

Planificación estratégica

CÓMO FIJAR TUS OBJETIVOS DE
NEGOCIO

En esta clase vamos a ver:

- Por qué necesitas una buena planificación
- Ciclo de trabajo
- Cómo integrarlo de forma recurrente en tu negocio
- 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.



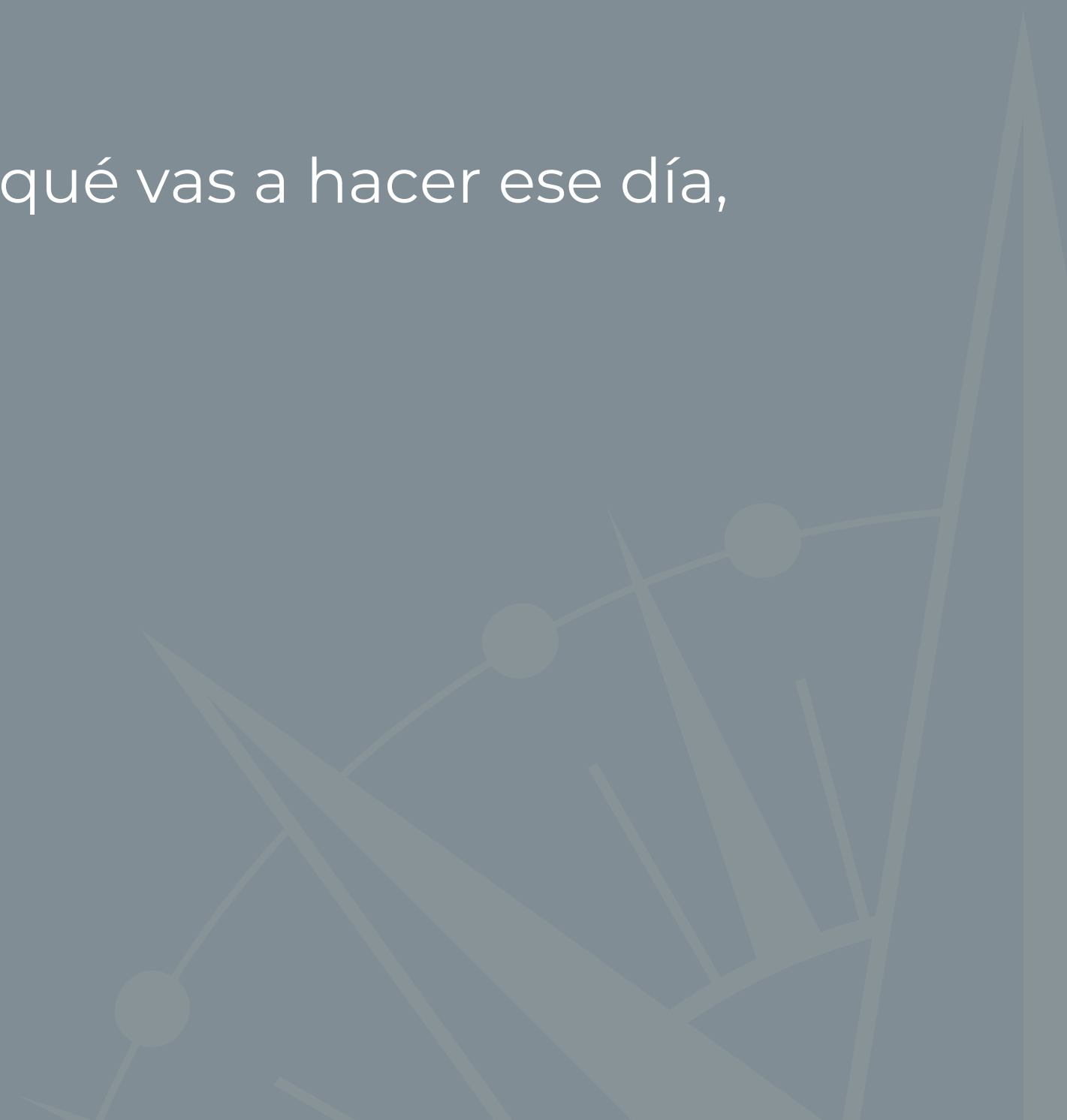
Déjame adivinar...

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



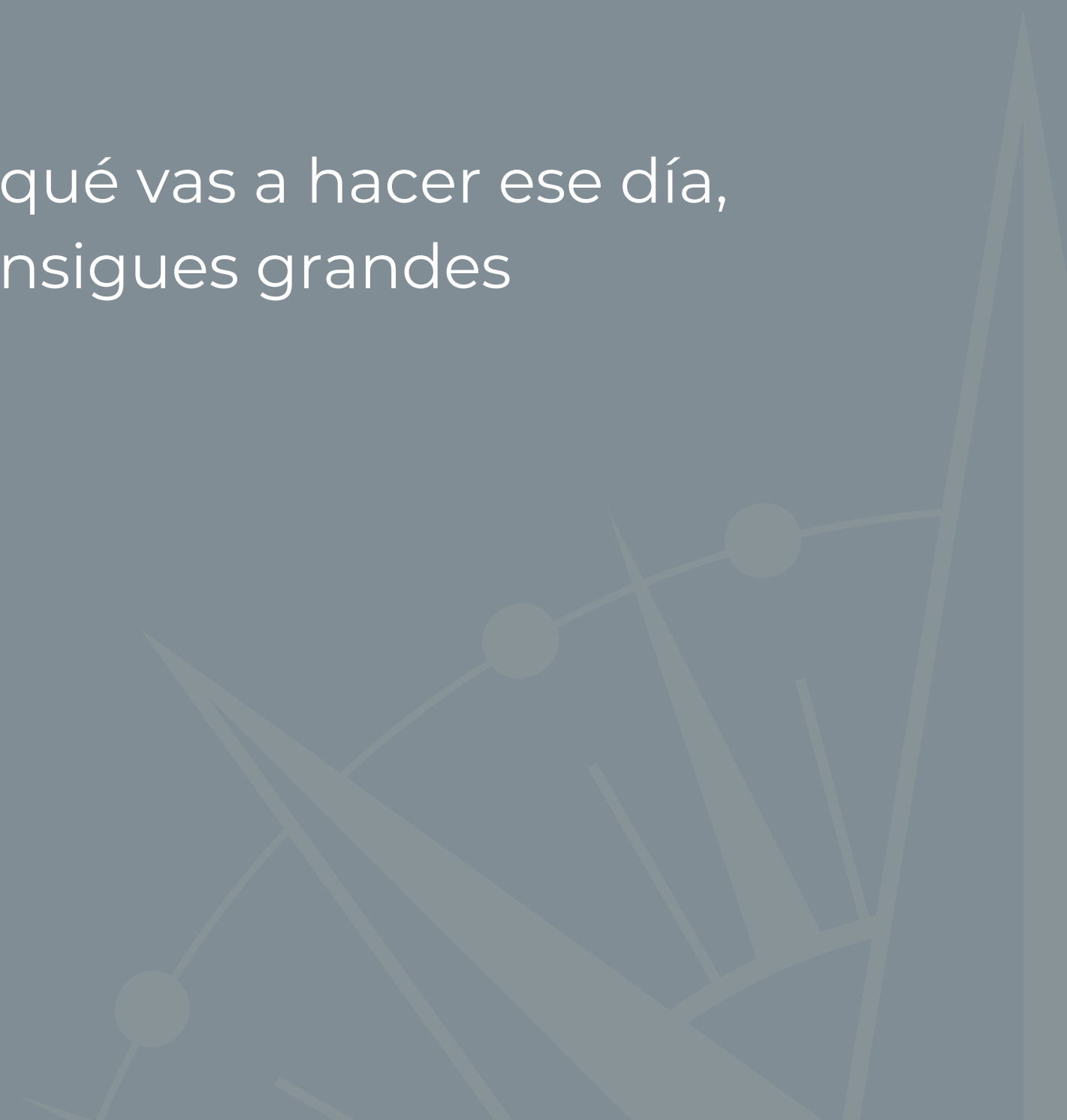
Déjame adivinar...

