo mejorar tu negocio,
- Cambias de idea sobre qué hacer cada día, perdiendo fácilmente el foco,

# Déjame adivinar...

- No tienes objetivos de negocio, solo sabes que quieres crecer y facturar más,
- Pasan las semanas y vas avanzando por inercia,
- Cuando te pones a trabajar, no tienes muy claro qué vas a hacer ese día,
- Sientes que haces muchas cosas pero que no consigues grandes avances,
- Te pasas el día “apagando fuegos” y no te da tiempo a pensar en cómo mejorar tu negocio,
- Cambias de idea sobre qué hacer cada día, perdiendo fácilmente el foco,
- Gastas tiempo y recursos en hacer “cosas que surgen” pero que luego no te aportan nada,

# Déjame adivinar...

- No tienes objetivos de negocio, solo sabes que quieres crecer y facturar más,
- Pasan las semanas y vas avanzando por inercia,
- Cuando te pones a trabajar, no tienes muy claro qué vas a hacer ese día,
- Sientes que haces muchas cosas pero que no consigues grandes avances,
- Te pasas el día “apagando fuegos” y no te da tiempo a pensar en cómo mejorar tu negocio,
- Cambias de idea sobre qué hacer cada día, perdiendo fácilmente el foco,
- Gastas tiempo y recursos en hacer “cosas que surgen” pero que luego no te aportan nada,
- No sabes medir si lo que estás haciendo realmente sirve para algo.



**STOP**

# ¿Qué es la planificación estratégica?



# ¿Qué es la planificación estratégica?

Es pararse a PENSAR y ORGANIZARTE (a ti y a tu negocio) con orden y coherencia.

# ¿Qué es la planificación estratégica?

Es bloquear espacios recurrentes en nuestra agenda para **PENSAR en nuestro negocio**, definir **dónde queremos llegar** exactamente en un periodo de tiempo y qué **acciones** necesito para llegar hasta ahí.

Es como construir el esqueleto y el sistema nervioso de tu negocio.

# Conceptos importantes

- El tamaño no importa. Es igual de imprescindible para *solopreneurs* que para multinacionales.



# Conceptos importantes

- El tamaño no importa. Es igual de imprescindible para *solopreneurs* que para multinacionales.
- Tiene que ser un proceso SIMPLE, no complejo.



# Conceptos importantes

- El tamaño no importa. Es igual de imprescindible para *solopreneurs* que para multinacionales.
- Tiene que ser un proceso SIMPLE, no complejo.
- Es conectar tu negocio con tu esencia y con lo que realmente quieres.



# Conceptos importantes

- El tamaño no importa. Es igual de imprescindible para *solopreneurs* que para multinacionales.
- Tiene que ser un proceso SIMPLE, no complejo.
- Es conectar tu negocio con tu esencia y con lo que realmente quieres.
- Parar a pensar y escucharnos.



# Conceptos importantes

- El tamaño no importa. Es igual de imprescindible para *solopreneurs* que para multinacionales.
- Tiene que ser un proceso SIMPLE, no complejo.
- Es conectar tu negocio con tu esencia y con lo que realmente quieres.
- Parar a pensar y escucharnos.
- No es lo más URGENTE, pero sí lo más IMPORTANTE.

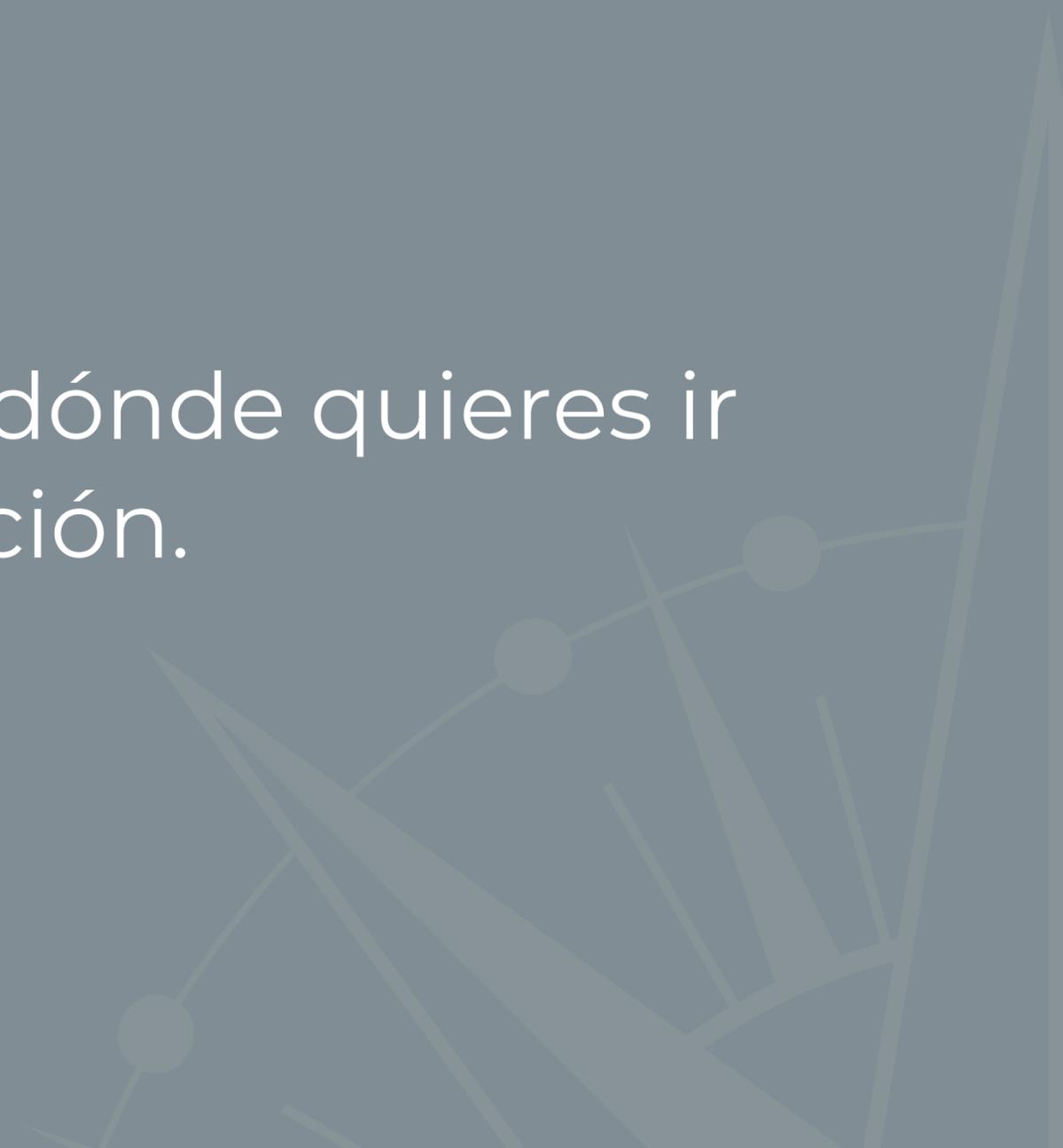


# Beneficios de la planificación estratégica



# Beneficios de la planificación estratégica

**Claridad en la dirección.** Sabes a dónde quieres ir y tienes un plan de acción.



# Beneficios de la planificación estratégica

**Mejora la toma de decisiones.** Evita distracciones y gastar tiempo en acciones que no aportan valor.

# Beneficios de la planificación estratégica

**Aumenta la eficacia** en cómo usas  
tu **tiempo, tu energía y tu dinero.**



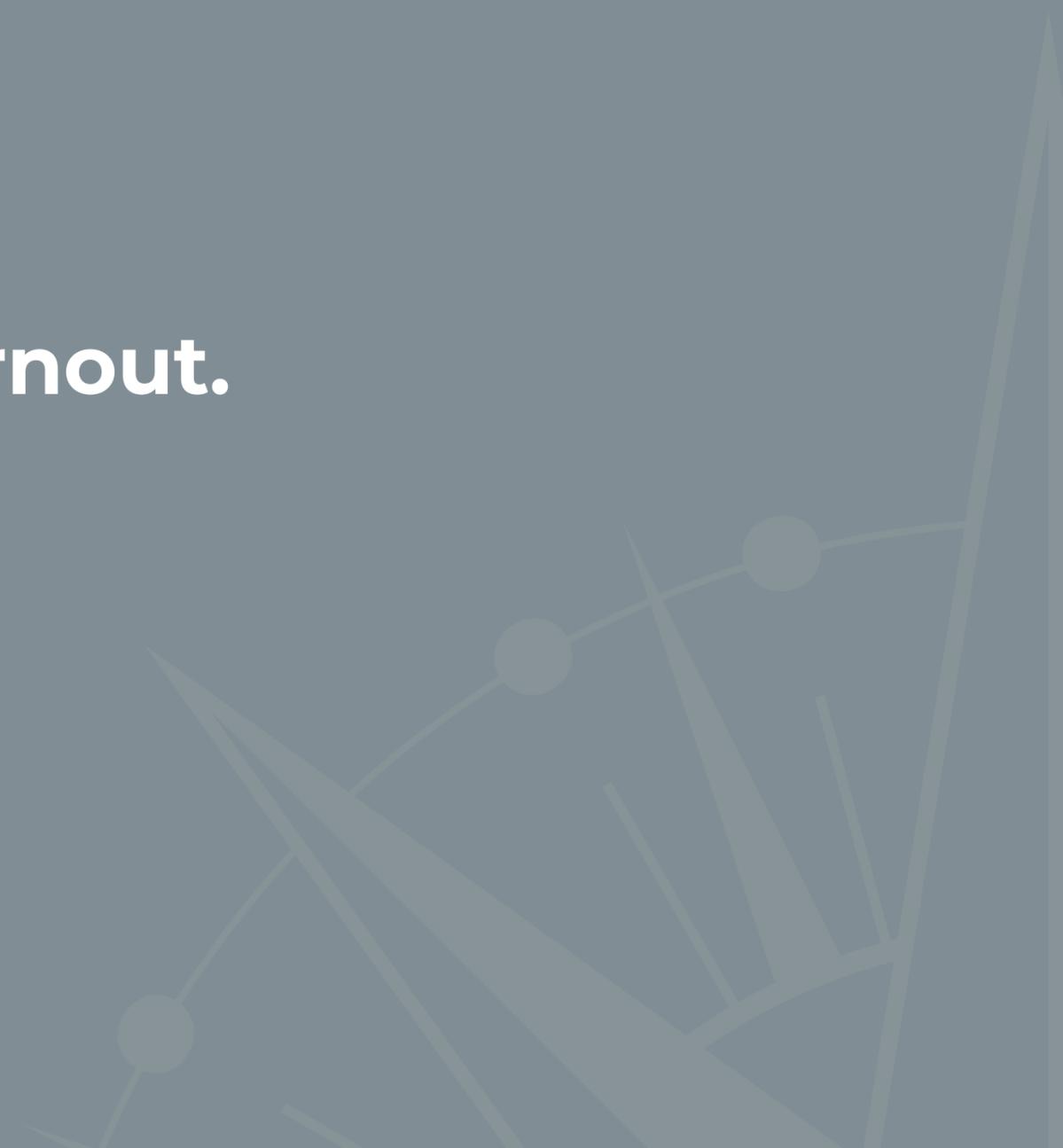
# Beneficios de la planificación estratégica

