



Cómo convertirse en un emprendedor digital

Víctor Campuzano - <https://vicampuzano.com> - @vicampuzano

Acercas de Víctor Campuzano

¡Hola! Soy Víctor Campuzano y llevo más de 10 años formándome en la universidad más dura, la que mejor prepara y la única que garantiza el crecimiento profesional y la valía: la universidad de la experiencia profesional. He pasado por casi todos los niveles, desde poner tornillos en ordenadores hasta asesorar a empresarios que facturan por encima de los 300 millones de euros al año. El entusiasmo, la capacidad de crecimiento, la disciplina, formación continua y el trabajo duro me han llevado a cultivar la experiencia necesaria para convertirme en un aliado estratégico para tu equipo de marketing digital y para tu negocio.

Emprendedor, Knowmad, papi presente, amante de la conciliación real, amante del trabajo libre, de la productividad, de la creación de valor, de la libertad horaria, financiera y geográfica. Y de la de religión.



Tabla de contenidos

1. ¿Qué significa ser emprendedor digital?
2. ¿Podría yo convertirme en un emprendedor digital?
3. Mindset necesario para ser un buen emprendedor digital
4. Conceptualización del negocio digital (tener producto y mercado)
5. Validación del negocio digital
6. Infraestructura del negocio digital (capacidad legal, fiscal y centro de operaciones)
7. Publicidad y Marketing. Atraer al público hacia nuestro producto
8. Escalabilidad. Montar equipo, mejorar producto
9. Caso práctico: cómo dejé mi trabajo y emprendí online, facturando +3.500€ / mes desde el primer día
10. Conclusiones

Vamos a hablar de motivación

Imagina una persona que está en peor situación que tú, que ha pasado por tragedias peores

Ahora mira a la persona que tienes al lado, porque esa es la persona que has imaginado

Tu misión: fíjate en tu/su actitud, porque este taller funcionará sólo si abres la mente



¿Qué significa ser emprendedor digital?

 **#talleresCECARM**

1

Los nuevos paradigmas de trabajo, empleo y futuro

- La tecnología y digitalización nos ha hecho esclavos de las exigencias de hiper-conexión.
- La sociedad nos obliga a mantenernos en contacto continuo.
- La sociedad ha cambiado, trayendo nuevas exigencias. Ahora debemos ser buenos, sanos, ejercitarnos, tener carrera profesional, ayudar en casa, ser grandes madres, leer, estudiar, cocinar, planchar, saber idiomas, etc.
- Conforme crece la exigencia a la que se nos somete, crece la necesidad de una conciliación real de nuestro plano profesional, personal y familiar.
- El 95% de las personas continúan con el sistema impuesto desde hace muchos años: estudia, encuentra un trabajo estable, ten hijos, jubílate.
- No existe un trabajo estable, ni una seguridad infinita, ni una jubilación garantizada.

- Tan solo en EE.UU actualmente hay 53 millones de personas trabajando como Knowmads.
- Se estima que para el 2020 el 45 % de la fuerza laboral mundial va a ser Knowmada.

Existen los llamados Knowmads

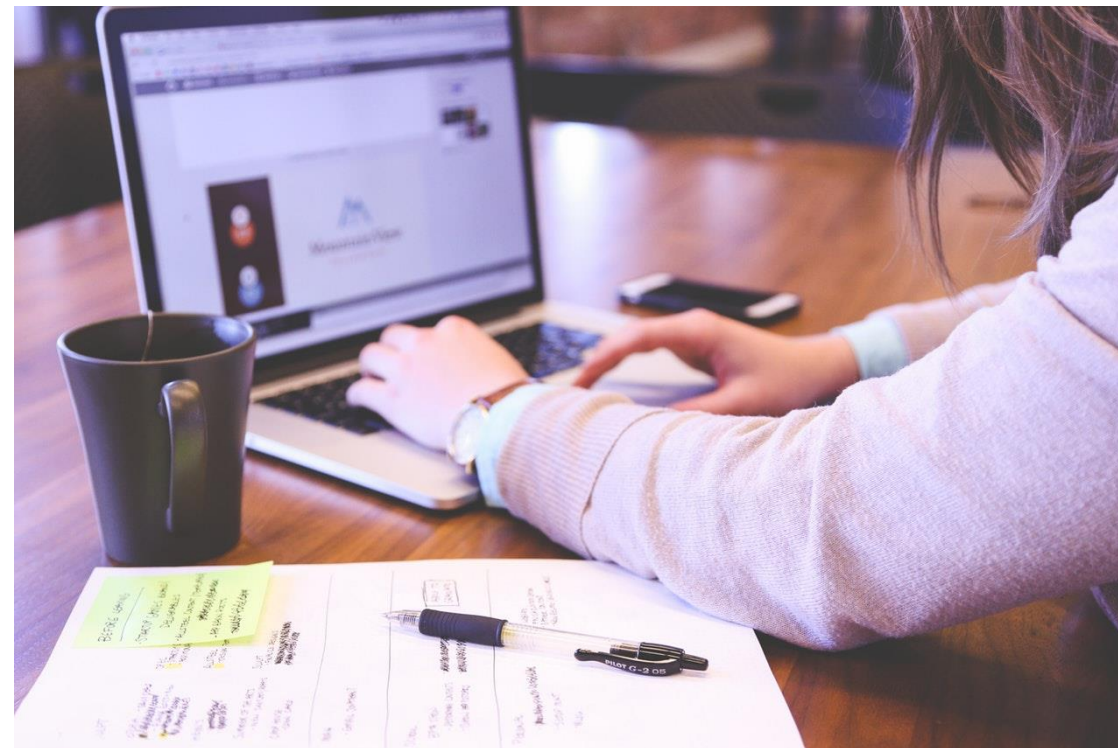
- Personas capaces de colaborar con cualquier persona en cualquier sitio y cualquier lugar.
- Flexibles, abiertos al cambio e innovadores.
- Con capacidades y aptitudes digitales. No necesariamente perfiles técnicos pero si que se desenvuelven bien en el entorno tecnológico y digital.
- Capaces de trabajar en remoto y de gestionar su motivación, capacidad, tiempo, ser productivos y proactivos.
- Lo llamado Knowmad es más una mentalidad que un perfil laboral. Cualquiera puede ser Knowmad.

Recomendado: <https://www.youtube.com/watch?v=copin7W0bwo>

Ventajas del buen emprendedor digital



- Libertad. Para trabajar donde se quiera, cuando se quiera, como se quiera, en lo que se quiera.
- Conciliación real de la vida profesional, personal y familiar.
- Realización personal, crecimiento y motivación.
- Seguridad y estabilidad de tener un negocio real.



Retos a los que se enfrenta quien emprende en digital



- Sensación de no estar haciendo lo que se espera de nosotros.
- Soledad.
- Sobrecarga de trabajo si hay mala gestión.
- Falta de productividad, procrastinación.
- Fijación y persecución de objetivos.



Mitos y verdades acerca del emprendimiento digital



“Prefiero la seguridad de un empleo estable”

FALSO

“La felicidad pasa por un empleo digno y un salario mensual estable”

FALSO

“Emprender es demasiado arriesgado para viejos de más de 30”

FALSO

“Trabajar desde casa no es
trabajar”

FALSO

“Emprender en Internet es una burbuja a punto de estallar”

FALSO

“Es una salida para gente en paro que no encuentra trabajo”

FALSO

“Deben tenerse conocimientos técnicos y de marketing para poder hacerlo todo nosotros mismos”

FALSO

“La gente de éxito lo consigue
sin invertir dinero y con apenas
costes”

FALSO

“Presenta retos para los que la mayoría no estamos preparados”

Verdadero

“La mayor parte de la gente que lo intenta fracasa”

Verdadero

“Puede darnos la vida que siempre hemos querido, pero hay que pelearlo”

Verdadero

“No es para todos pero
cualquiera puede conseguirlo”

Verdadero

¿Podría yo convertirme
en emprendedor o
emprendedora digital?