- 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.

¿Qué es la planificación estratégica?



¿Qué es la planificación estratégica?

Es pararse a PENSAR y ORGANIZARSE
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 proyecto o negocio.

¿Qué es la planificación estratégica?

Esto lo definís vosotros con las herramientas que os damos

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 proyecto o emprendimiento.

¿Qué es la planificación estratégica?

Esto lo definís vosotros con las herramientas que os damos

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 proyecto o emprendimiento.

Para eso estamos nosotros aquí

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.



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.
- Visión MACRO --> Visión MICRO

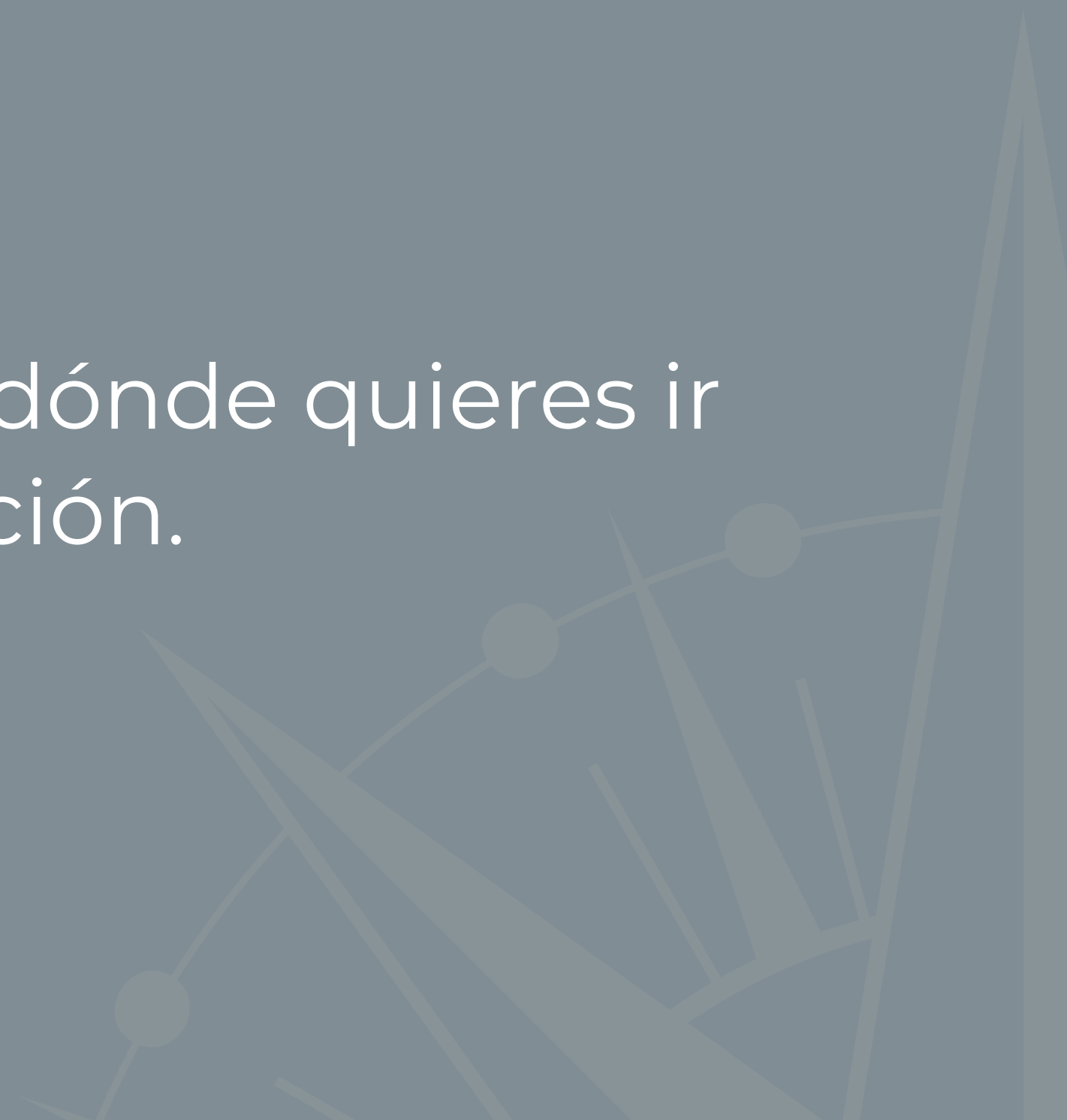


Beneficios de la planificación estratégica



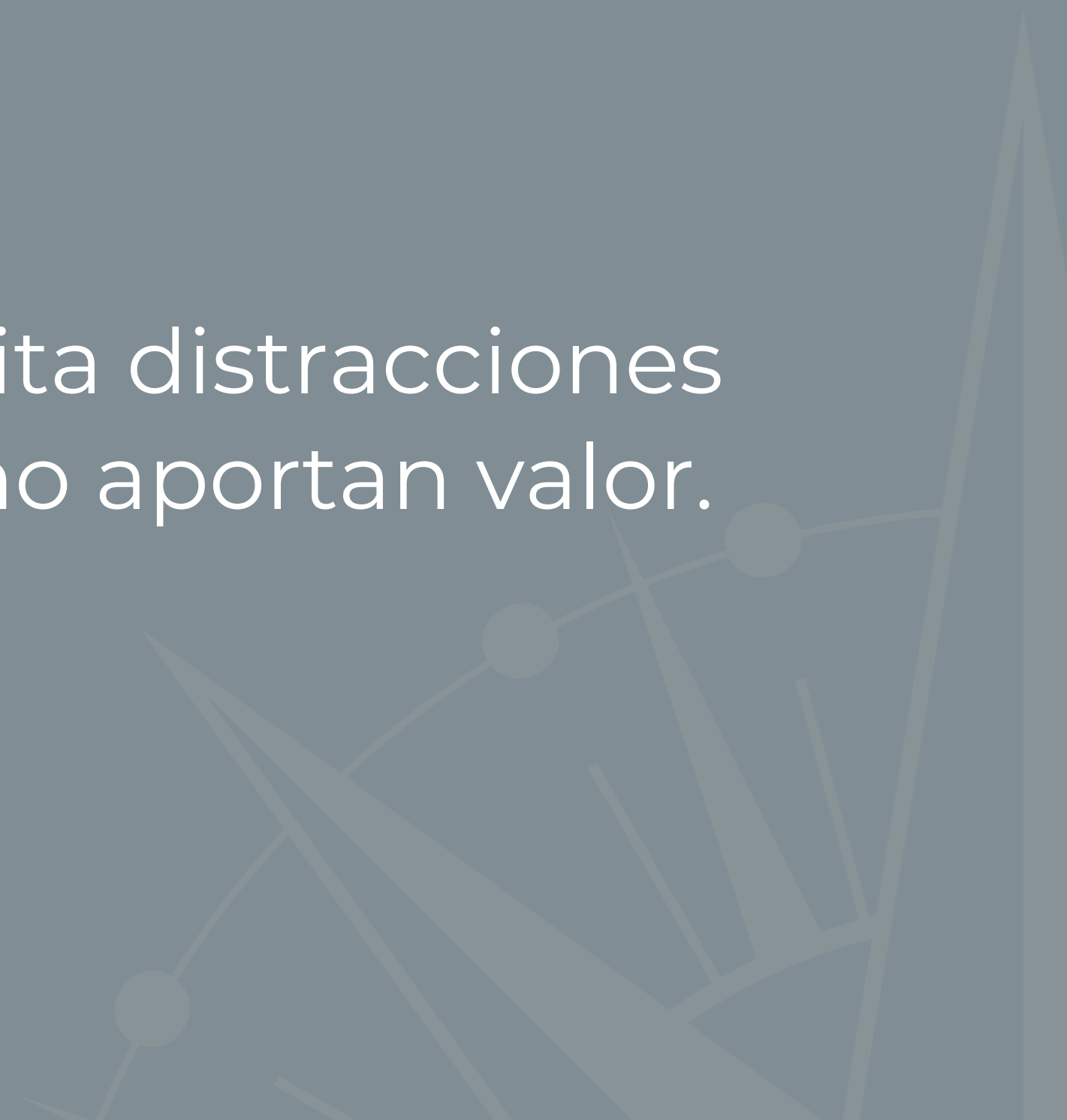
Beneficios de la planificación estratégica