**Mantiene la motivación.** Elimina la sensación de estar perdido y de no saber por dónde tirar.



# Beneficios de la planificación estratégica

**Ayuda a prevenir el burnout.**



# Beneficios de la planificación estratégica

**Mejora la gestión de prioridades.**



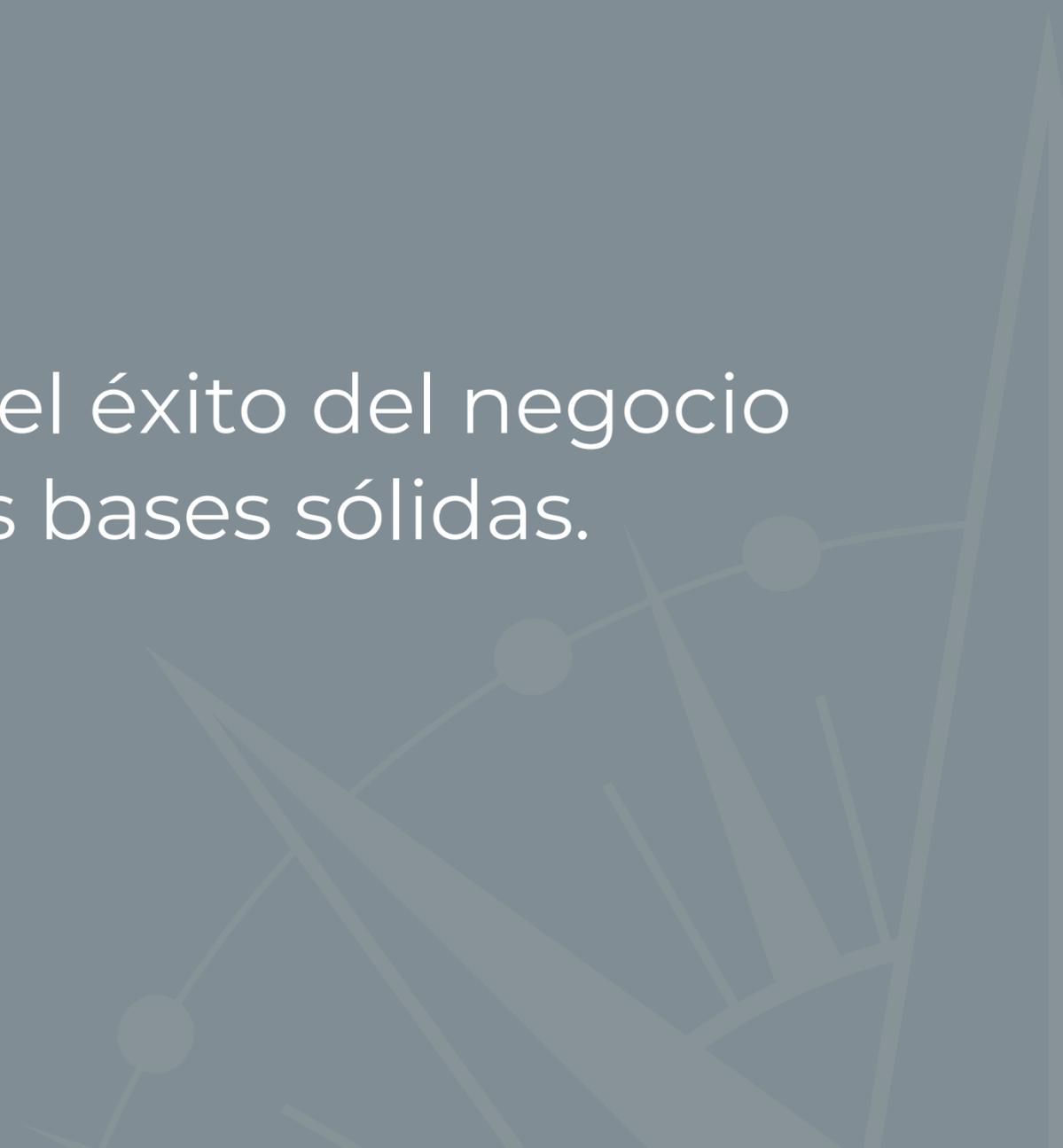
# Beneficios de la planificación estratégica

**Mejora continua del negocio.** Te lleva a un proceso de análisis y mejoras constantes.



# Beneficios de la planificación estratégica

**Sostenibilidad a largo plazo.** Trabaja el éxito del negocio de cara al futuro al construir unas bases sólidas.



# Beneficios de la planificación estratégica

## **Paz mental.**

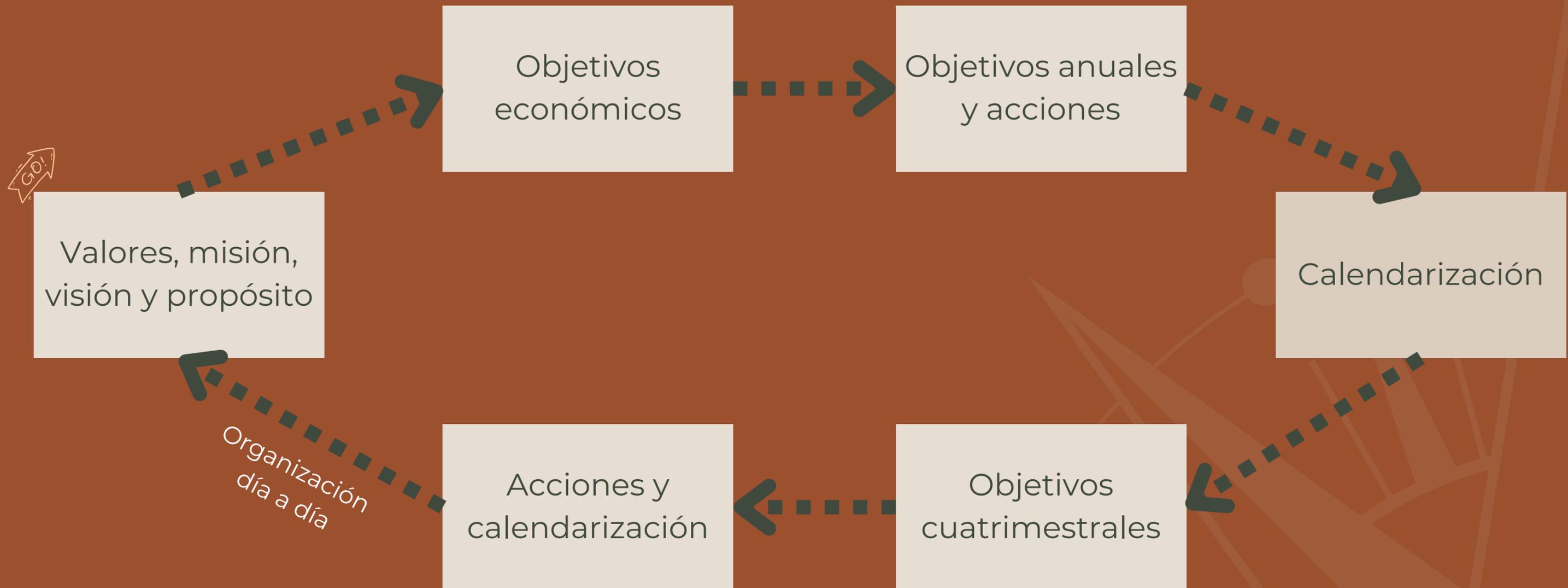
Tener objetivos y plan de acción claros te dará muuuuucha calma.