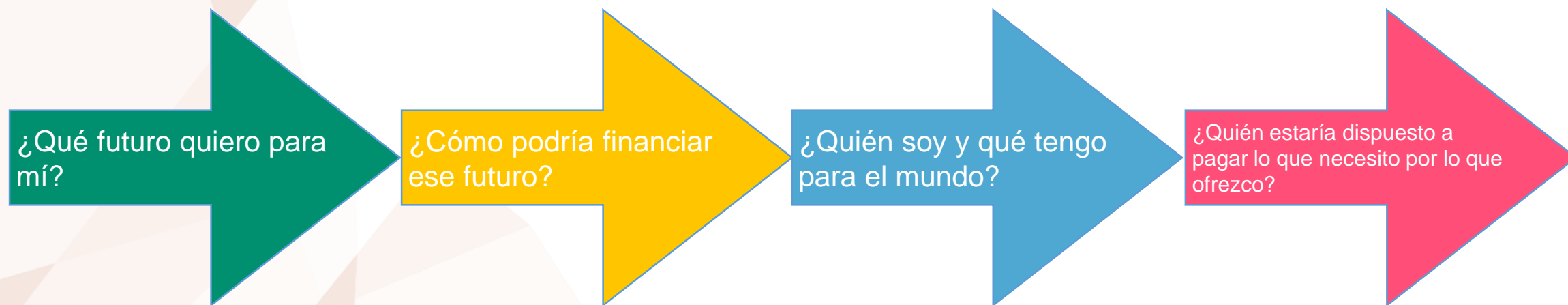


#talleresCECARM

2

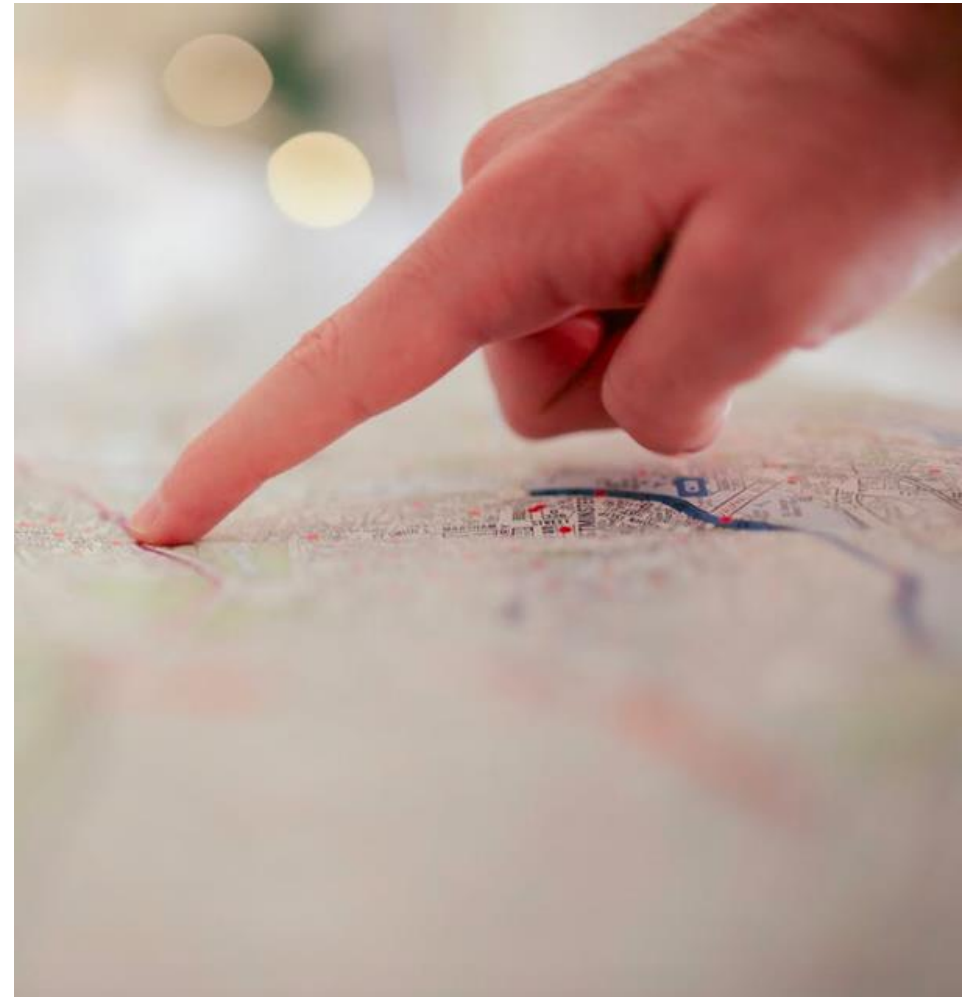


El primer análisis de emprendimiento personal



¿Qué espero de mi futuro?

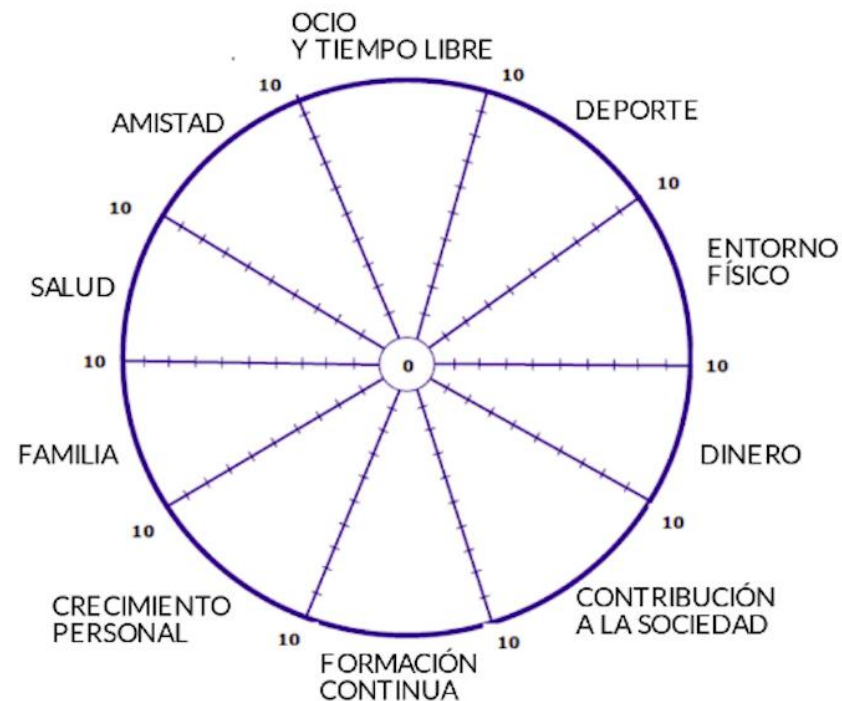
- Tener claro qué es lo que me motiva realmente.
- Encontrar mi propósito, mi plan.
- Soñar en un futuro ideal.
- Concretar esos objetivos.
- No pensar en la trascendentalidad de “toda la vida”. Pensar en medio plazo.
- ¿Quién se atreve a revelar su sueño?





Ejemplo práctico: herramienta para saber dónde estamos y qué queremos

LA RUEDA DE LA VIDA UNA HERRAMIENTA CLÁSICA DE COACHING



Fuente:

<https://i.pinimg.com/originals/9f/b1/37/9fb137d7390d120c9bab421f19d87aa4.png>

¿Cómo podría financiar ese futuro?

- ¿Cuál es el mínimo de ingresos necesario para mi lifestyle?
- ¿Qué gastos, fijos y variables, acarreará ese lifestyle?
- ¿Qué margen de imprevistos necesito contemplar?





Ejemplo práctico: cálculo de ingresos mínimos anuales que yo necesitaba

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1													
2													
3	OPCIÓN LANZAR MI PROPIO PRODUCTO / PROYECTO												
4													
5	<i>Servicio: 4 horas semanales dedicadas con la máxima concentración y motivación al proyecto del cliente. Puede dedicarlas tanto en formación, consultoría, planificación e incluso ejecución de proyectos. Donde más valor aportaría sería en la consultoría estratégica, Growth Hacking y formación pero también podría llevar una acción / proyecto desde la estrategia a la ejecución. El formato sería remoto.</i>												
6													
7	CLIENTE	MENSUALIDAD	HORAS M	HORAS S	ANUAL (11 MESES OP)		PLAN 6 MESES	PLAN ANUAL		BASE IMP	IVA	RETENCIÓN	LIQUIDO
8	Cliente 1	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
9	Cliente 2	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
10	Cliente 3	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
11	Cliente 4	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
12	Cliente 5	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
13	Cliente 6	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
14													
15	FACTURACIÓN	3.360,00 €	96	24,0	36.960,00 €				MES	3.360,00 €	705,60 €	504,00 €	3.561,60 €
16	Retención	- 504,00 €			- 5.544,00 €				AÑO	36.960,00 €	7.761,60 €	5.544,00 €	39.177,60 €
17	Autónomo + Asesoría	- 300,00 €			- 3.600,00 €								
18	Reserva para Infraestructura / compras / material	- 240,24 €			- 2.882,88 €								
19	Reserva para Imprevistos	- 336,00 €			- 4.032,00 €								
20													
21	SALARIO por factura	1.979,76 €			20.901,12 €								
22													
23	Mensualidad neta (14 pagas)	1.492,94 €											
24													
25	Precio facturación por hora	35,00 €											
26													
27													

¿Quién soy y qué tengo para el mundo?