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

Mejora la gestión de prioridades.



Beneficios de la planificación estratégica

Disminuye el burnout.



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 a largo plazo.



Beneficios de la planificación estratégica

Paz mental.

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

Reto para esta semana

Fijar tus objetivos de aquí a 31 de diciembre del 2025.

Reto para esta semana

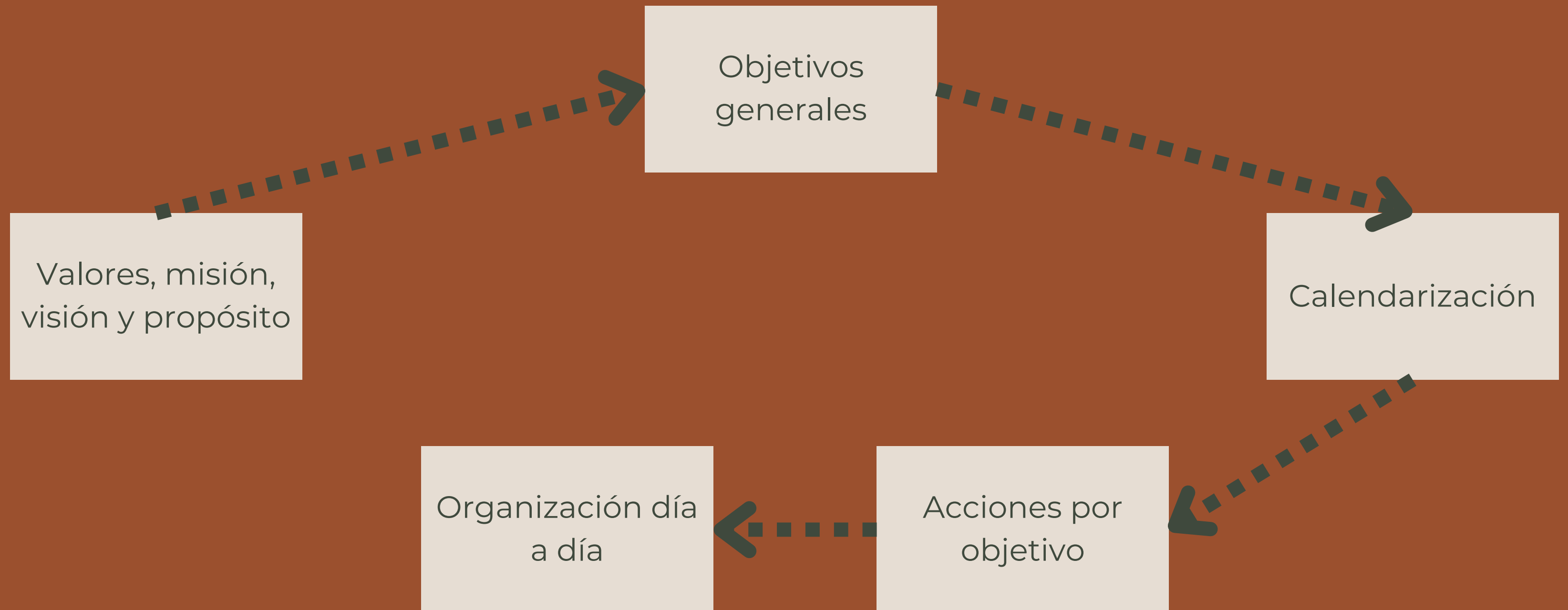
Fijar tus objetivos de aquí a 31 de diciembre del 2025.

SPOILER!

Es normal cambiarlos varias veces por el camino.

Cielo de trabajo

Ciclo de trabajo



Valores/Misión/visión/propósito

Valores, misión,
visión y propósito

- Primero SIEMPRE hay que hacer trabajo introspectivo.
- Nos va a servir como guía para la toma de decisiones.

VALORES

VALORES

- 1)** Definir tus valores personales
- 2)** Adaptarlos a tu marca personal
- 3)** Establecer *checkmarks*.

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

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

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.

✓ 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, retarnos 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.**

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 en 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.**

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

Mentora de negocios en calma y formadora de
Project Manager Digitales

MISIÓN



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

Profesora de meditación y coach especializada
en propósito y autoconocimiento

Inspirar a la gente a
conocerse de verdad
y a vivir su propósito
a través de la
meditación con
diferentes recursos
como el podcast, 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.

Misión/visión/propósito



TE TOCA.

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

[Descarga el doc en Notion »](#)