# Objetivo para esta semana

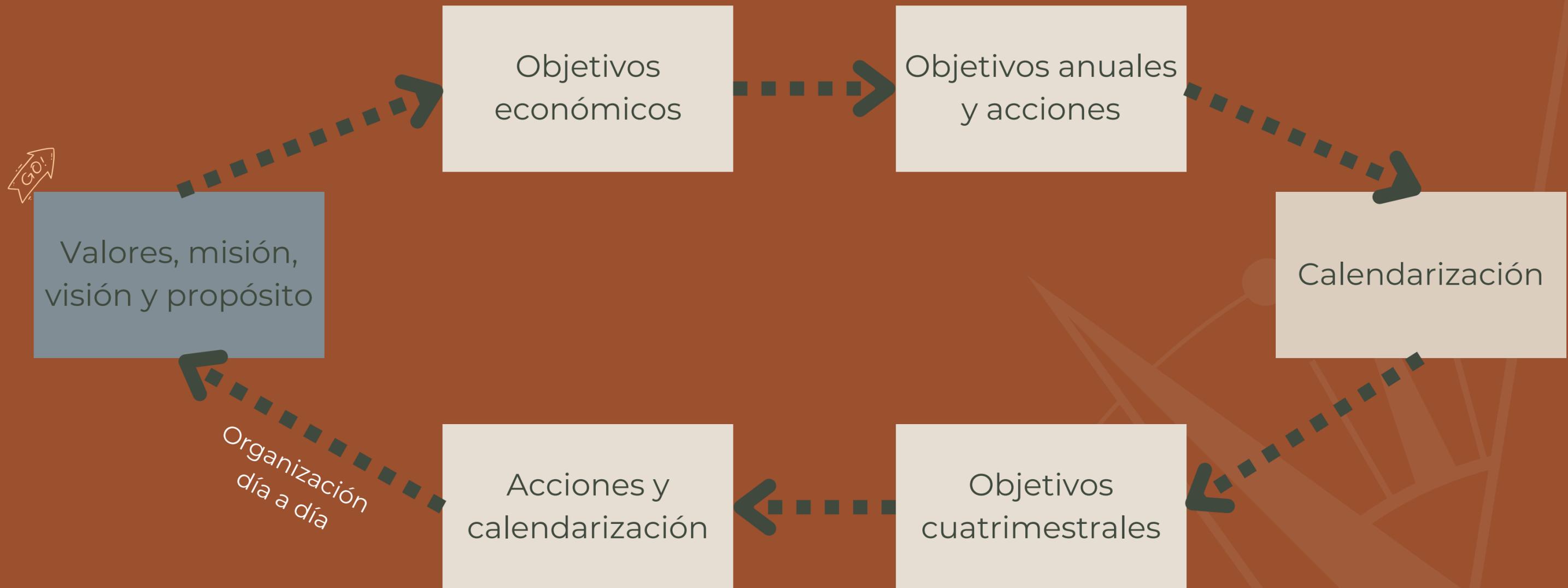
Fijar tus objetivos de negocio de aquí a final de año.

# Cielo de trabajo

# Ciclo de trabajo completo



# Ciclo de trabajo completo



# Valores/Misión/visión/propósito

Valores, misión,  
visión y propósito

- Primero SIEMPRE hay que hacer trabajo introspectivo.
- Guía VITAL para la toma de decisiones alineada.
- Evitar el burnout.

**VALORES**

# VALORES

- 1)** Definir tus valores personales
- 2)** Definir tus valores de negocio.
- 3)** Establecer *checkmarks* para la toma de decisiones alineada.

**ejemplo**

# ejemplo

## 🦋 VOLAR LIGERA (Libertad)

Necesito sentirme libre en cada momento. Sin ataduras en forma de vínculos, situaciones ni objetivos. En mí está esa necesidad de aventura, de descubrimiento, de ser valiente y atreverme a hacer cosas.

Sin moldes, sin compromisos que pesen más que mi deseo de explorar. Mi esencia es nómada, curiosa, valiente. Vivo en búsqueda del descubrimiento, de lo inesperado, de lo que me reta.

Y para que yo pueda volar ligera, necesito rodearme de personas que entiendan y me impulsen hacia ese lugar.

## 🎮 JUGAR EN SERIO (Disfrute)

Para mí la vida es un juego que hay que tomar en serio. Es ir desbloqueando pantallas como en el Mario Bros. Ir aprendiendo de cada nivel para poder pasar al siguiente. ¿Podría permanecer quieta en el mismo? Me moriría de pena y aburrimiento.

He venido a explorar este juego con alegría, ligereza y entrega. Si no disfruto, no funciona. Y si disfruto... podré sostenerlo en el tiempo.

Si hay disfrute, ahí es.

## 🧘 PAZ MENTAL

Elijo vivir desde la serenidad, no desde la ansiedad. Quiero claridad mental, orden interno y espacio para respirar.

Nada vale la pena si me roba la calma. Prefiero menos, pero en paz.

Este valor guía cómo me organizo, con quién trabajo y qué ritmo llevo.

## 🦋 BAILAR MI PROPIA CANCIÓN (Coherencia)

La coherencia es mi brújula. Mantener en cualquier circunstancia la coherencia entre lo que digo, lo que hago y lo que pienso. No siempre es cómodo, pero es vital.

Creo en construir una vida que me salga del corazón, y en sostenerla incluso cuando eso signifique decepcionar a otros. Ser fiel a mi verdad es, para mí, el secreto de la felicidad.

## 🌱 EXPANSIÓN CONSCIENTE (Autoconocimiento y autocuidado y evolución)

Vivir es crecer, y crecer implica conocerse, cuidarse y atreverse a más. Mi camino es de expansión, pero no desde la exigencia, sino desde la conciencia. Elijo trabajar en mí y en mi desarrollo personal y espiritual siempre.

Me elijo cada día. Me escucho. Me cuido. Me sostengo. Y desde ahí, florezco.

No busco ser más. Busco ser más yo.

## 🕊 RESPETO SAGRADO (Respeto)

El respeto no es una norma: es una forma de honrar la vida del otro y la mía. Para mí, cada vínculo es un espacio sagrado donde nos hacemos de espejo.

Yo cuido mis límites y respeto los tuyos. Intentaré no juzgar, no invadir y no colocarme por encima ni por debajo. Es el valor que más me cuesta cumplir, pero siempre trabajaré en mejorar.

Si estás en mi vida, es porque traes un mensaje que estoy lista para recibir.



Estos son mis valores personales.

# ejemplo

## VOLAR LIGERA (Libertad)

Necesito sentirme libre en cada momento. Sin ataduras en forma de vínculos, situaciones ni objetivos. En mí está esa necesidad de aventura, de descubrimiento, de ser valiente y atreverme a hacer cosas.

Sin moldes, sin compromisos que pesen más que mi deseo de explorar. Mi esencia es nómada, curiosa, valiente. Vivo en búsqueda del descubrimiento, de lo inesperado, de lo que me reta.

Y para que yo pueda volar ligera, necesito rodearme de personas que entiendan y me impulsen hacia ese lugar.

### Checkpoints para la toma de decisiones:

- ¿Esta decisión me da libertad o me ata?
- ¿Siento apertura, expansión y entusiasmo?
- ¿Me permite cambiar, moverme o estar dónde y con quien quiera?
- ¿Podría explicársela con orgullo a la versión más libre de mí misma?

## BAILAR MI PROPIA CANCIÓN (Coherencia)

La coherencia es mi brújula. Mantener en cualquier circunstancia la coherencia entre lo que digo, lo que hago y lo que pienso. No siempre es cómodo, pero es vital.

Creo en construir una vida que me salga del corazón, y en sostenerla incluso cuando eso signifique decepcionar a otros. Ser fiel a mi verdad es, para mí, el secreto de la felicidad.

### Checkpoints para la toma de decisiones:

- ¿Esta decisión es coherente con lo que pienso, siento y digo?
- ¿Estoy eligiendo desde el deseo o desde la obligación?
- ¿Estoy actuando desde mi verdad o estoy complaciendo?
- ¿Esta decisión refleja la vida que quiero construir?



Checkmarks de vida.

# ejemplo

## Libertad

La libertad ha sido, desde siempre, el motor de mi vida.

No me gustan los horarios rígidos ni las estructuras encorsetadas. Soy un alma libre desde bien pequeña, y estoy construyendo un negocio que sostiene esa libertad con orgullo y consciencia.

Trabajo con personas inconformistas, como yo. Personas que están en la búsqueda de ese "algo más", que se cuestionan lo establecido, que eligen un camino propio, aunque sea más incierto.

La libertad no es solo un ideal; es una elección cotidiana que se construye con intención, con foco y con mucho coraje.

## Coherencia

Uno de los pilares de mi vida es mantener en cualquier circunstancia la coherencia entre lo que digo, lo que hago y lo que pienso. Me gusta ayudar a mis clientes a mantener la suya también cuando construimos embudos y estrategias, porque facturar es una consecuencia de actuar desde lo que somos.

## Expansión

Crecer, evolucionar, retornos y expandirnos. Para eso estamos aquí y lo llevo por bandera en mi vida personal y profesional. Me apasiona ayudar a otros a reconocerse en grande, a descubrir nuevas posibilidades y a construirse desde ahí. No vinimos a quedarnos quietos, vinimos a explorar.

## Naturalidad

Soltemos de una vez lo serio, lo rígido o lo estructurado de los negocios. No necesito una americana para ser brillante. Mi mente funciona mejor en bambas. Naturalicemos las conversaciones amigables y amorosas en los negocios y la forma de trabajar y relacionarnos entre nosotros. Hagamos del mundo empresarial un mundo más humano y natural.