- Comprender la diferencia entre quién soy y quién querría ser.
- Entender el coste de seguir queriendo ser frente a explotar quién soy.
- Encontrar mis verdaderas habilidades y fuente de valor para los demás.
- Comprender la diferencia entre “lo que puedo hacer” y “lo que quiero hacer”.
- ¿Qué me hace una persona única?
- ¿Cómo se traduce eso en valor para los demás?



Ejemplo práctico: Kalyan Varma, hidú que dejó Yahoo para hacer fotografías

- Trabajaba en Yahoo como ingeniero de seguridad y criptografía.
- Ganó el premio Yahoo Super Star en 2003. Distinción que sólo se concede a 12 personas de 11.000 empleados.
- Al año de recibir el premio decidió dejar el trabajo y cumplir su sueño: viajar por el mundo y ser fotógrafo de naturaleza salvaje.
- A día de hoy gana premios, imparte workshops, vive de esta pasión, de su sueño.



Javier Elices - monetizados.com

¿Son historias lejanas de personas de lejos, casos muy concretos? Vamos. ¿Es un acto de FE?



- Trabajaba en una gran empresa, líder de mercado, como analista digital.
- Con menos de 30 años ya tenía el puesto asegurado, un gran salario y buenas condiciones.
- Jugeteaba con proyectos de nicho, generando aún más ingresos pasivos (sobresueldo).
- Lo dejó todo para dedicarse a su pasión y compartir lo que aprendió con los demás.
- En menos de 2 años se ha convertido en uno de los infoproductores como mayor facturación de habla hispana.
- Su proyecto ya emplea a más de 5 personas.



¿Quién y de qué forma estaría dispuesto a pagar lo que puedo ofrecer para financiar lo que quiero obtener?

- ¿Existen personas o empresas dispuestas a pagar por lo que ofrezco?
- ¿De qué forma y a qué precio?
- ¿Cuánto de “lo que ofrezco” tendría que aportar para obtener el beneficio que necesito?
- ¿Cómo puedo igualar la ecuación?

Realismo
Foco



Caso práctico: Debemos hacer que todo cuadre, no sólo el dinero

Ejemplo de cómo cuadré mi servicio Growth Up a mi deseo de futuro y presente

¿Cuánto cuesta el talento?

Haz que forme parte de tu equipo y notarás la diferencia

Precio Especial

660 €

Mensualidad

Plan anual: 7.260 €
11 Cuotas

- ✓ **Plan anual: 45 jornadas de 4 horas. Total 180 horas.**
- ✓ **Horario:** 09:15 a 13:15 el día asignado.
- ✓ **660 € + IVA al mes.** Agosto exento de facturación.
- ✓ Contempladas 3 semanas de ausencia por mi parte en los meses de Julio o Agosto.
- ✓ Contemplados festivos de carácter nacional.
- ✓ Contemplada una reserva de días eventuales de ausencia por enfermedad.
- ✓ **El cómputo de jornadas y horas nunca será inferior a 45 jornadas y 180 horas efectivas.**

Sólo aceptaré 5 clientes, uno por día de la semana

“Conviértete en el tío o la tía de algo y explótalo”

Víctor Martín en el Hotmart Start de Madrid 2017



Mindset necesario para convertirse en emprendedor digital

3



#talleresCECARM



Aprende a convivir con el miedo

- Las personas de éxito también tienen miedo.
- Las personas de éxito saben sacarle partido al miedo.
- Las personas de éxito no ceden el control al miedo.
- Si sabes que el miedo puede contigo, contrata a una psicóloga.



PADRE RICO

Best
El libro #1
de finanzas
personales
Seller

PADRE POBRE

QUÉ LES ENSEÑAN LOS RICOS A SUS HIJOS ACERCA DEL DINERO,
¡QUE LOS POBRES Y LA CLASE MEDIA NO!

más de un
millón
de
ejemplares
vendidos

ROBERT T. KIYOSAKI

DEBOLSILLO *clave*

Timothy FERRISS

La semana laboral de 4 horas

No hace falta trabajar más



RBA

Lecturas
recomendadas

Tú no eres un impostor

- El síndrome del impostor nos invade cuando sentimos que no merecemos lo que queremos obtener.
- El síndrome del impostor nos invade porque en algún momento nos dijeron que venderse a sí mismos es “fantasmear”.
- ¿Quién fue el canalla que dijo que sólo el número 1 triunfa?
- Cambiar el chip hacia una mentalidad de abundancia.



<https://publicatuprimerlibro.com/sindrome-impostor/>

Coste de oportunidad: la diferencia entre ahorrar y no invertir

- Coste de oportunidad: los recursos que dedicas a una tarea se los quitas a otra.
- El dinero no es el único activo que debemos gestionar como emprendedores.
- Entender el tiempo, energía y motivación como un activo.



Por ejemplo...

¿Aprender y construirnos nuestra propia
web o contratarla?
Escoge tu opción

Aprender a motivarse en la soledad del emprendimiento

- Encontrar nuestro propósito.
- Ser capaces de establecer objetivos diarios, semanales, mensuales.
- Fijar hitos hacia nuestro objetivo.
- Asociar cada cosa que hacemos con el beneficio (objetivo) que perseguimos.
- Medir el avance y premiarnos.
- Grupos “master mind” como método de compromiso social.



Aprender a gestionar nuestra energía, tiempo y productividad

- Disponer de un sistema de gestión de tareas. No sólo de una app.
- Establecer objetivos semanales, mensuales, trimestrales.
- Planificar con antelación el trabajo.
- Contar el tiempo que dedicamos a las tareas.
- Dejar espacio para los imprevistos.
- Comprender la necesidad o no de las tareas que realizamos.



Ordena tus ideas, tus tareas y pon el foco en tus objetivos ...



Buscar rápido 13633

Bandeja de entrada 3

Hoy 5

Próximos 7 días 25

Proyectos +

- Emprendiendo 45
- CLIENTES GrowthUp 64
- Proyectos Míos 22
- vicampuzano.com 42
- Crecimiento Personal 2
- Personal
- Recados 1

+ Añadir proyecto

Proyectos archivados

Obj. Semestre 1 2018

- Consolidar el servicio Growth Up
- Conseguir un **100** de satisfacción
- Realizar una planificación de l
- Conseguir ingresos (reserva) 1
- Potenciar marca personal
- Dejar de fumar 1

> Objetivos Semanales

+ Añadir tarea

Tu productividad

1594 tareas completadas
[Ver todas las tareas completadas](#)