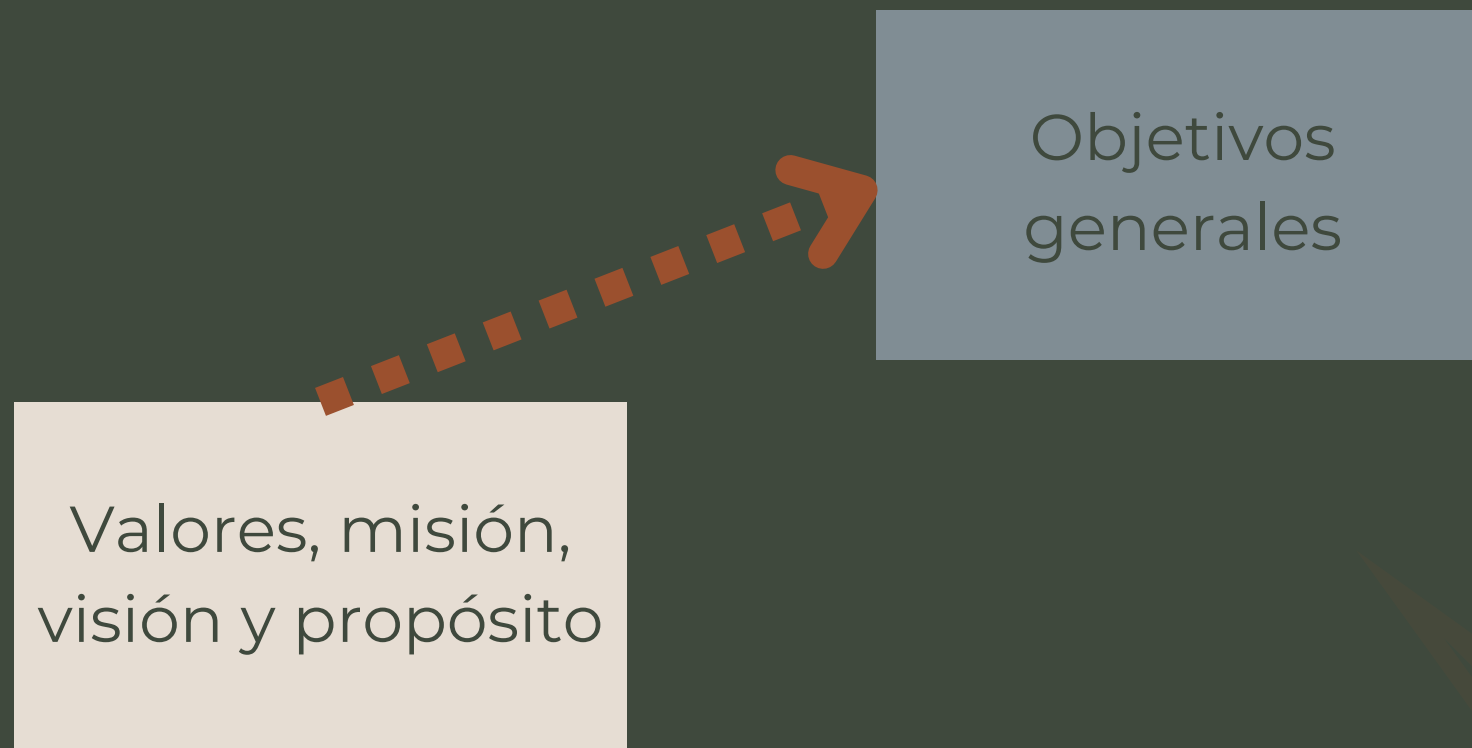
Recuerda hacer una copia del documento y guardarlo en tu Drive/Notion.

Objetivos generales



Objetivos generales

- Escribir 1-4 objetivos, NO MÁS.



Objetivos generales

Valores, misión,
visión y propósito

Objetivos
generales

- **Escribir 1-4 objetivos, NO MÁS.**
- Escribir sin censura, qué queréis conseguir durante estos 6 meses.