## Respeto

Respeto al máximo tus tiempos, tus ritmos, tus procesos. Somos seres humanos, no máquinas.

Trabajo desde el respeto profundo a mis propios límites y los de los demás. No vas a ver un mail mío a las 11 de la noche. Y si tú me escribes a esa hora, sabrás que te responderé cuando me haga bien.



**Estos son los valores de mi marca personal.**

# ejemplo

## Libertad

La libertad ha sido, desde siempre, el motor de mi vida.

No me gustan los horarios rígidos ni las estructuras encorsetadas. Soy un alma libre desde bien pequeña, y estoy construyendo un negocio que sostiene esa libertad con orgullo y consciencia.

Trabajo con personas inconformistas, como yo. Personas que están en la búsqueda de ese "algo más", que se cuestionan lo establecido, que eligen un camino propio, aunque sea más incierto.

La libertad no es solo un ideal; es una elección cotidiana que se construye con intención, con foco y con mucho coraje.

### ✓ Checkpoints para la toma de decisiones:

- ¿Este modelo me deja respirar o me aprieta?
- ¿Este cliente/colaboración me da autonomía o me limita?
- ¿Estoy creando desde el deseo o desde el "debería"?
- ¿Este proyecto me permite moverme con ligereza y decidir sobre mi tiempo?

## Coherencia

Uno de los pilares de mi vida es mantener en cualquier circunstancia la coherencia entre lo que digo, lo que hago y lo que pienso. Me gusta ayudar a mis clientes a mantener la suya también cuando construimos embudos y estrategias, porque facturar es una consecuencia de actuar desde lo que somos.

### ✓ Checkpoints para la toma de decisiones:

- ¿Esta estrategia se alinea con mis valores de negocio o me estoy adaptando demasiado?
- ¿Le vendería esto a una amiga con total convicción?
- ¿Estoy diseñando este servicio desde mi verdad o desde la presión externa?
- ¿Estoy priorizando integridad o rentabilidad sin alma?

## Expansión

Crecer, evolucionar, retornos y expandirnos. Para eso estamos aquí y lo llevo por bandera en mi vida personal y profesional. Me apasiona ayudar a otros a reconocerse en grande, a descubrir nuevas posibilidades y a construirse desde ahí. No vinimos a quedarnos quietos, vinimos a explorar.

### ✓ Checkpoints para la toma de decisiones:

- ¿Esto me reta de forma sana o me acomoda demasiado?
- ¿Estoy creando algo que abre nuevas posibilidades para otros?
- ¿Estoy saliendo de mi zona de confort o repitiendo lo mismo?
- ¿Esta decisión me invita a evolucionar como profesional / líder / mentora?

## Diversión

El emprendimiento para mí, como la vida, es un juego. Consiste en ir pasando pantallas y en ir disfrutando del camino.

Donde hay diversión y disfrute, ahí es.

Estamos aquí para gozar, no para sufrir, y nuestros negocios tienen que sostener ese gozo gustoso que nos enriquece el alma, nos hace felices y nos da cosquillas en el estómago.

### ✓ Checkpoints para la toma de decisiones:

- ¿Me dan ganas de contar esto con cosquillas en el estómago?
- ¿Siento que este lanzamiento/proyecto me ilusiona?
- ¿Podría sostener esto a largo plazo con alegría o me drena solo pensarlo?
- ¿Dónde está el juego, el gozo o la chispa en esta decisión?



Checkmarks de negocio.

# ejemplo

## Naturalidad

Soltemos de una vez lo serio, lo rígido o lo estructurado de los negocios. No necesito una americana para ser brillante. Mi mente funciona mejor en bambas. Naturalicemos las conversaciones amigables y amorosas en los negocios y la forma de trabajar y relacionarnos entre nosotros. Hagamos del mundo empresarial un mundo más humano y natural.

### ✓ Checkpoints para la toma de decisiones:

- ¿Estoy comunicando esto como lo haría en una conversación real?
- ¿Esta acción me hace sentir yo o me hace sentir disfrazada?
- ¿Estoy eligiendo el camino más humano o el que "parece más profesional"?
- ¿Esto refleja cómo trabajo y cómo vivo realmente?

## Respeto

Respeto al máximo tus tiempos, tus ritmos, tus procesos. Somos seres humanos, no máquinas.

Trabajo desde el respeto profundo a mis propios límites y los de los demás. No vas a ver un mail mío a las 11 de la noche. Y si tú me escribes a esa hora, sabrás que te responderé cuando me haga bien.

### ✓ Checkpoints para la toma de decisiones:

- ¿Esta decisión honra mis límites personales y profesionales o los traiciona?
- ¿Estoy respetando el tiempo y proceso de la otra persona?
- ¿Estoy validando mis necesidades antes de responder a la urgencia externa?
- ¿Esta decisión crea relaciones más sanas o más dependencia?



Checkmarks de negocio.

# prompt

Os dejo aquí un prompt para que podáis trabajar vuestros valores personales y profesionales de forma óptima:



## TE TOCA.

[Descarga el doc en Hojas de Cálculo »](#)

[Descarga el doc en Notion »](#)

[Prompt »](#)

# Valores/Misión/visión/propósito

Valores, misión,  
visión y propósito

## MISIÓN

### - "¿QUÉ HAGO Y CÓMO LO HAGO?"

- Define el objetivo principal de nuestra empresa, los productos o servicios que ofrecemos, y a menudo menciona a qué clientes o mercados servimos.
- La misión es el núcleo de las operaciones diarias y guía las decisiones cotidianas.
- **Se enfoca en el presente y define las actividades actuales del negocio.**

## VISIÓN

### - "¿DÓNDE QUIERO ESTAR EN EL FUTURO?"

- Se enfoca en las aspiraciones a largo plazo y lo que quiero que mi negocio llegue a convertirse.
- La visión es inspiradora y sirve como una guía para la planificación estratégica.
- **Se orienta hacia el futuro y describe lo que la empresa aspira a ser.**

## PROPÓSITO

### - "¿POR QUÉ EXISTO?"

- El propósito de tu emprendimiento va más allá de tus objetivos financieros y se centra en tu razón de existir en un contexto más amplio.
- El propósito suele estar relacionado con valores y principios más profundos, como el impacto en la comunidad, el medio ambiente o la sociedad en general.
- **Es el impacto y la contribución que quieres dejar en el mundo.**



## MISIÓN

Hacer los mejores productos del mundo.

## VISIÓN

Ser en cinco años, la empresa más rentable en la industria de móviles y tablets, y ser percibida como la más innovadora y con los mejores productos en todas las categorías en las que participamos.

## PROPÓSITO

Desafiar el *status quo* para permitir que los usuarios de Apple puedan pensar diferente.



## MISIÓN

Facilitar la navegación, búsqueda, y compras por internet para todas las personas del mundo.

## VISIÓN

Mantenerse en 10 años como el más prestigioso motor de búsqueda y el más importante del mundo.

## PROPÓSITO

Organizar la información del mundo y lograr que sea útil y accesible para toda la población.



## MISIÓN

Tener una App que cree conexiones empoderadoras en el amor, la vida y el trabajo. Promover la responsabilidad, la igualdad y la bondad en un esfuerzo por poner fin a la misoginia y reescribir los roles de género arcaicos. En Bumble, las mujeres siempre dan el primer paso.

## VISIÓN

Crear un movimiento que abogue por la integridad, la bondad, la igualdad, la confianza y el respeto en todas las etapas de cualquier relación, tanto en línea como fuera de ella. Enseñar a las personas a establecer y mantener conexiones más saludables.

## PROPÓSITO

Ayudar en la creación de un mundo libre de misoginia donde todas las relaciones sean igualitarias.

## MISIÓN

Conseguir que los emprendedores gestionen sus negocios en calma y abundancia, a través de herramientas como la escuela, mentorías y programas prácticos en los que utilizamos conceptos elevados.

## VISIÓN

Que todas las personas que tengan la valentía de emprender puedan hacerlo en calma y sosiego, con beneficios y abundancia, sin agobio, ni carencia.

## PROPÓSITO

Cambiar en el mundo la creencia de que si emprendes tienes que vivir en carencia y en agotamiento constante, para dar a conocer otras formas de hacer las cosas más conectadas y en calma.



monica.delosrios.garcia

Siguiendo

Mensajes

678 publicaciones

5071 seguidores

586 seguidos

Mónica De Los Ríos | Liderando en armonía

Escritor(a)

🌱 Vivo y creo en calma, coherencia y abundancia.

✍️ 13 años conectando ESENCIA + ESTRATEGIA + CREATIVIDAD

📖 Escribo historias que transforman la tuya 📌

🌐 [www.atlasvetusta.com/cartografia-interior](http://www.atlasvetusta.com/cartografia-interior)

Mentora de negocios en calma y formadora de  
Project Manager Digitales

## MISIÓN

Inspirar a la gente a conocerse de verdad y a vivir su propósito a través de la meditación con diferentes recursos como el pódcast, las formaciones o la membresía.

## VISIÓN

Crear una comunidad grande de personas conscientes que disfrutan de la libertad de conocer su propósito y vivir su verdad.