Diario Semanal Karma

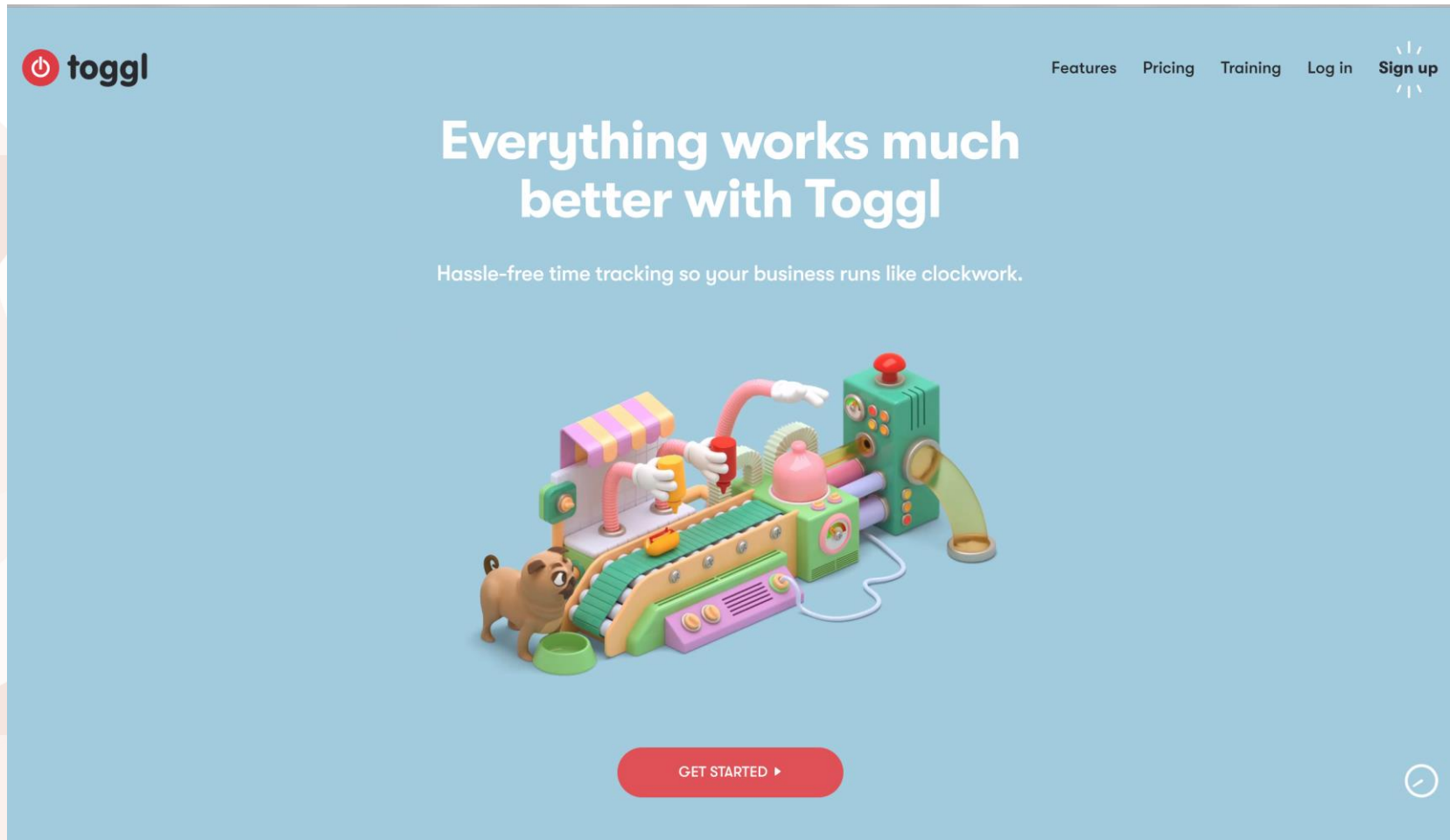
Objetivo diario completado: **8/5 tareas**
¡Excelente trabajo, Víctor!
[Editar objetivo](#)

Has completado tu objetivo 1 día seguido.
Tu racha más larga: 17 días
(13 Feb 2018 - 9 Mar 2018)

Completadas en los últimos 7 días

Día	Completadas
ma	8
lu	8
do	1
l	sá 0
vi	4
ju	6

Cuenta el tiempo que dedicas a cada tarea, ponles precio. Toma conciencia de tu tiempo




- Si quieres adquirir los mismos hábitos productivos que yo.
- Si quieres utilizar Todoist y sacarle el máximo partido
- Si quieres planificar y conseguir tus objetivos.
- Si no quieres un curso de productividad al uso.

<https://vicampuzano.com/ira/aprender-todoist>

Empiézalo y acábalo. Haz más, con menos estrés

Aprende a usar Todoist como yo y descubre mis trucos productivos para conseguir hacer lo que me propongo, de forma rápida, ordenada y con menos estrés. ¡Apúntate a esta clase intensiva online!

¿Por qué Todoist Víctor?

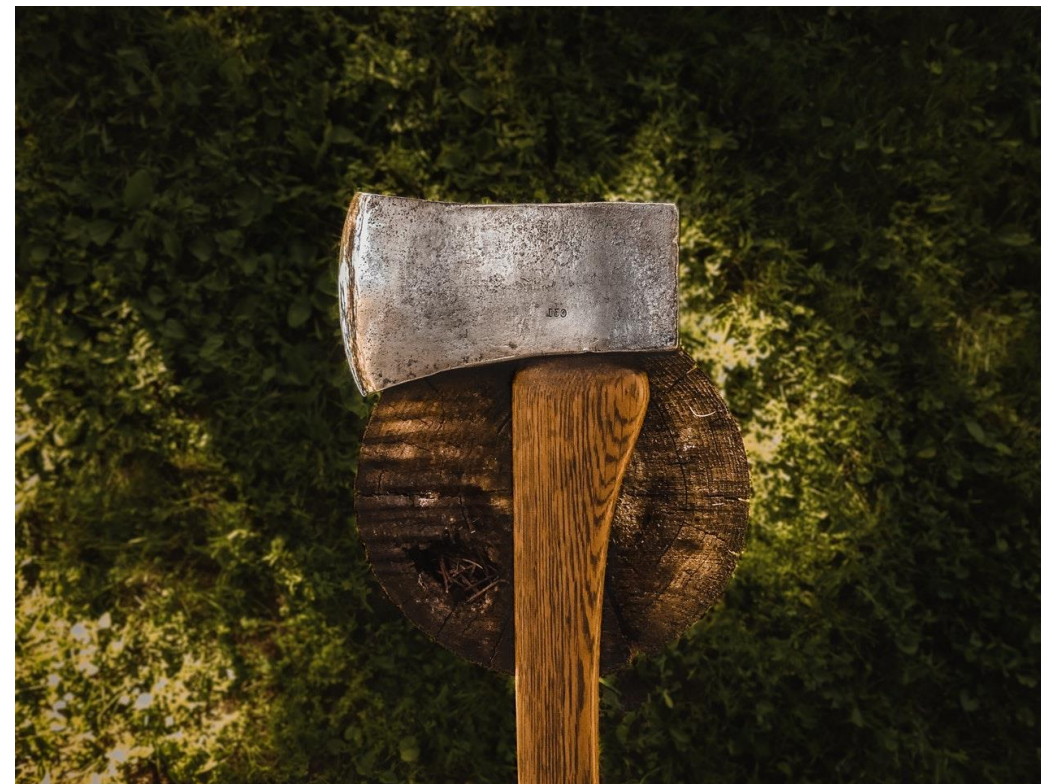


Reservar mi plaza por 49€

Necesito más Información

El descanso y la renovación de energía como imprescindible del emprendimiento

- Aprende a trabajar al máximo cuando trabajes y disfrutar al máximo cuando disfrutes.
- Aprende a premiarte e incentivar te por tus propios logros.
- Aprende a felicitarte diariamente por conseguir cumplir tus objetivos.
- Toma una consciencia activa de tu avance y logros.



Uno de los mayores retos del nuevo emprendedor es adquirir competencias personales (mindset) por encima del Marketing, la técnica o las ventas

Conceptualización del negocio digital. En busca del producto y el mercado

4

 **#talleresCECARM**

Combina pasión, experiencia y oportunidad o fracasa



- Busca algo que te apasione, en lo que te guste trabajar, que disfrutes mejorando.
- Busca algo en lo que tengas experiencia real y valiosa
- Busca algo que los demás quieran, que aporte valor a los demás, que sirva.

Busca la conexión entre los tres puntos y tendrás más probabilidad de éxito.

Debemos encontrar nuestro poder esencial, nuestra fuente de valor

Técnica práctica: mapa para encontrar tu idea ideal. Paso 1 rellenar el mapa.

Las 20 cosas que más me apasionan

Todo aquello que enciende la chispa en mi interior, que me mantiene en concentración, que disfruto.

Mis habilidades

Cosas en las que sé que soy bueno o la gente me dice que soy muy bueno. Puede ser innato o adquirido. Me puedo ayudar preguntando.

Conocimiento específico

Cosas que sé hacer o que conozco que la gente de a pie no tiene por qué saber. No hacen falta estudios reglados.