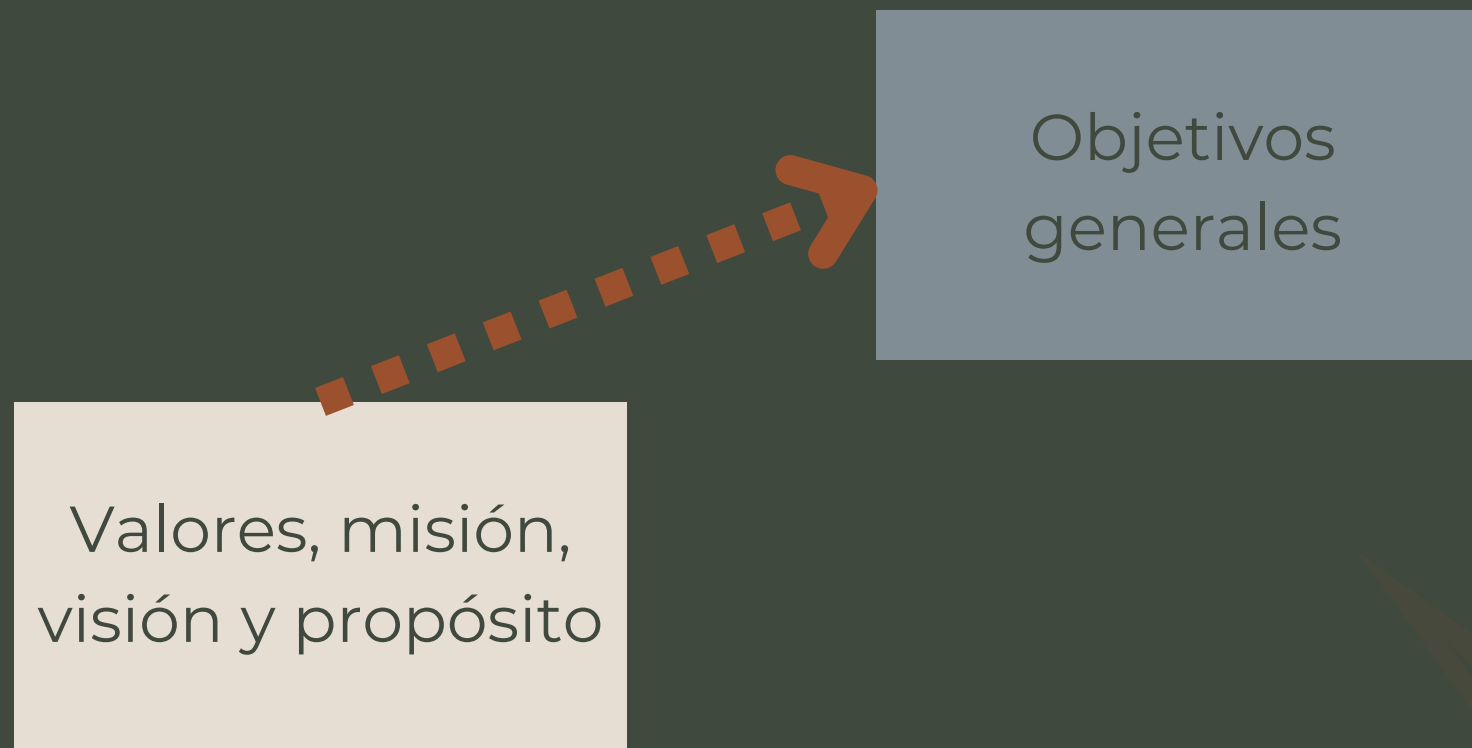
Objetivos generales

Valores, misión,
visión y propósito

Objetivos
generales

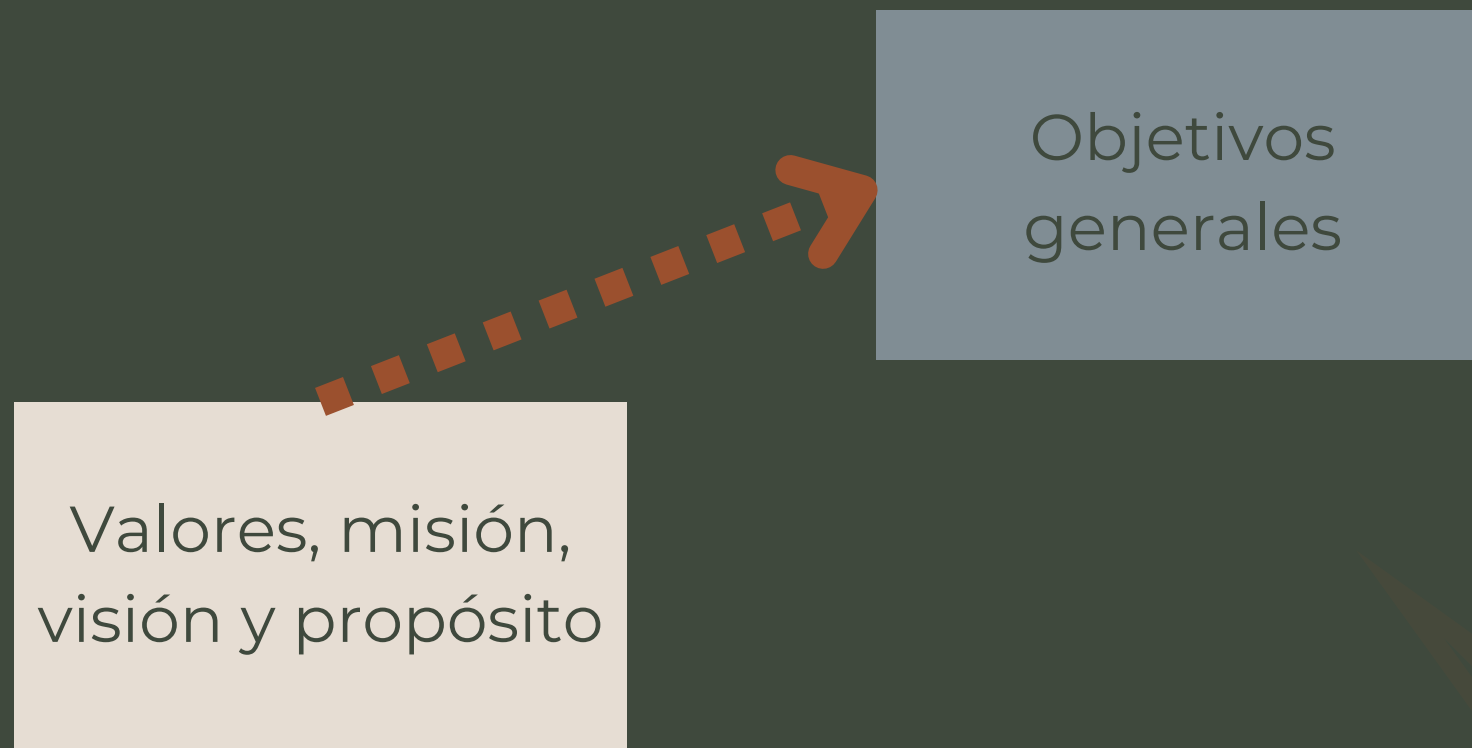
- **Escribir 1-4 objetivos, NO MÁS.**
- Escribir sin censura, qué queréis conseguir durante estos 6 meses.
- No os pongáis vuestros propios límites.

Objetivos generales



- **Escribir 1-4 objetivos, NO MÁS.**
- Escribir sin censura, qué queréis conseguir durante estos 6 meses.
- No os pongáis vuestros propios límites.
- Tiene que estar alineado con la fase anterior.

Objetivos generales



- **Escribir 1-4 objetivos, NO MÁS.**
- Escribir sin censura, qué queréis conseguir durante estos 6 meses.
- No os pongáis vuestros propios límites.
- Tiene que estar alineado con la fase anterior.
- Hacer los objetivos realistas, MEDIBLES y numéricos siempre que podáis.

Ejemplo: alguien que empieza de 0



ejemplo

OBJETIVOS

Objetivo 1. *Definir mi cliente ideal y diseñar mi primer servicio.*

Objetivo 2. *Definir mi comunicación y mi marca.*

Objetivo 3. *Arrancar mi marca en redes sociales y publicar 4 días a la semana.*

Objetivo 4. *Realizar mi primer lanzamiento o acción de venta.*

Ejemplo: alguien que ya tiene su marca lanzada pero está empezando.



MISIÓN

VISIÓN

PROPÓSITO



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

Profesora de meditación y coach especializada
en propósito y autonocimiento

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

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

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

ejemplo



OBJETIVOS

Objetivo 1. Monetizar el negocio (facturar los primeros 10k)

Objetivo 2. Crear una comunidad fuerte (10k Instagram y 30k escuchas del podcast).

Objetivos generales



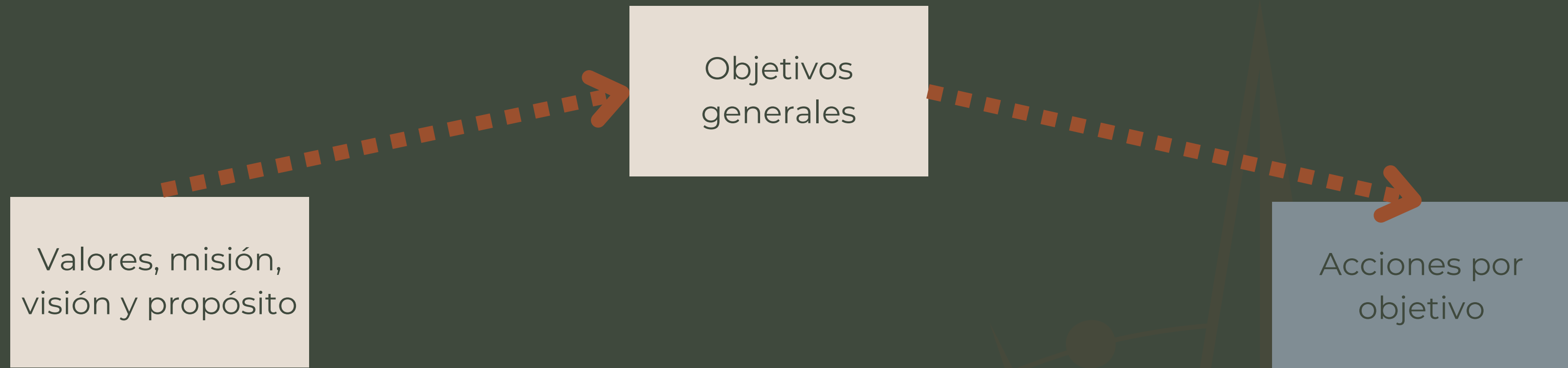
TE TOCA.

- ¿Qué hitos clave quieres conseguir de aquí a final de año?

Acciones por objetivo



Acciones por objetivo



Haz un **listado de acciones** que vas a hacer para lograr esos objetivos que te has marcado.

Ejemplo: alguien que empieza de 0



ejemplo

OBJETIVOS

Objetivo 1. *Definir mi cliente ideal y diseñar mi primer servicio.*

Objetivo 2. *Definir mi comunicación y mi marca.*

Objetivo 3. *Arrancar mi marca en redes sociales y publicar 4 días a la semana.*

Objetivo 4. *Realizar mi primer lanzamiento o acción de venta.*

ejemplo

OBJETIVOS

Objetivo 1. *Definir mi cliente ideal y diseñar mi primer servicio.*

- *Hacer módulo cliente ideal de Delta.*
- *Hacer Diseño de servicios.*

ejemplo

OBJETIVOS

Objetivo 2. *Definir mi comunicación y mi marca:*

- *Hacer módulo Delta comunicación.*
- *Hacer módulo Delta posicionamiento.*

ejemplo

OBJETIVOS

Objetivo 3. *Arrancar mi marca en redes sociales y publicar 4 días a la semana:*

- *Definir mi estrategia y bases de redes sociales.*
- *Definir mi plan de contenido.*
- *Hacer crea tu feed perfecto y crea tu reel perfecto.*
- *Guionizar, grabar y editar.*

ejemplo

OBJETIVOS

Objetivo 4. *Realizar mi primer lanzamiento o acción de venta:*

- *Hacer módulo Delta venta.*
- *Definir fecha y estrategia de lanzamiento y lanzar por primera vez.*
- *Hacer curso Código de Lanzamientos.*

Ejemplo: alguien que ya tiene su marca lanzada pero está empezando.



ejemplo



ejemplo



¿QUÉ PUEDO HACER PARA CONSEGUIR ESOS OBJETIVOS?