## PROPÓSITO

Ayudar a que este mundo esté habitado por seres más conscientes, conectados y felices.



positivamentepresente

Siguiendo

1513 publicaciones

37,6 mil seguidores

Elena Devis

Coach de meditación y mindset

Positivamente Presente

Cursos digitales, retiros y experiencias presenciales

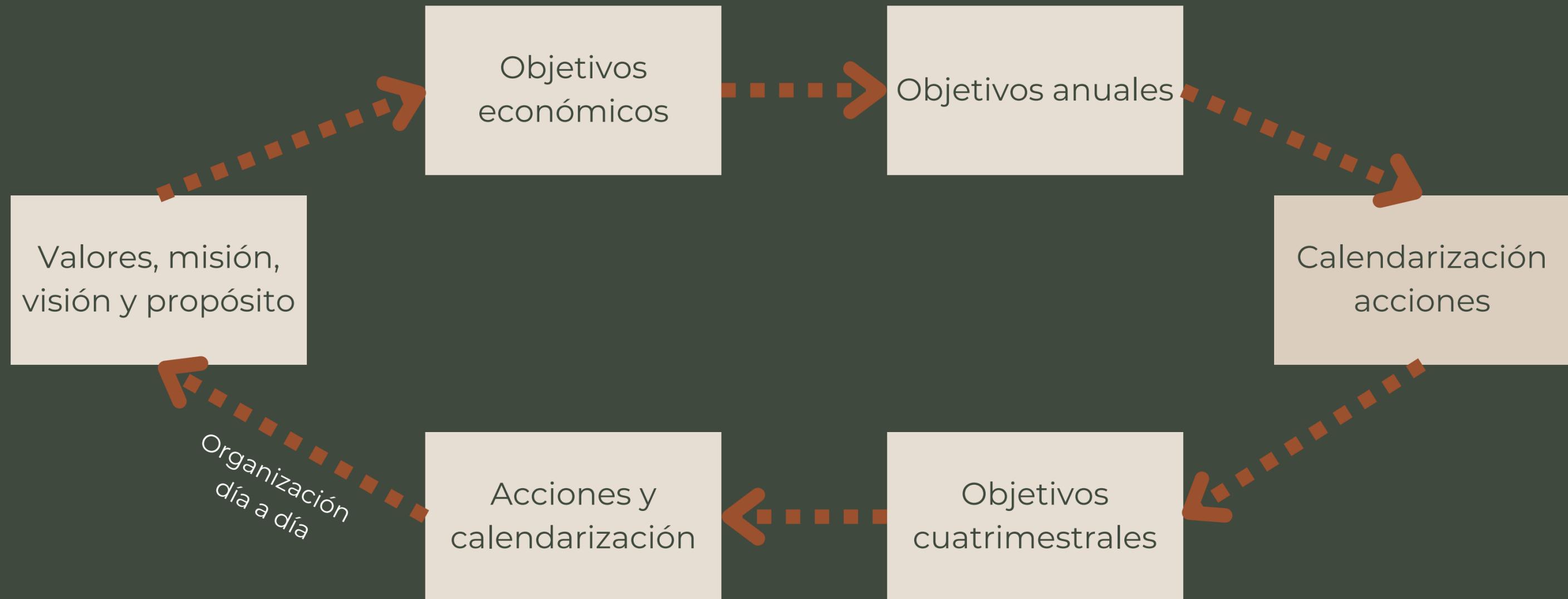
[linktr.ee/positivamentepresente](https://linktr.ee/positivamentepresente)

Profesora de meditación y coach especializada en propósito y autoconocimiento

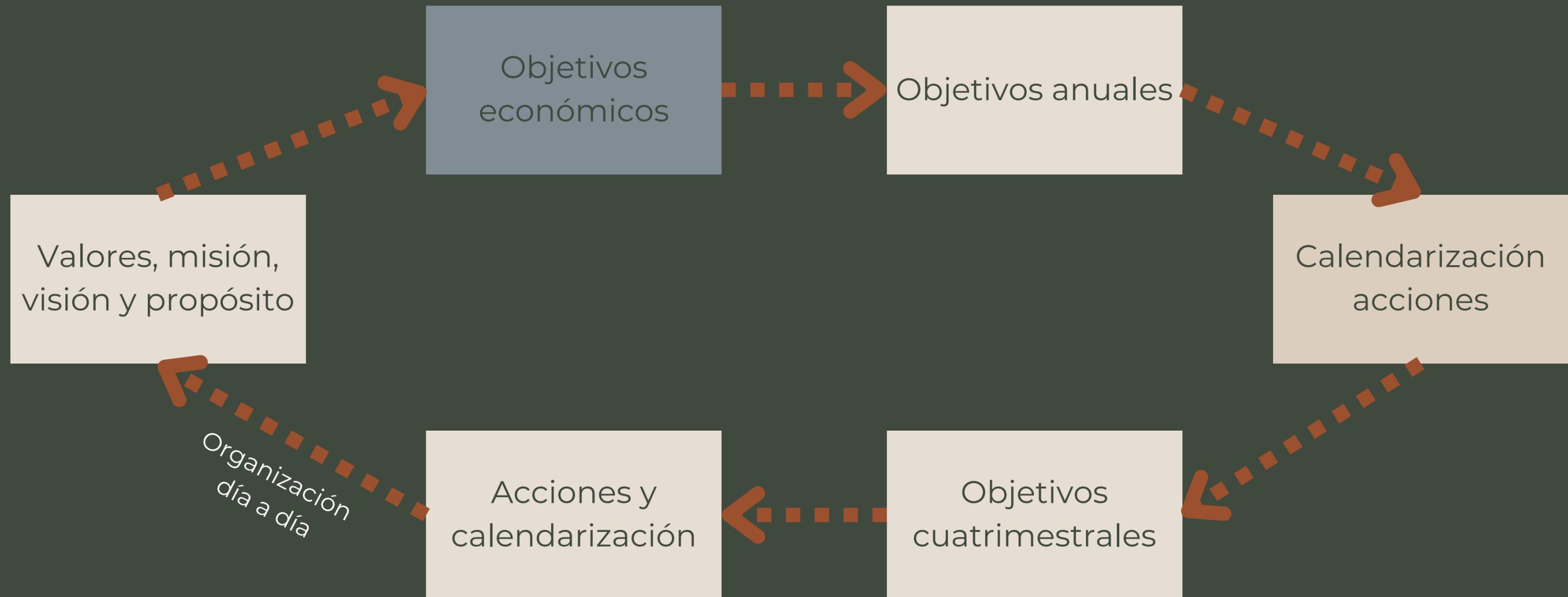
# Objetivos económicos



# Objetivos económicos



# Objetivos económicos



# Objetivos económicos

## 1. Define cuánto quieres ganar de aquí a fin de año (facturación y neto)

- Coge como punto de partida lo que facturaste en el mismo periodo de tiempo el año pasado.
- Fija como crecimiento objetivo una cifra retadora pero alcanzable.

## 2. Distribuye este objetivo entre tus líneas de negocio

- Si vendes 1 infoproducto, consultorías y un programa grupal, asigna una cifra estimada a cada línea.
- Ten en cuenta también si quieres lanzar algo nuevo.

*\*\* Llegados a cierto punto, para hacer unos presupuestos financieros necesitarás un asesor financiero.*

*→ Si es tu caso, desarrolla este punto con él/ella.*

*→ Si no, let's keep it simple.*

# ejemplo



**MENGANITA**

Coach especializada en maternidad

# ejemplo



**MENGANITA**

Coach especializada en maternidad

	CIFRA
Facturación periodo anterior (jun-dic 2024)	20.000,00 €
% crecimiento objetivo	350%
Objetivo de facturación (jul-dic 2025)	70.000,00 €

LÍNEAS DE INGRESOS	N. VENTAS	PRECIO	FACTURACIÓN TOTAL
Infoproducto	22	350,00 €	7.700,00 €
Consultoría	7	1.500,00 €	10.500,00 €
Programa grupal	13	4.000,00 €	52.000,00 €
		<b>TOTAL</b>	<b>70.200,00 €</b>

# Objetivos económicos



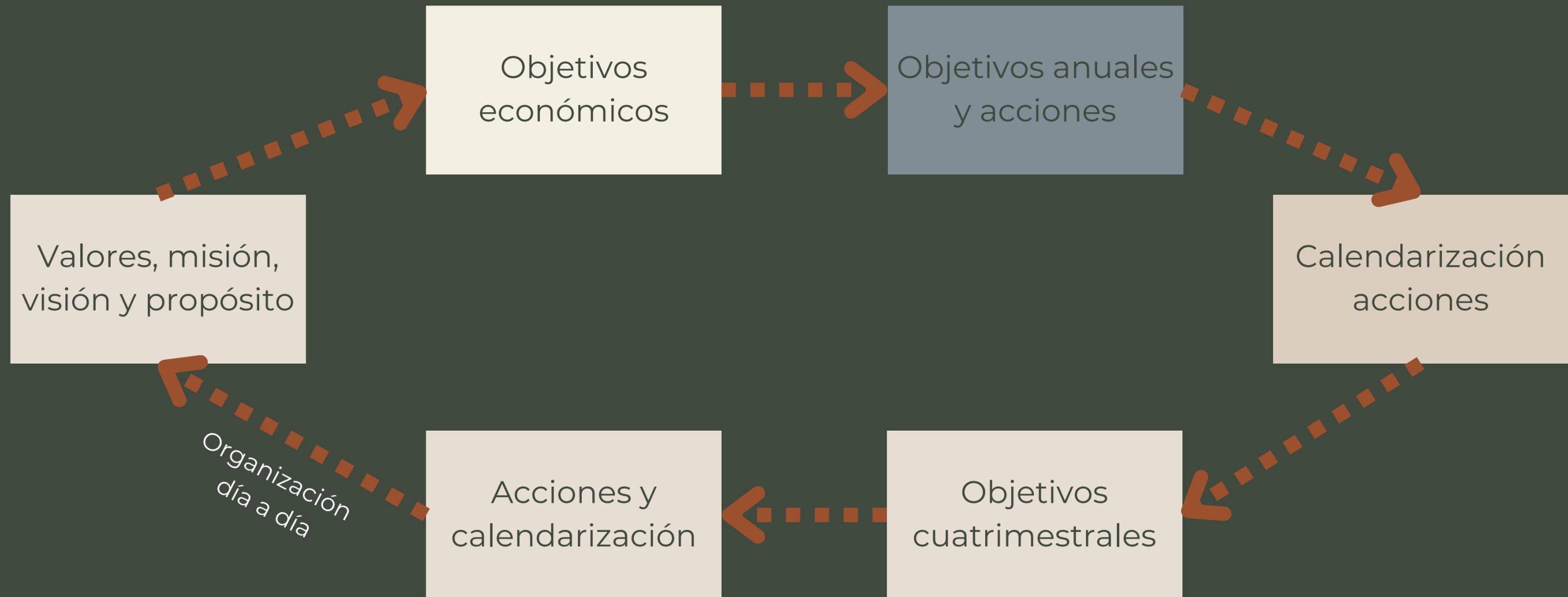
## TE TOCA.