Retos que he superado en mi vida

Situaciones que he superado, retos a los que me he enfrentado y he sido capaz de superar...

victorespigares.com

Guárdalo y olvídate de ello en un par de días

Ponte una alarma para retomarlo

Encontrar tu idea ideal. Paso 2 encuentra puntos de unión y clasifícalos

Gama alta

Precio caro, pocos clientes. Tu producto será algo que provocará una gran transformación en pocas personas.

Gallina de los huevos de oro

Precio caro, muchos clientes. Tu producto provoca una gran transformación, por lo que puede venderse a un precio caro. Además, muchos clientes buscan esa transformación.

Por amor al arte

Precio barato, pocos clientes. Tu producto no puede venderse a un precio caro y, además, no a muchos clientes.

Mercado masivo

Tu producto se vende a un precio bajo pero cubre una necesidad común, con lo que tiene un mercado potencial muy alto.

Concepto de Ramit Sethi

Busca puntos de conexión,
busca tu idea, explora
conceptos e ideas

No vendemos un producto o un
servicio. Solucionamos
problemas

The screenshot shows the website 'EL ESTANTE DE MURCIA ALIMENTA'. The header includes contact information (661 780 529, 868 81 51 66, info@murciaalimenta.es), a search bar, and a shopping cart with 2 items. The main navigation menu includes Inicio, TIENDA, MARCAS, BLOG, CAJAS REGALO, and CONTACTO. The page is titled 'Packs y Cajas Regalo' and features a section for 'Packs de cajas regalo con los mejores productos gastronómicos de la Región de Murcia'. It includes a list of categories on the left, a 'Filtrar por' section, and a grid of products such as 'TARJETA REGALO' (20,00 €), 'CAJA' (2,00 €), and 'CRUJIENTE DE PIMENTÓN BOLSITA' (0,85 €). The footer contains logos for CECARM, #talleresCEARM, Fondo Europeo de Desarrollo Regional, Actuación de Integra, Con la financiación de: Región de Murcia, and UNIÓN EUROPEA.

El Estante de Murcia Alimenta. ¿Qué venden?

- ¿Gastronomía Murciana?
- ¿Productos de consumo?
- ¿Cajas con productos de alimentación?
- ¿Cajas regalo?

Venden: un servicio de confección de un regalo original y satisfactorio para bodas, bautizos, comuniones y eventos.



¿Qué vende Lowpost?



 Lowpost

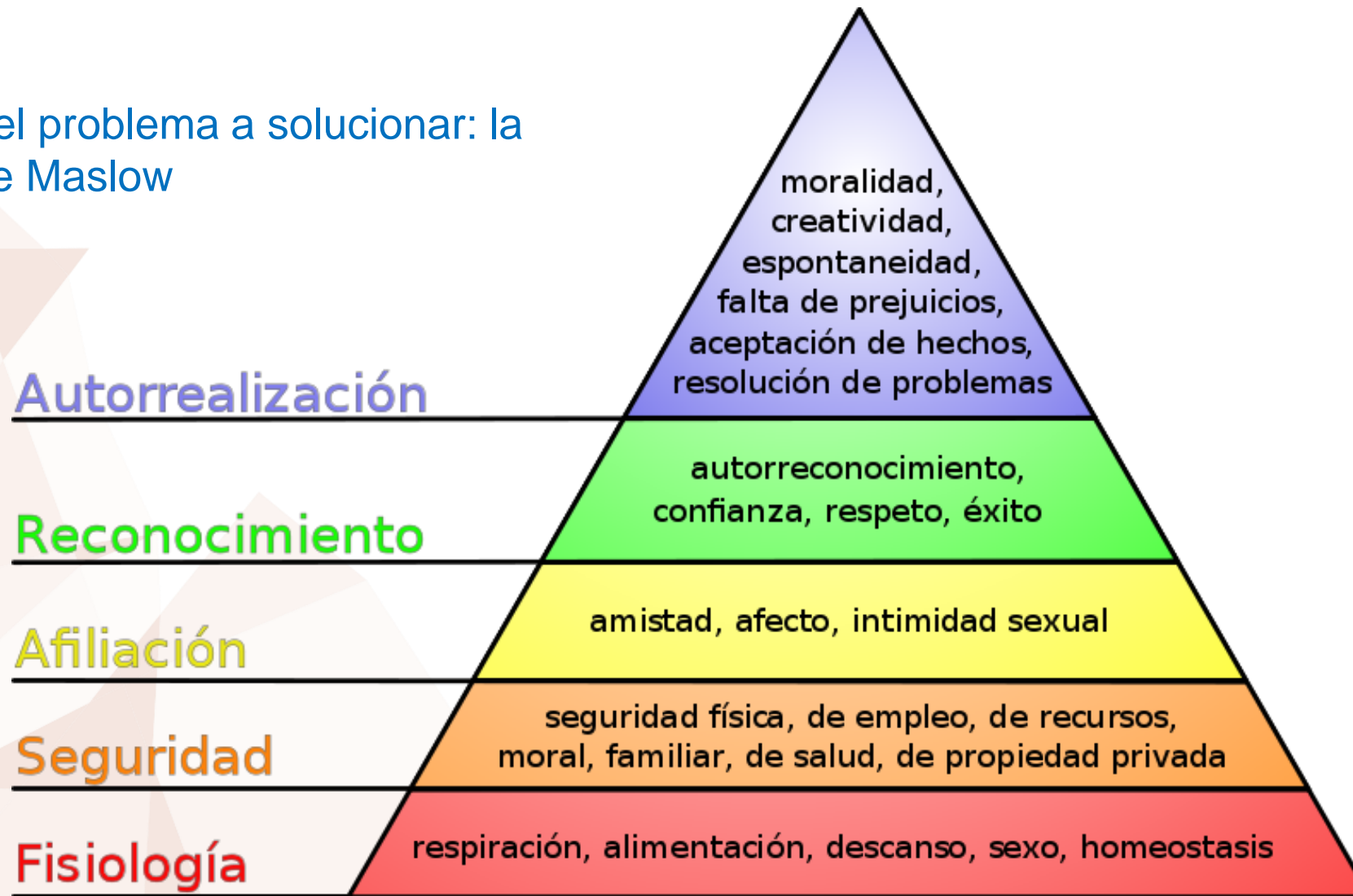
[ACCESO REDACTOR](#) [ACCESO CLIENTE](#)  Es ▾

[SOLUCIONES ▾](#) [PRECIOS](#) [BLOG](#) [SOY REDACTOR](#)

Tu marca es lo que cuenta ;

Crea y publica con Lowpost todo el contenido de valor que necesitas para posicionarte en buscadores y conectar con tu audiencia.

Buscando el problema a solucionar: la pirámide de Maslow





Lienzo de modelo de negocio personal

“una buena forma de analizar y construir nuestro modelo de negocio basado en nuestra propia persona”

Lienzo CANVAS Tu modelo de negocio personal

<p>1) ¿Quién eres? Tu identidad</p> <ul style="list-style-type: none"> - Personalidad y estilo - Misión, visión y valores - Intereses y aficiones - Causas que defiendes - Trayectoria formativa - Experiencia profesional 	<p>2) ¿Qué haces/ofreces? Tu actividad</p> <ul style="list-style-type: none"> - Habilidades /Competencias - Conocimientos - Especialidades - Talentos - Servicios /Productos que puedes ofrecer 	<p>5) ¿Qué beneficios aportas? Tu propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> - Soluciones aportadas - Necesidades satisfechas - Problemas resueltos - Motivaciones cubiertas - Valor añadido 	<p>6) ¿Cómo me ven/ relaciono? Tu posicionamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Imagen proyectada /Etiqueta - Elementos distintivos - Habilidades diferenciales - Reputación online - Diferencias con los competidores 	<p>4) ¿Quién tiene que conocerme? Tu público</p> <ul style="list-style-type: none"> - Segmentos de clientes - Influenciadores - Prescriptores - Referentes - Comunidades - Asociaciones - Colaboradores
<p>3) Razones para creer en ti Tus argumentos de venta</p> <ul style="list-style-type: none"> - Certificados /Titulaciones - Casos de éxito - CV /Portfolio - Referencias - Publicaciones - Recursos /Posesiones - Patentes /Propiedad intelectual 		<p>7) ¿Cómo me conocen/ me conocerán? Tus canales de comunicación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identidad visual /Logo - Tono/Imágenes - Storytelling /Eslógan - Publicidad / RRPP - Networking /Eventos - Redes sociales / Web 		
<p>9) ¿Qué inversión necesitas? Tus costes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tiempo - Gastos operativos - Bienes /Propiedades - Proveedores / Socios /Alianzas - Formación - Marketing / Publicidad 		<p>8) ¿Qué resultados obtienes? Tus retribuciones / compensaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ingresos /Precios Premium - Reconocimiento /Memorabilidad - Diferenciación / Relevancia - Lealtad /Fidelización - Reputación /Influencia 		

Ver también:


<http://innovationforsocialchange.org/tu-modelo-de-negocio-personal-basado-en-la-metodologia-canvas/>



¿Quién tiene el problema que queremos solucionar?: Buyer Persona

User Persona Type

Trait 1
Trait 2
Trait 3
Trait 4



A quotation that captures this user's personality.