Objetivo 1. Monetizar el negocio (facturar los primeros 10k)

ejemplo



¿QUÉ PUEDO HACER PARA CONSEGUIR ESOS OBJETIVOS?

Objetivo 1. *Monetizar el negocio (facturar los primeros 10k)*

- Cerrar sponsor para el podcast.
- Lanzar comunidad de pago mensual “Alas y Raíces”.
- Lanzar 2 nuevos infoproductos.

ejemplo



¿QUÉ PUEDO HACER PARA CONSEGUIR ESOS OBJETIVOS?

Objetivo 2. *Crear una comunidad fuerte (10k Instagram y 30k escuchas del podcast).*

- Grabar y publicar nueva temporada del podcast con al menos 3 entrevistas/colaboraciones estratégicas fuertes.
- 4 publicaciones a la semana en Instagram.
- Lanzar mi newsletter semanal.

ejemplo



OBJETIVO 1	OBJETIVO 2
Monetizar el negocio (facturar los primeros 10k)	Crear una comunidad fuerte (10k Instagram y 30k escuchas del podcast).
Acción 1: Cerrar sponsor para el podcast.	Acción 1: Grabar y publicar nueva temporada del podcast con al menos 3 entrevistas/colaboraciones estratégicas fuertes.
Acción 2: Lanzar comunidad de pago mensual "Alas y Raíces"	Acción 2: Mínimo 4 publicaciones a la semana en Instagram.
Acción 3: Lanzar 2 nuevos infoproductos.	Acción 3: Enviar mi newsletter semanal.

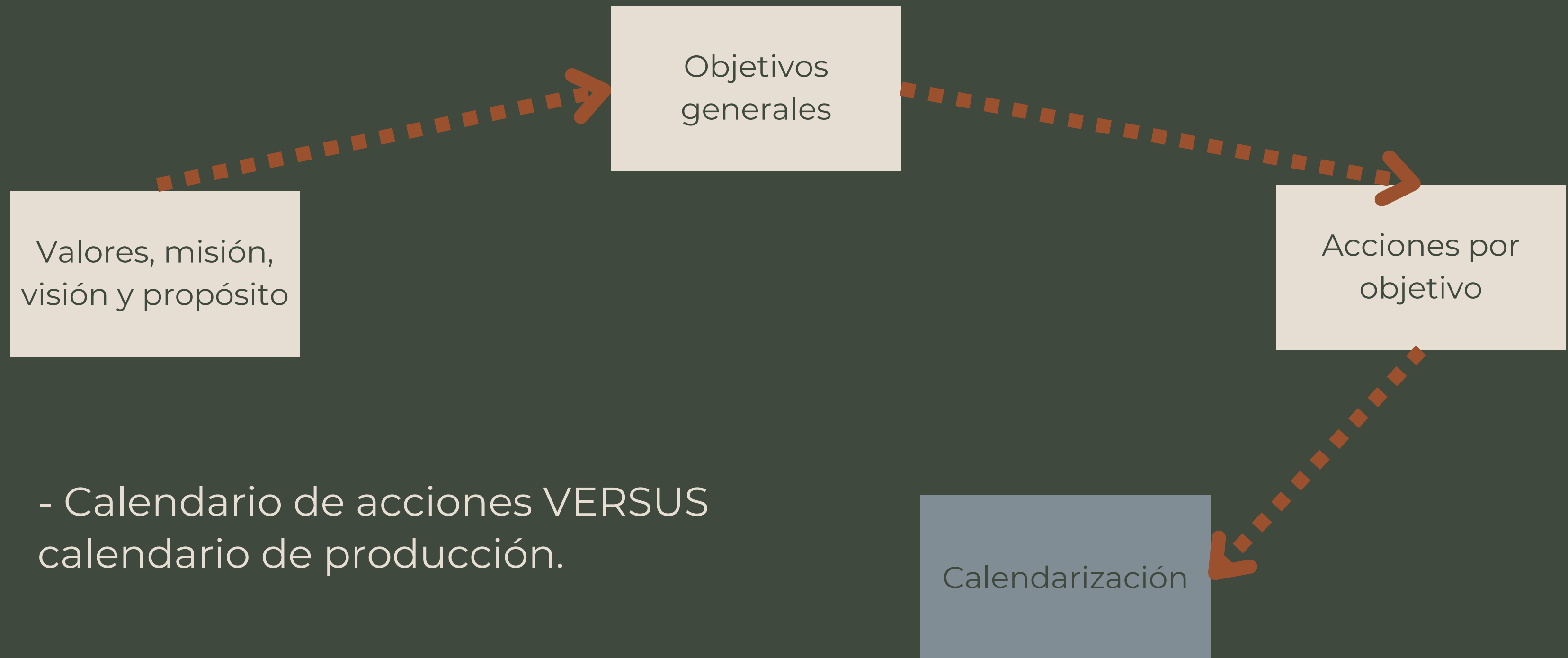
Acciones por objetivo



TE TOCA.

- Haz un listado con las acciones generales que tiene que llevar a cabo para alcanzar cada objetivo.

Calendarización



Ejemplo: alguien que empieza de 0



ejemplo

OBJETIVOS

Objetivo 1. Definir mi cliente ideal y diseñar mi primer servicio.

Objetivo 2. Definir mi comunicación y mi marca.

Objetivo 3. Arrancar mi marca en redes sociales y publicar 4 días a la semana.

Objetivo 4. Realizar mi primer lanzamiento o acción de venta.

[Ver ejemplo calendario »](#)

Ejemplo: alguien que ya tiene su marca lanzada pero está empezando.



ejemplo



OBJETIVO 1	OBJETIVO 2
Monetizar el negocio (facturar los primeros 10k)	Crear una comunidad fuerte (10k Instagram y 30k escuchas del pódcast).
Acción 1: Cerrar sponsor para el pódcast.	Acción 1: Grabar y publicar nueva temporada del pódcast con al menos 3 entrevistas/colaboraciones estratégicas fuertes.
Acción 2: Lanzar comunidad de pago mensual “Alas y Raíces”	Acción 2: Mínimo 4 publicaciones a la semana en Instagram.
Acción 3: Lanzar 2 nuevos infoproductos.	Acción 3: Enviar mi newsletter semanal.