- ¿Cuánto quieres facturar de aquí a 31 de diciembre del 2025?
- ¿Cuánto beneficio quieres tener? \*\*
- ¿Cómo quiero distribuir la facturación entre mis diferentes productos?

# Objetivos anuales y acciones



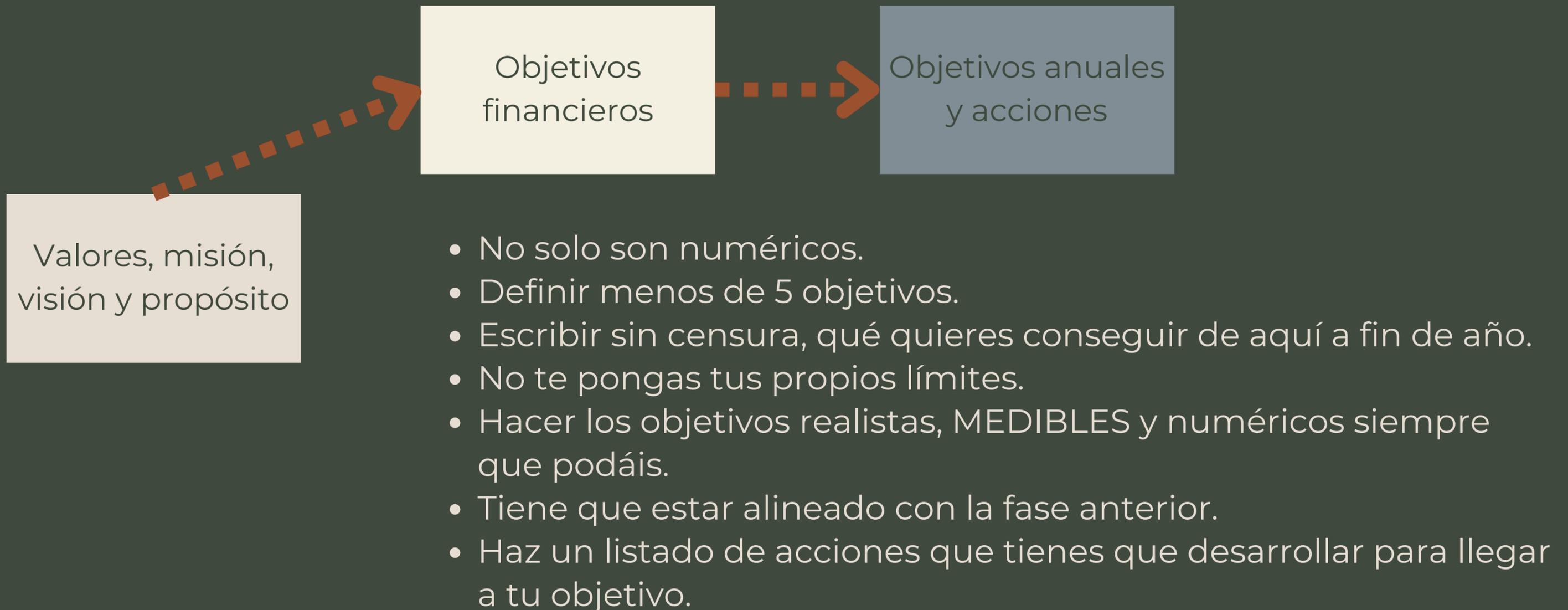
# Objetivos anuales y acciones



# Objetivos anuales y acciones



# Objetivos anuales y acciones



# ejemplo



**MENGANITA**

Coach especializada en maternidad

# ejemplo



**MENGANITA**

Coach especializada en maternidad

OBJETIVOS DELTA				
OBJETIVO 1	OBJETIVO 2	OBJETIVO 3	OBJETIVO 4	OBJETIVO 5
Crear nuevo infoproducto evergreen	Lanzar 2 veces el programa grupal	Triplicar mis seguidores en Instagram	Hacer rebranding marca	Lanzar pódcast

# ejemplo



**MENGANITA**

Coach especializada en maternidad

OBJETIVOS DELTA				
OBJETIVO 1	OBJETIVO 2	OBJETIVO 3	OBJETIVO 4	OBJETIVO 5
Crear nuevo infoproducto con un embudo de ventas en evergreen que llegue a facturar 2000€ al mes	Lanzar 2 veces el programa grupal, vendiendo 13 plazas en total	Aumentar mi comunidad, llegando a 50.000 seguidores en Instagram	Hacer rebranding marca	Lanzar pódcast para mejorar la captación y visibilidad de la marca, llegando a las primeros 5000 escuchas

# ejemplo



**MENGANITA**

Coach especializada en maternidad

OBJETIVOS DELTA				
OBJETIVO 1	OBJETIVO 2	OBJETIVO 3	OBJETIVO 4	OBJETIVO 5
Crear nuevo infoproducto con un embudo de ventas en evergreen que llegue a facturar 2000€ al mes	Lanzar 2 veces el programa grupal, vendiendo 13 plazas en total	Aumentar mi comunidad, llegando a 50.000 seguidores en Instagram	Hacer rebranding marca	Lanzar pódcast para mejorar la captación y visibilidad de la marca, llegando a las primeros 5000 escuchas
Acción 1: Diseñar y validar el infoproducto	Acción 1: Crear el funnel de ventas y testear el embudo	Acción 1: Diseñar estrategia de crecimiento orgánico	Acción 1: Crear moodboard inspiración y briefing	Acción 1: Definir el concepto y estrategia del pódcast: temática, tono, público objetivo, formato.
Acción 2: Grabar el contenido y subirlo a la plataforma (con experiencia de usuario bien pensada)	Acción 2: Crear webinar y oferta irresistible	Acción 2: Publicar mínimo 5 veces por semana con enfoque en visibilidad, guardados y compartidos.	Acción 2: Contratar agencia branding	Acción 2: Grabar y editar los primeros 10 episodios para lanzar con fuerza.
Acción 3: Crear un lead magnet y embudo evergreen con emails de calentamiento → venta	Acción 3: Conseguir 3 nuevos casos de éxito	Acción 3: Hacer colaboraciones estratégicas (directos, sorteos, contenidos compartidos).	Acción 3: nuevo shooting	Acción 3: Diseñar estrategia de promoción cruzada (Instagram, newsletter, colaboraciones, shorts).
Acción 4: Definir estrategia de tráfico constante (ej: 5 reels mes + ads con retargeting + afiliación)		Acción 4: Invertir en publicidad para contenido de atracción (reels + seguidores).		Acción 4: Pedir reseñas y escuchas a la comunidad en las primeras 2 semanas para subir rápido en rankings.
		Acción 5: Optimizar biografía y perfil para convertir visitas en seguidores.		