Age: 1-100
Work: Job title
Family: Married, kids, etc.
Location: City, state
Character: Type

Personality

Introvert	Extrovert
Thinking	Feeling
Sensing	Intuition
Judging	Perceiving

Goals

- A task that needs to be completed.
- A life goal to be reached.
- Or an experience to be felt.

Frustrations

- The challenges this user would like to avoid.
- An obstacle that prevents this user from achieving their goals.
- Problems with the available solutions.

Bio

The bio should be a short paragraph to describe the user journey. It should include some of their history leading up to a current use case. It may be helpful to incorporate information listed across the template and add pertinent details that may have been left out. Highlight factors of the user's personal and of professional life that make this user an ideal customer of your product.

Remember - you may modify this template, remove any of the modules or add new ones for your own purpose.

Motivation

Incentive	
Fear	
Growth	
Power	
Social	

Brands & Influencers

FAKE FAKE FAKE

Preferred Channels

Traditional Ads	
Online & Social Media	
Referral	
Guerrilla Efforts & PR	

BUYER PERSONA [S]



Ruth Serrano
Directora de Marketing

- Agencia de Marketing con 20 empleados
- Toma las decisiones sobre las compras del departamento.

PERFIL DEMOGRÁFICO

Edad: 32 a 39 años
Género: Mujer
Salario: 65.000 € / año
Localización: Madrid
Educación: MBA
Familia: Casada, sin hijos

OBJETIVOS Y RETOS

Mejorar la productividad, ahorrando tiempo y dinero en la gestión de sus bases de datos

VALORES Y MIEDOS

Valora mucho la atención personalizada
 No conocer el precio durante todo el proceso de compra

MENSAJE DE VENTAS

Sistema de gestión de clientes CRM que integra todas las redes sociales de los usuarios y reparte tareas entre el equipo de forma automática

ELEVATOR PITCH

Usa SocialCRM para tener un control total de tus clientes, conocer sus perfiles y su nivel de influencia.

<https://www.soyunamarca.com/como-definir-tus-buyer-personas-y-mejorar-tu-marketing-online/>

Edad: 25-45
Sexo: Mujer

Personas que ven: Nivel de formación: En la universidad, Estudios universitarios, Estudios de posgrado sin terminar, Máster o Doctorado

Y deben también ver: Comportamientos: Pagos de Facebook (todos)

Y deben también ver: Intereses: Accesorios de moda o Compras y moda

Y deben también ver: Intereses: Pintura, Bellas artes o Escultura

Editar

Específico Amplio

Alcance potencial: 14 000 personas

Resultados diarios estimados

Alcance
2600 - 7900 (de 14 000)

Clics en el enlace
31 - 190 (de 190)

⚠ Es probable que tus resultados sean distintos a

Usa Facebook Power Editor para realizar el retrato robot de tu cliente y calcular el tamaño de tu mercado

bit.ly/cecarm-fb-ads

Los 4 círculos mágicos de la segmentación

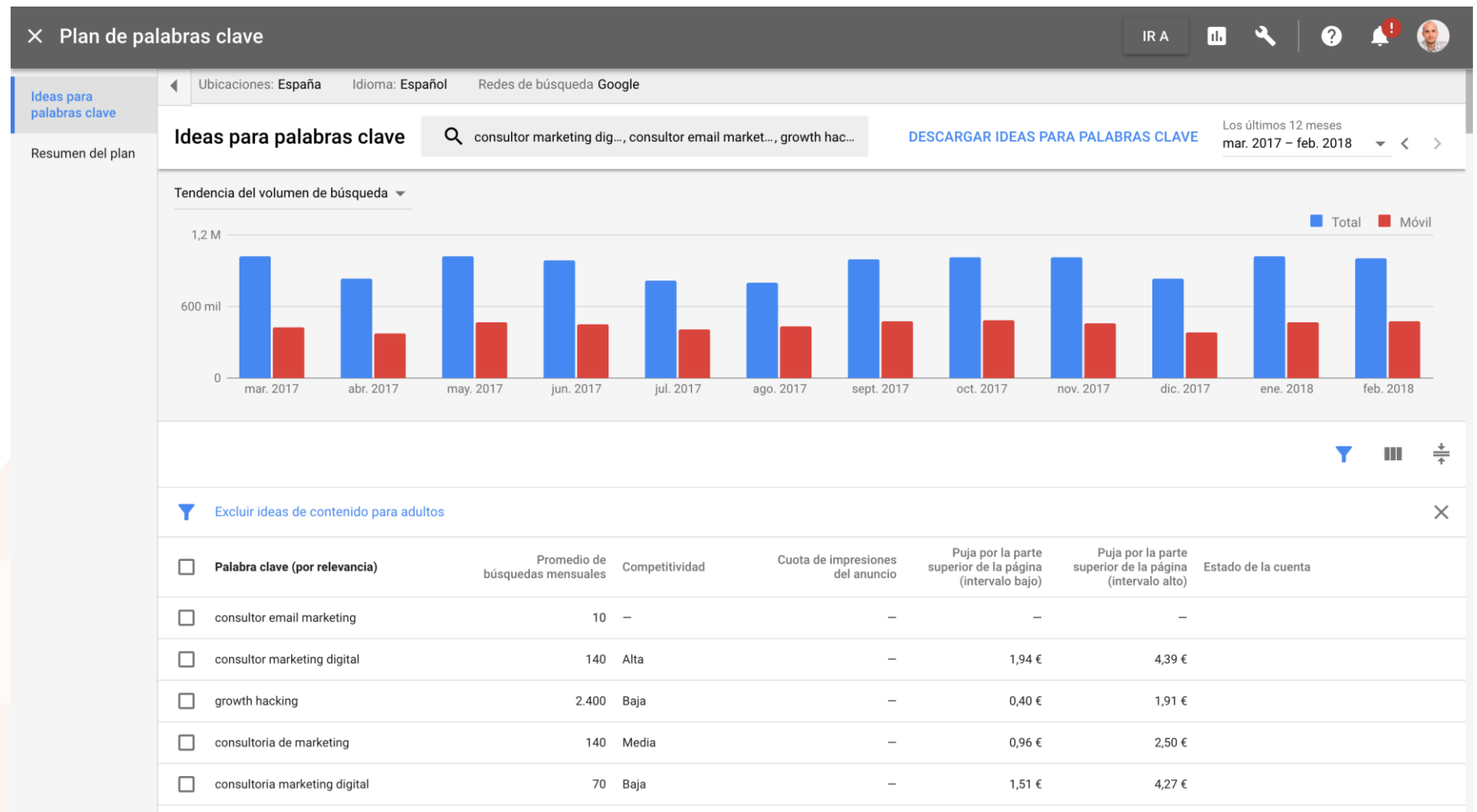


Google Trends como herramienta para calcular la tendencia de nuestro mercado



Herramienta de palabras clave de Google

Utilízala para calcular la demanda que hay de tu servicio o producto



Answer the public

¿Qué está preguntando o buscando la gente con respecto a mi producto o servicio?

ANSWER THE PUBLIC

About Learn Blog Pro Plan Workshop & Speaking

COVERAGE BOOK

BUILT BY THE TEAM BEHIND COVERAGEBOOK.COM

Free email course from us

The team that built answerthepublic.com & coveragebook.com have written a short free email course. Add your details below to get your first lesson.