[Ver el calendario de Elena »](#)

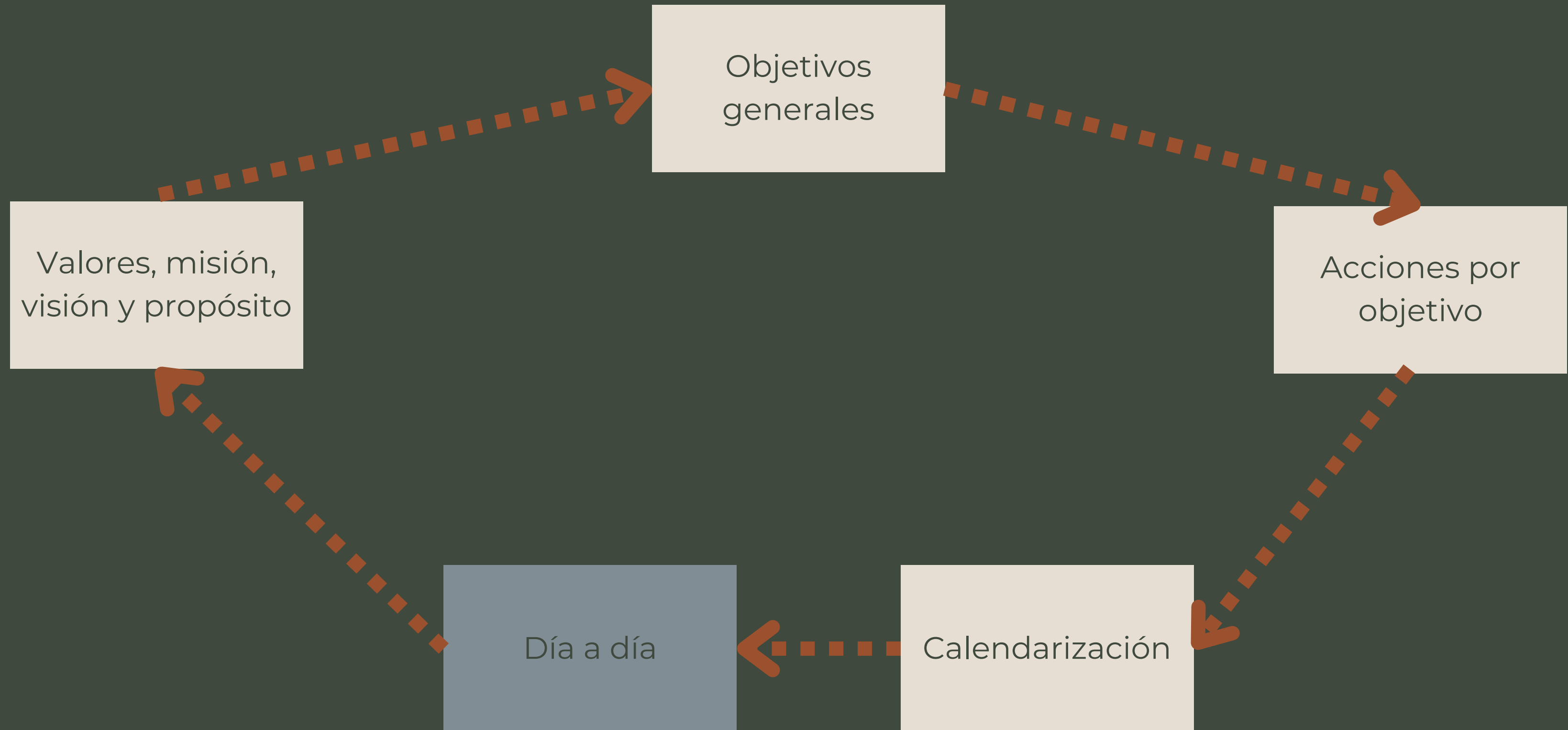
Calendarización



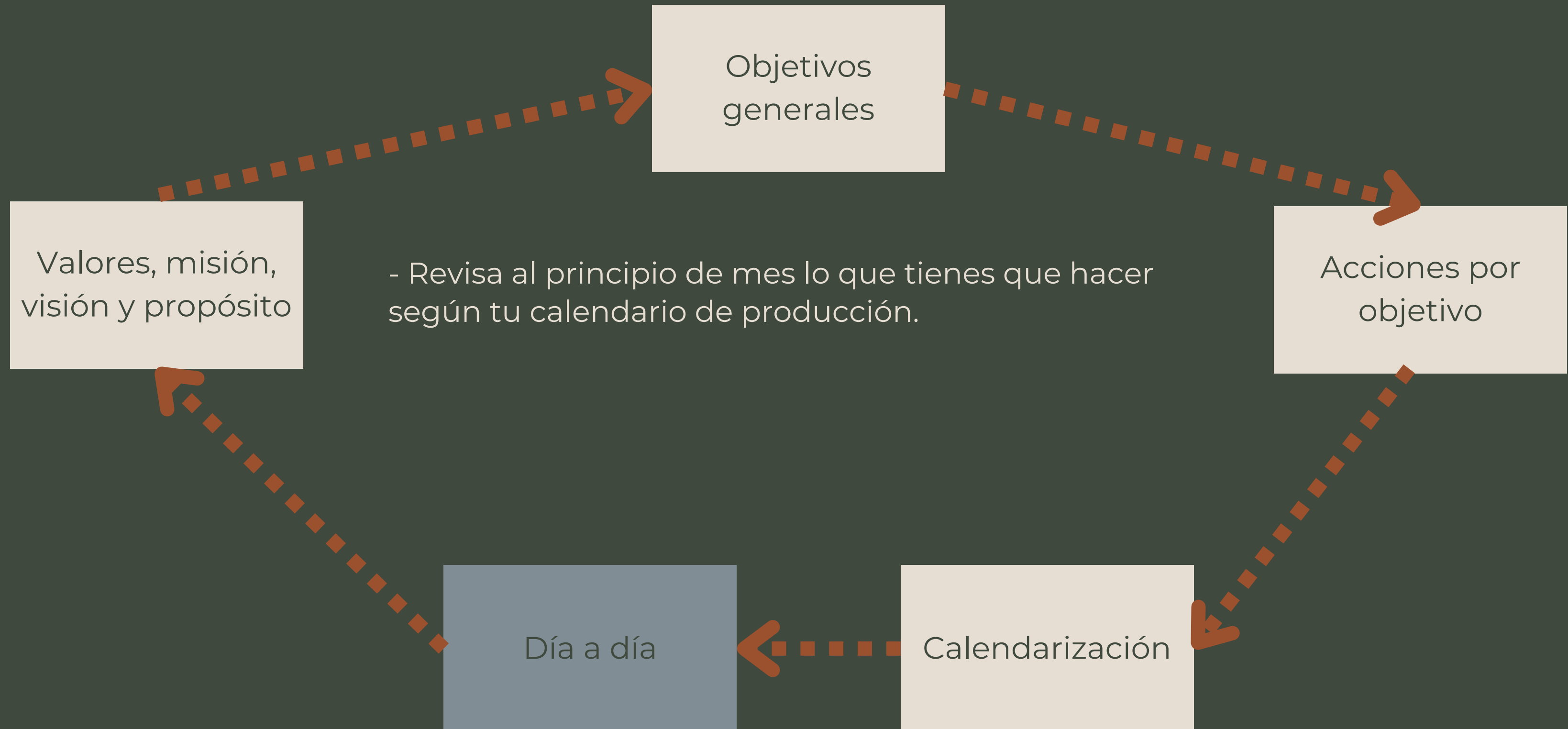
TE TOCA.

- Ponte a jugar con tus calendarios y a ponerle fechas y tiempos a tus objetivos y proyectos.