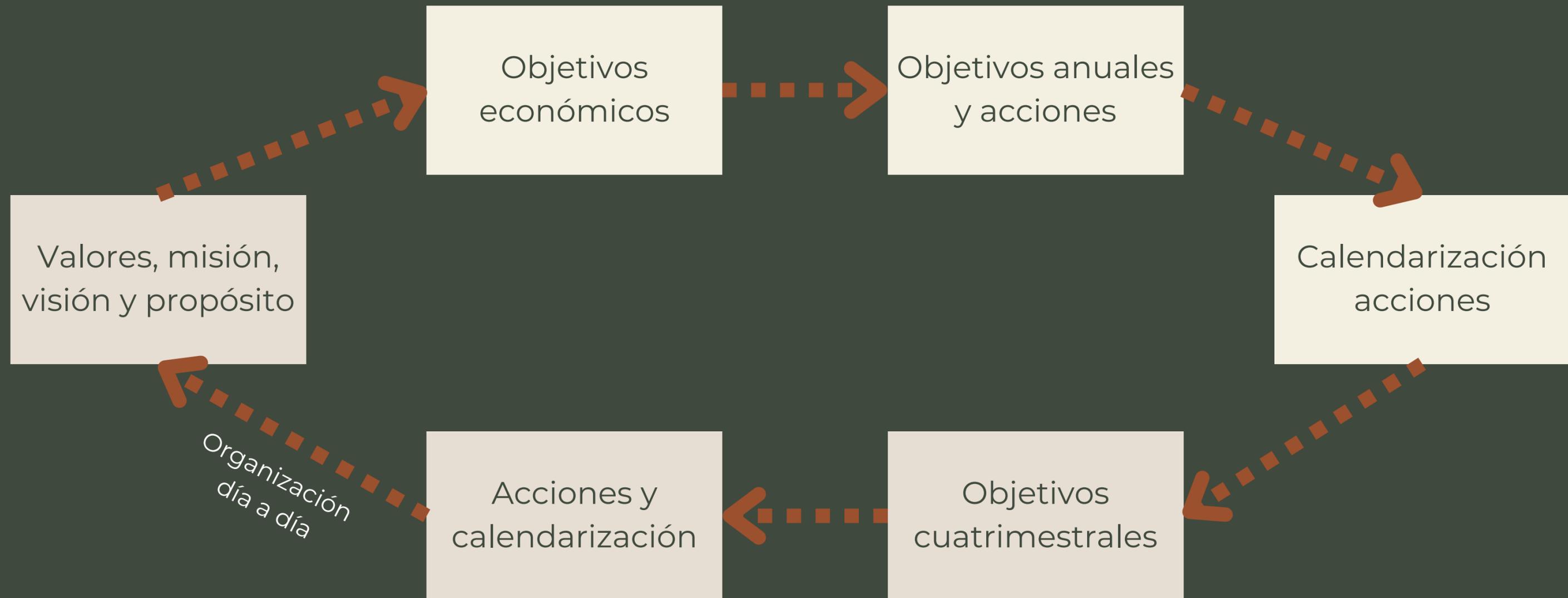
# Objetivos anuales y acciones



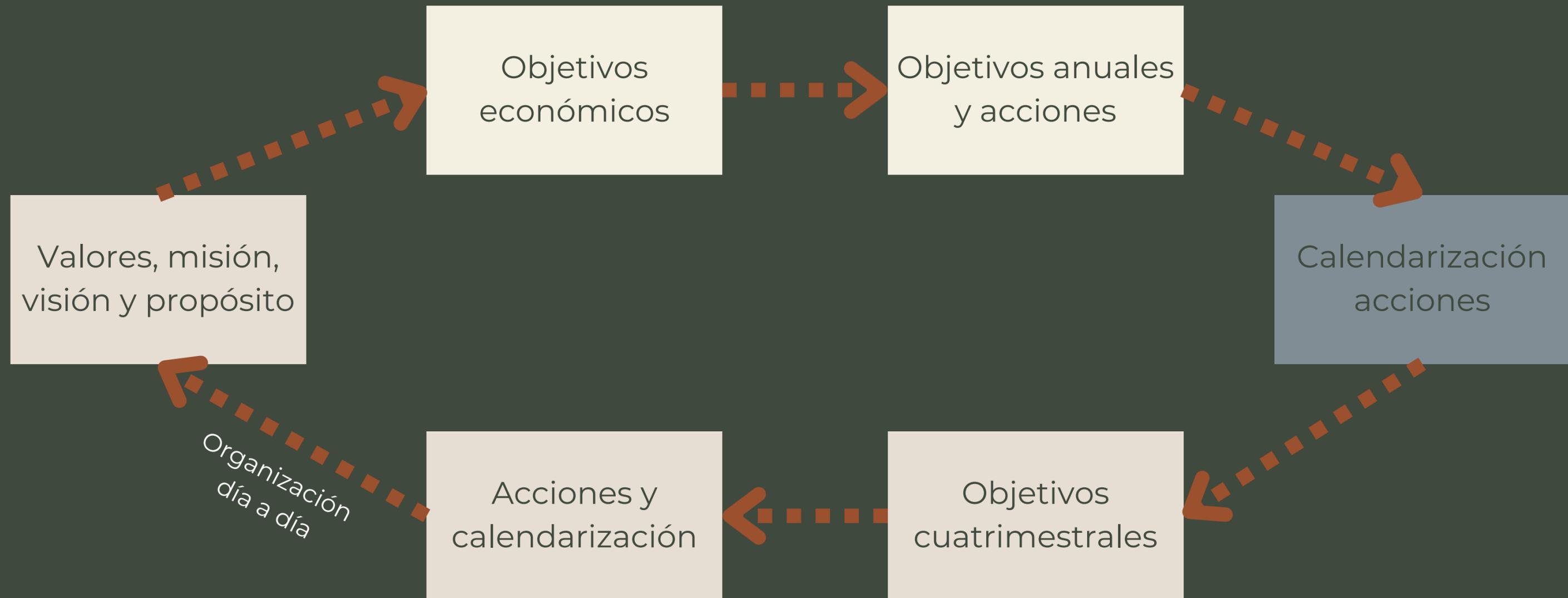
## TE TOCA.

- ¿Qué objetivos quieres conseguir de aquí al 31 de diciembre del 2025?
- ¿Qué acciones tengo que llevar a cabo para conseguir cada objetivo? Desarrolla un listado de acciones clave para poder dimensionar el trabajo “oculto” que lleva.
- Divide la facturación objetivo de cada producto por meses.
- ¿Necesito contratar a alguien para conseguir esto?

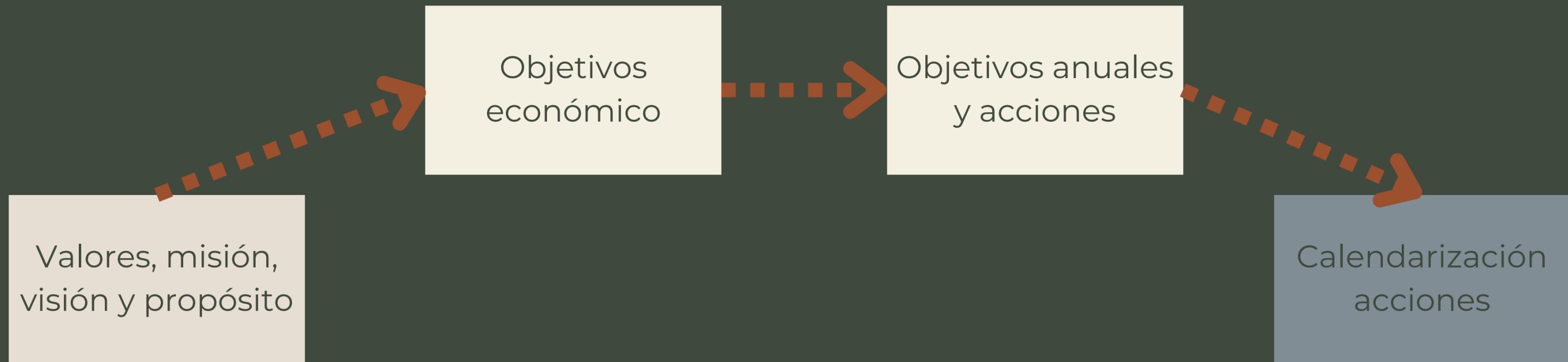
# Calendarización acciones



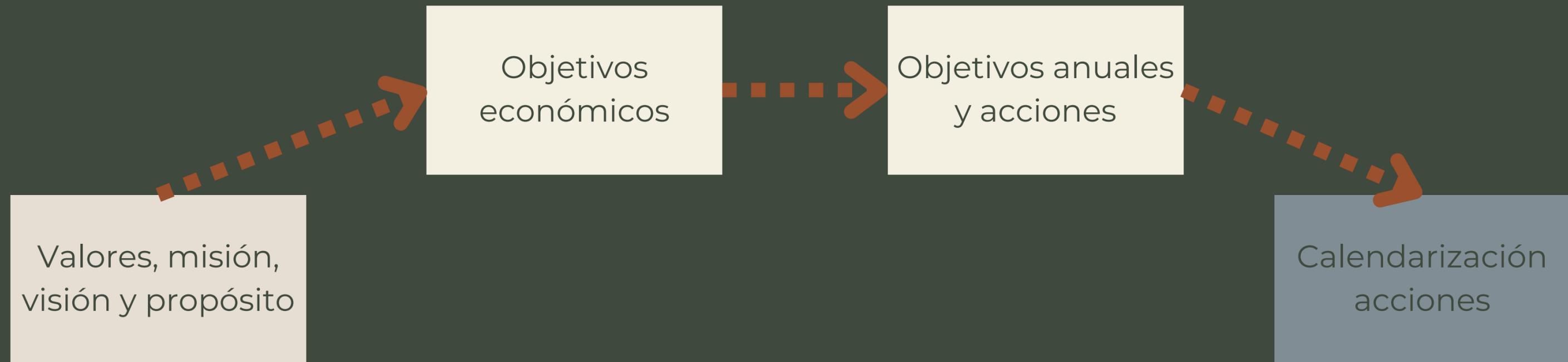
# Calendarización acciones



# Calendarización acciones



# Calendarización acciones



- Este es el momento de bajar por MESES esos objetivos de facturación por cada línea de negocio.
- Vamos a crear tu nueva biblia: el calendario de acciones VS producción.