Email Address

Get your first lesson now

er. Enter your keyword & he'll suggest content ideas in seconds...

sses, xbox, flights, etc.

Get Questions

Estudio de la competencia con Similar Web

SimilarWeb Free Report On Any Website or App

Products Solutions Resources Pricing About Us Login EN GET STARTED

#2 elmundo.es

Market Intelligence Solutions to Optimize your digital effectiveness

Free Sign Up

#1 marca.com

#3 elpais.com

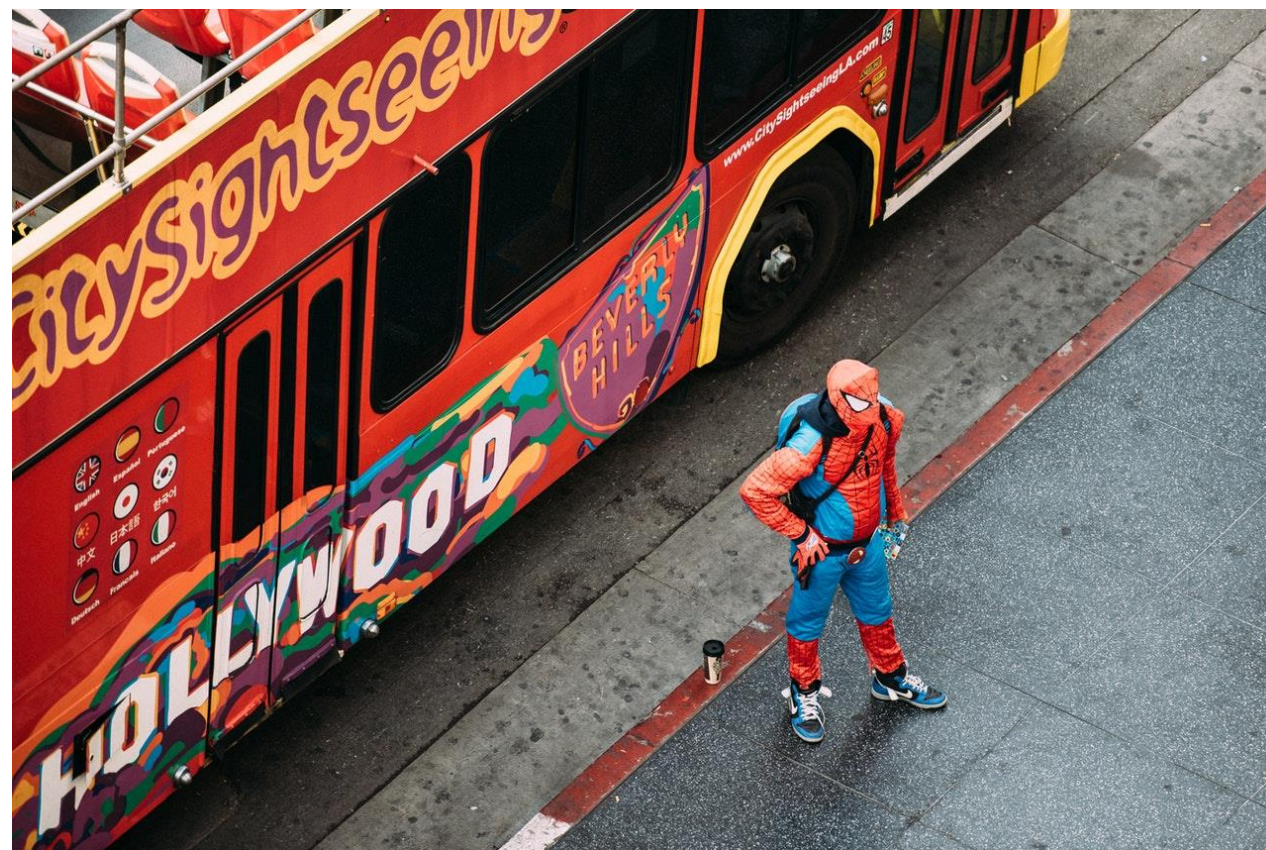
#4 as.com

#5 yahoo.com

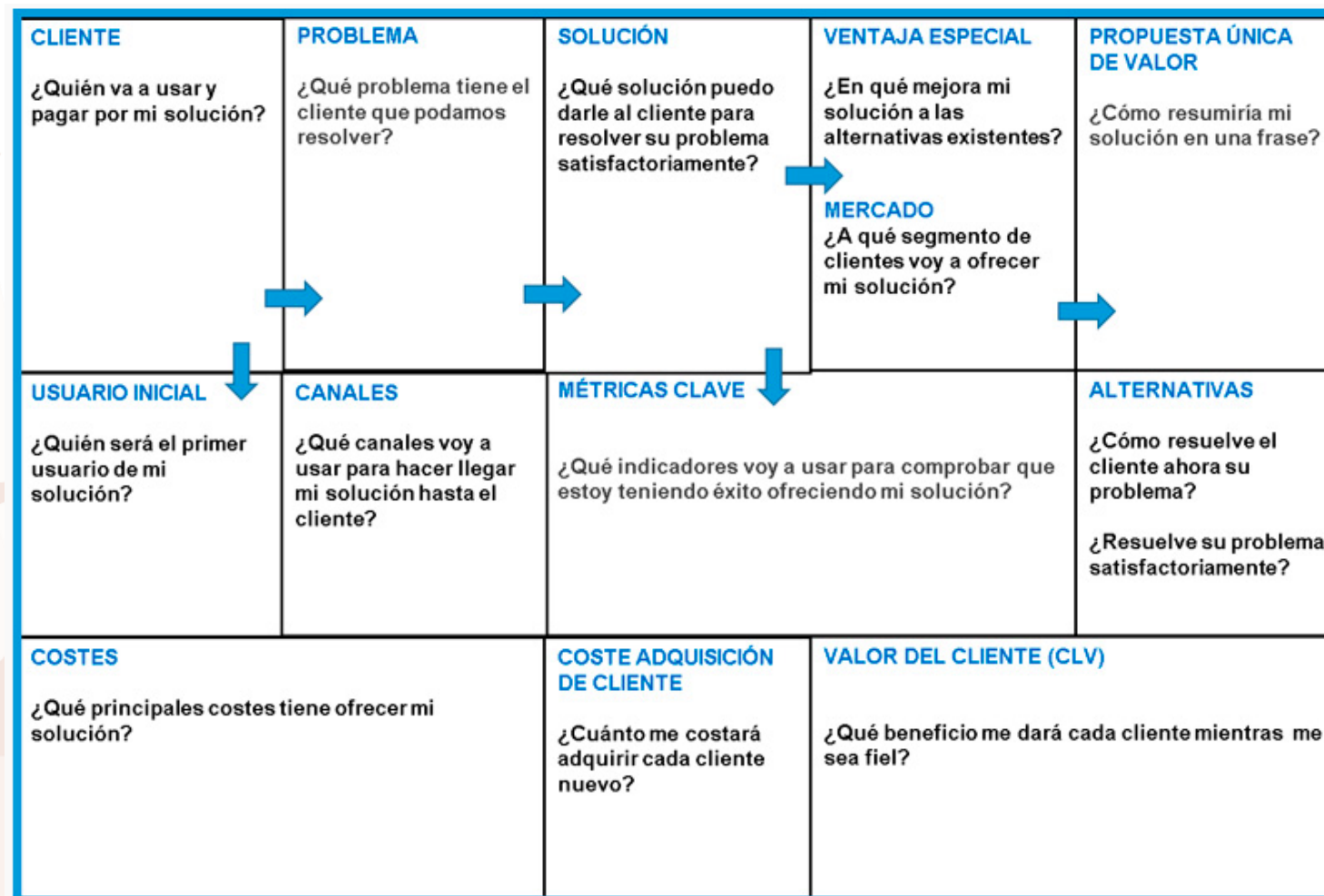
Top 5 News and Media Websites in Spain

Búsqueda de soluciones comportándonos como el cliente

La mejor forma de encontrar opciones es buscar como si tuviésemos el problema y tratásemos de solucionarlo