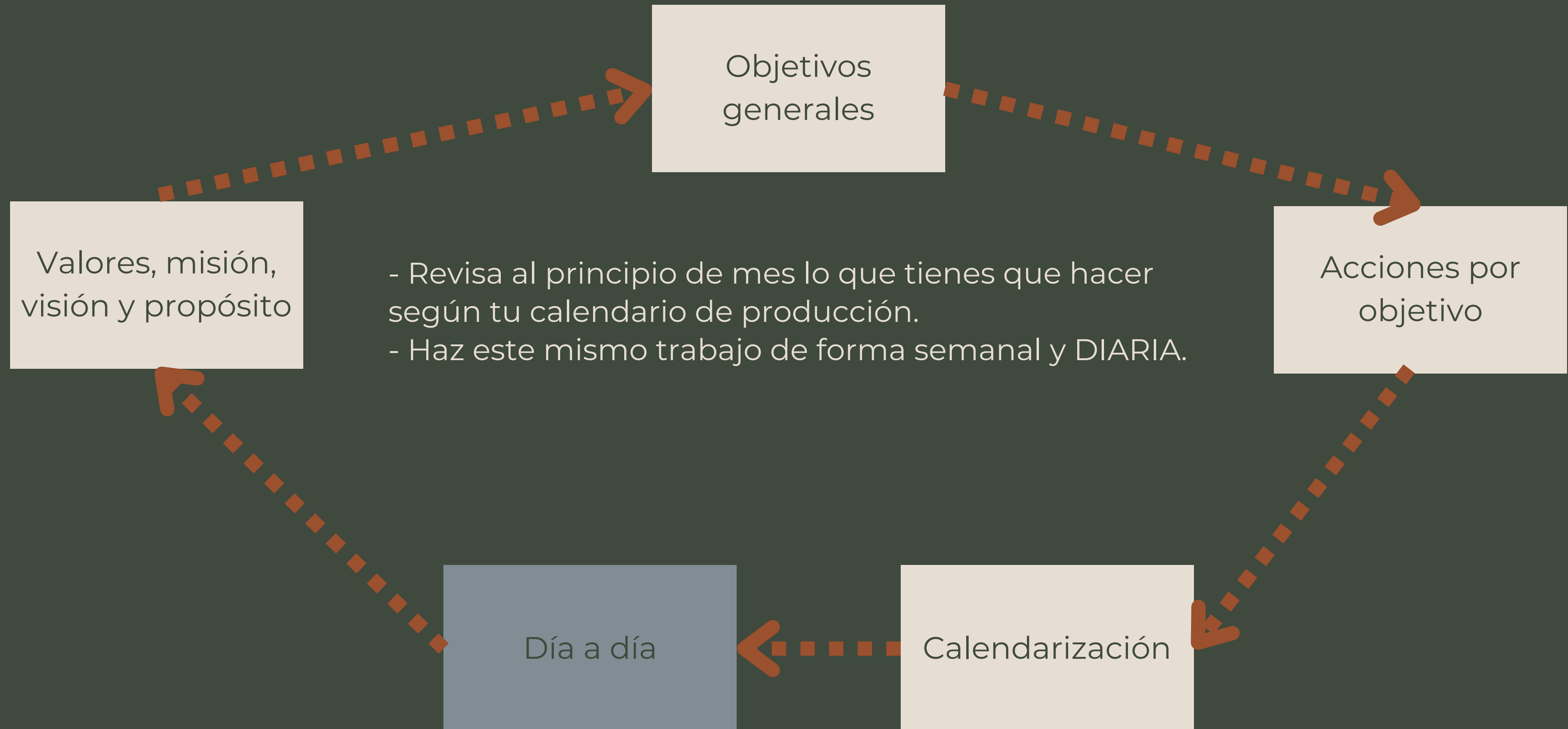
Integra todo esto en tus tareas diarias



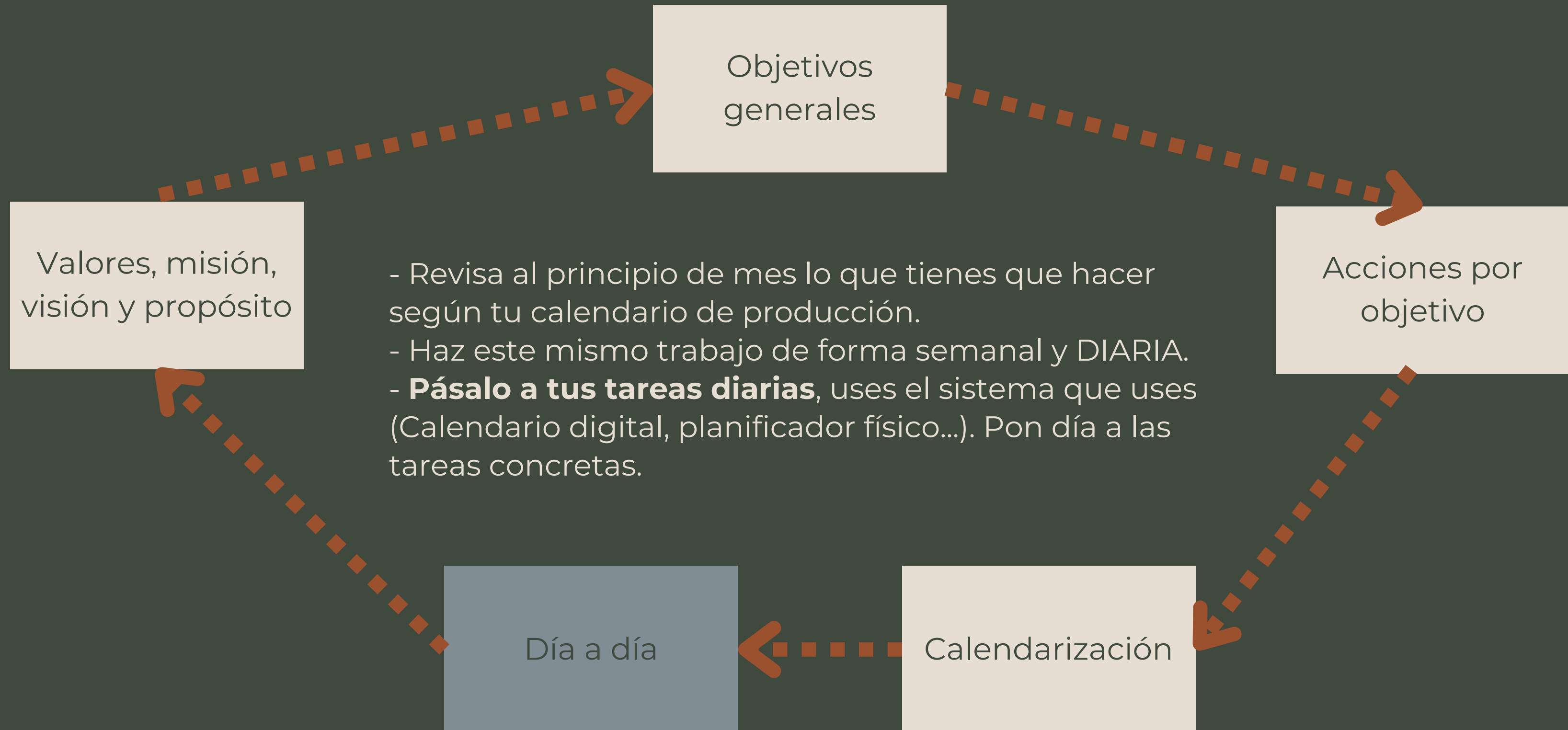
Integra todo esto en tus tareas diarias



Integra todo esto en tus tareas diarias



Integra todo esto en tus tareas diarias



Cómo integrarlo de forma recurrente



Cómo integrarlo de forma recurrente



Cómo integrarlo de forma recurrente

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



AQUÍ TUS DOCUMENTOS DE TRABAJO



[Descargalo aquí en Drive»](#)

[Descarga el doc en Notion »](#)

Si comenzáis a hacer esto en vuestros negocios

seréis el Mr. Proper del emprendimiento



Gracias infinitas



Preguntas