# ejemplo



**MENGANITA**

Coach especializada en maternidad

Vamos a hacer el croquis en directo »

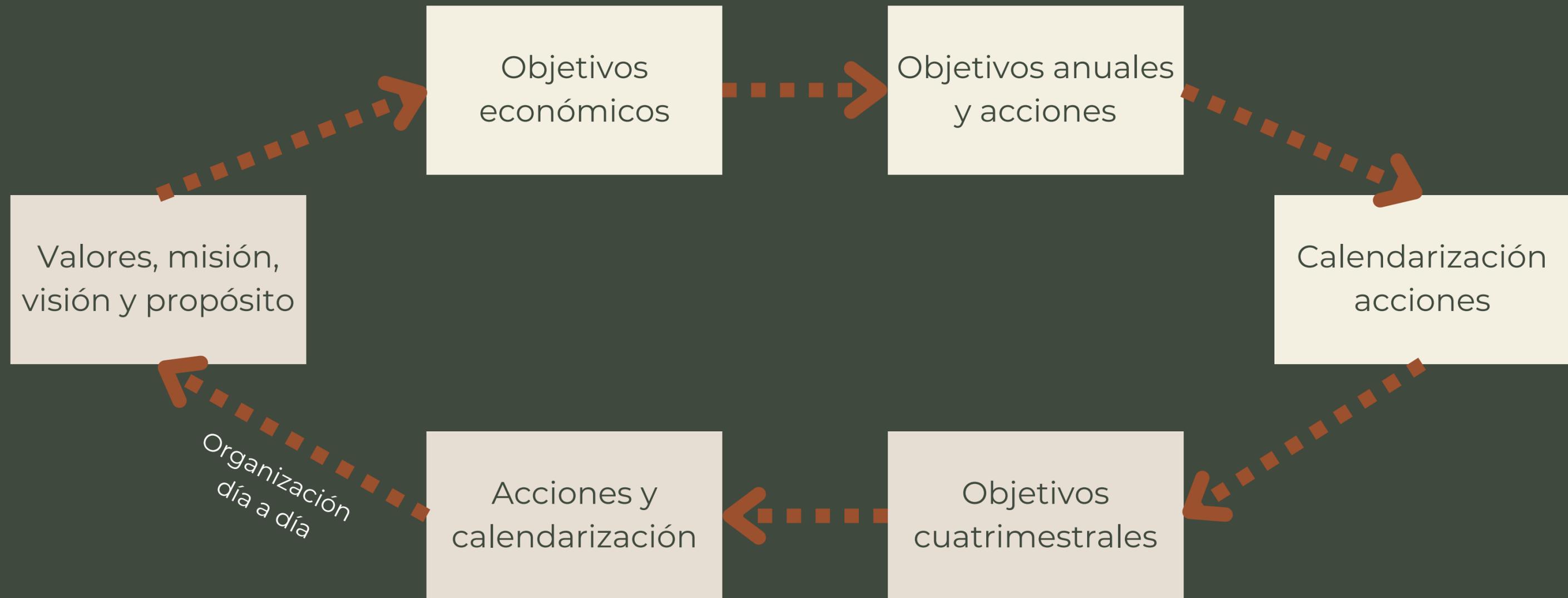
# Calendarización



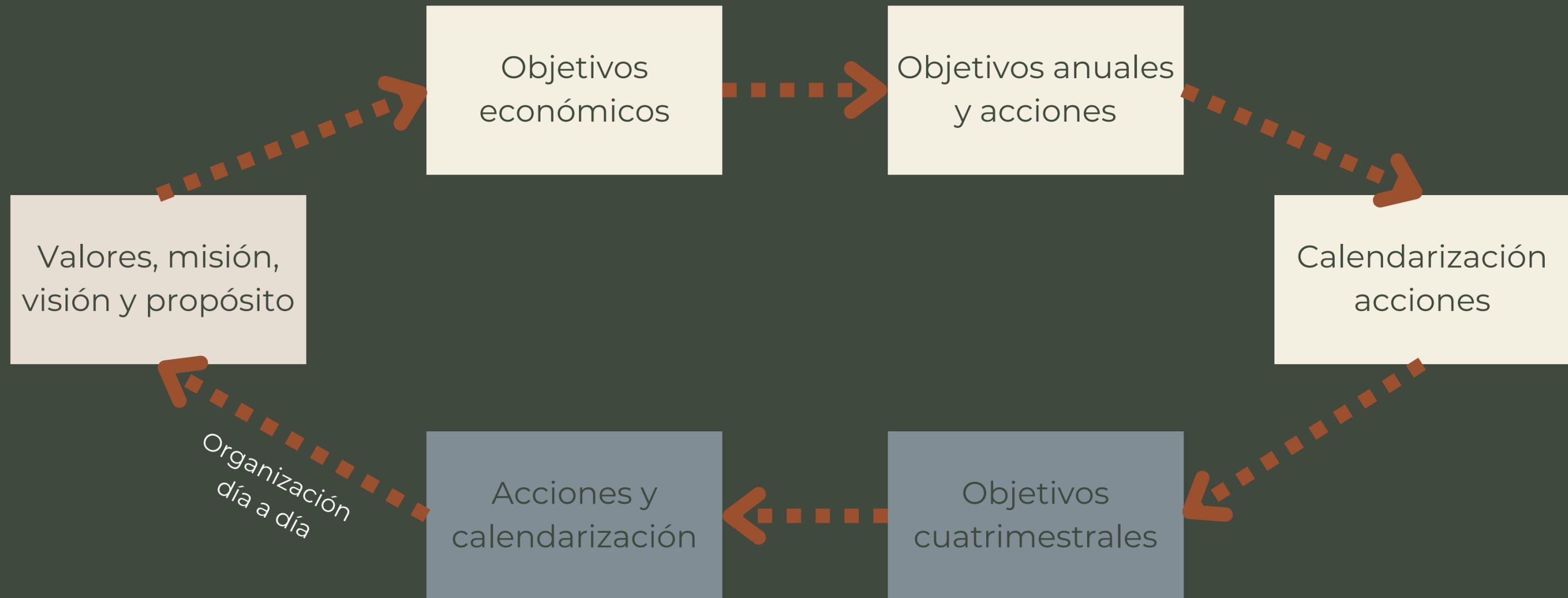
## TE TOCA.

- Plasma en calendario primero lo que pasa de cara afuera y después lo que conlleva a nivel de producción, de cara adentro.
- Ve adaptando según necesites.

# Objetivos cuatrimestrales



# Objetivos cuatrimestrales



# Objetivos cuatrimestrales

- Revisa lo que definiste a ppio de año, ya que la visión era demasiado macro y lejana.
- Readapta lo que necesites.
- Repite el proceso y fija objetivos concretos para este cuatrimestre.
- Bájalo el calendario a detalle: con fechas y acciones concretas, emails, publicaciones...



# ejemplo

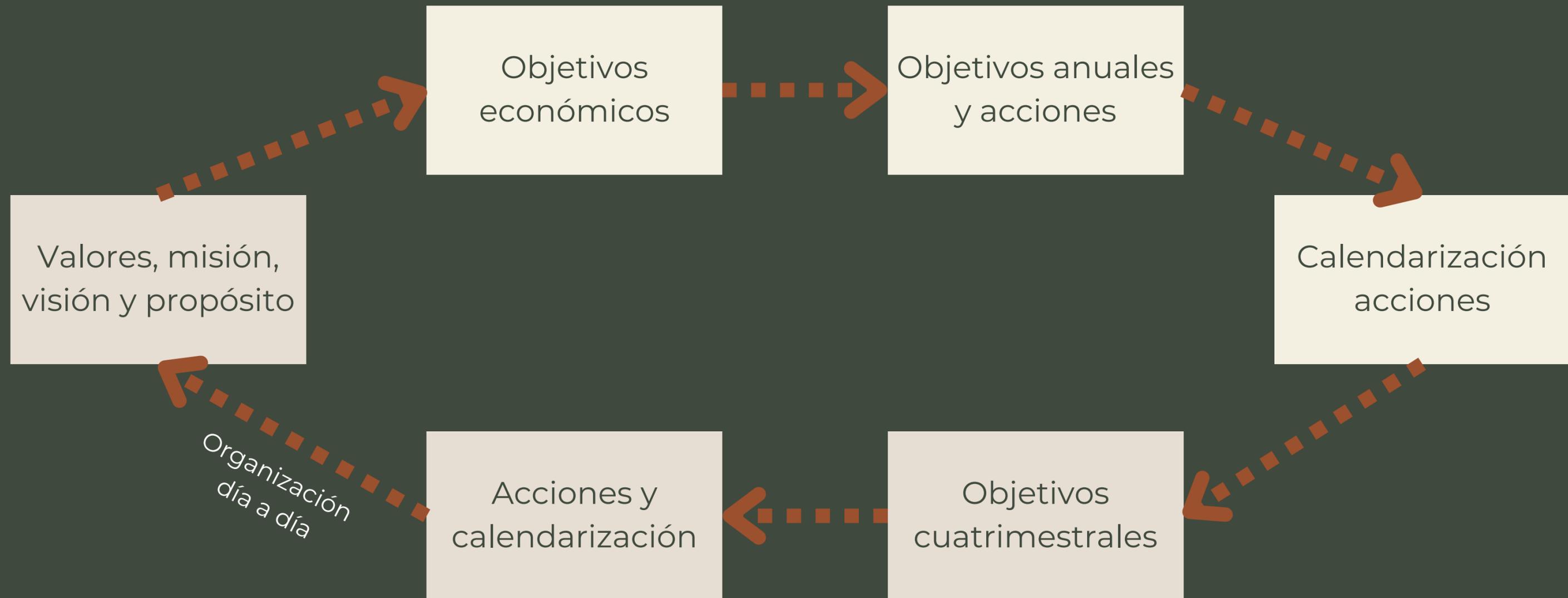


**MENGANITA**

Coach especializada en maternidad

Vamos a hacerlo en directo »

# Ciclo completo







# ¿Qué pasa si tienes equipo?

[Haz clic aquí para profundizar en la metodología OKR »](#)



# Si comenzáis a hacer esto en vuestros negocios

seréis el Mr. Proper del emprendimiento



# Gracias infinitas



# Preguntas