El Modelo FTE Canvas





Ejemplo práctico de modelo FTE Canvas

CLIENTE - Mujer - Entre 25-45 años - Poder adquisitivo alto - Nivel cultural alto - Interesada por la moda y el lujo - Habla inglés - Ubicadas en EUR y USA - Hace compras online	PROBLEMA Zapatos & bolsos de calidad y exclusivos a buen precio Prendas con diseño Escapar del global outfit y "todo igual"	SOLUCIÓN Prendas en piel de primera calidad y artesanales Compra online directa del fabricante al cliente Ediciones limitadas Diseños inspirados en arte	VENTAJA ESPECIAL Diseño actual con métodos de fabricación artesanales a buen precio MERCADO Segmentos de alto poder adquisitivo a los que ofrecer buena relación calidad/precio	PROPUESTA ÚNICA DE VALOR Made in Spain with care by artisan hands
USUARIO INICIAL Influencers, blogueras, instagrammers a las que vamos a regalar muestras para reviews y concursos	CANALES - Tienda online - Marketplaces Llevaremos tráfico a los mismos desde SEM FB Ads Redes Sociales	MÉTRICAS CLAVE - Tráfico - Conversión - Producto		ALTERNATIVAS Gloriaca Howsty Kanna Decos Celine Brussosa
COSTES Recurrente - Materias primas - Mano de obra - Portes - Comisiones de venta y cobro online Puntual - Consultor marketing online		COSTE ADQUISICIÓN DE CLIENTE GASTO MARKETING / CLIENTES NUEVOS	VALOR DEL CLIENTE (CLV) $VTA MEDIA * VENTAS * MARGEN * FIDELIDAD$	

Fuente:
<http://www.cecarm.com/emprendedor/estrategia/el-fte-canvas-como-forma-de-validar-ideas-de-negocios-online-37848>

Pero, ¿cómo podemos ganar dinero con el negocio?

Publicidad en línea

- Es tu último cartucho.
- La publicidad es una opción para ganar dinero, pero no es muy rentable salvo con nichos muy concretos y con mucho tráfico.

The screenshot shows a sports website with a red navigation bar at the top containing categories like Fútbol, Baloncesto, Motor, and Polideportivo. The main content area features several articles and advertisements. A prominent advertisement for 'MARCA apuestas' offers '10€ GRATIS para apostar' and is circled in black. Another advertisement for 'bet365' displays betting odds for various football matches, also circled in black. A third advertisement for 'Nuevo SEAT Ibiza' is circled in black at the bottom. The website also displays news articles such as 'La FIFA quiere limitar el número de cesiones', 'El TAS ya estudia el caso de Munir y Marruecos confía en que juegue el Mundial', and 'Cristiano quiere más'. A 'CONTENIDO PATROCINADO' label is visible above one of the articles.

Modelo de Afiliación

- Promocionamos productos de terceros a cambio de una comisión.
- No mantenemos stock, no tenemos producto.
- La responsabilidad de la transacción es del tercero al que recomendamos.
- Los clientes son del tercero al que recomendamos.
- Rápida implantación.
- Es muy rentable debido a la carencia de costes.

MB 20
móvilesbaratos20.com

Busca tu móvil...

Teléfonos móviles baratos y libres en España

¿Estás pensando en renovar tu viejo teléfono móvil?, ¿quieres hacerte con un nuevo smartphone de última generación? Pues has llegado al lugar adecuado, ya que en nuestra web podrás disfrutar de la mayor colección de **móviles baratos** que puedas encontrar en el mercado. Aquí podrás comprar ese teléfono que tienes entre ceja y ceja de la forma más cómoda y sencilla que puedas imaginar, y es que lo único que necesitarás será disponer de un ordenador con conexión a Internet, así de fácil. Recibirás tu pedido en la puerta de casa en un tiempo récord.

MARCAS

- > BQ
- > Samsung
- > Nexus
- > Huawei
- > HTC
- > Motorola
- > Sony

TIPOS

- > Españoles
- > Chinos
- > Gama Baja
- > Gama Media
- > Gama Alta
- > Para Mayores
- > Para Niños

GUÍAS

[VER TODAS](#)

- > ¿Qué móvil comprar?
- > Control Parental
- > Android 8.0 Oreo

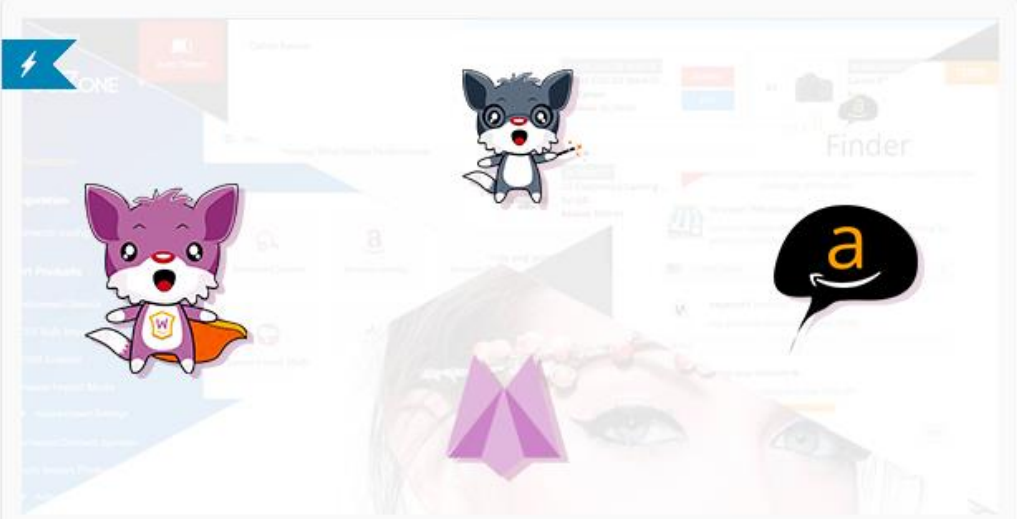


Woozone: plugin de generación de afiliación con Amazon

Home > Files > WordPress > Advertising

WooZone - Amazon Associates Bundle Pack

Item Details | Reviews | Comments | Support



Regular License ▼ **\$ 69**

- ✓ Quality checked by Envato
- ✓ Future updates
- ✓ 6 months support from AA-Team
[What does support include?](#)

Extend support to 12 months **\$24.38**
[Get it now and save up to \\$32](#)

Price is in US dollars.

[Add to Cart](#)

[Buy Now](#)

Screenshots Share

Enlace:

<https://codecanyon.net/item/woozone-amazon-associates-bundle-pack/11240475>

Servicio de poner de acuerdo a partes

- Nuestro servicio favorece que la parte A encuentre a la parte B como solución a su problema.
- Servimos de intermediarios de la transacción.
- Nos quedamos una parte de la transacción.
- Los clientes son nuestros.
- El control es nuestro.



The screenshot shows the homepage of the erasmusu website. The header includes the logo 'erasmusu' and navigation links for 'Ciudades', 'Universidades', 'Estudiantes', 'Alojamiento', 'Trabajo', and 'Competición'. There are also links for 'Inicia sesión' and a 'REGÍSTRATE' button.

The main content area features a large image of hands forming a heart shape, with the headline '¡Comienza tu experiencia Erasmus!'. Below this is a search bar with the placeholder text 'País, ciudad o universidad...' and a 'BUSCAR' button.

Statistics are displayed in two columns:

72.289 alojamientos	24.030 entradas en blogs
65.376 compañeros de piso	8.222 trabajos
36.888 experiencias	254.977 entradas en foros
11.430 lugares	13.441 fotos

At the bottom, there is a section titled 'Encuentra tu alojamiento para estudiantes' with a search bar for 'Ciudad...', dropdown menus for 'Fecha entrada' and 'Fecha salida', and a 'BUSCAR' button.

Prestar servicios



¿Qué puedo hacer por ti?

Obtén lo mejor de Victor Campuzano a través de una de estas opciones

Aprender con el Blog

Mi blog es reflejo de mi carrera profesional. Cada vez que crezco, aprendo o descubro algo nuevo, lo comparto aquí. Siempre, eso sí, con pasión y desenfado. **¿Quieres acompañarme y aprender conmigo? ¡Suscríbete y obtén regalos!**

Recibir una consultoría personalizada

Puedo ayudarte a orientar tu estrategia de crecimiento y resolver las dudas que te bloquean para crecer. **Si necesitas una brújula que oriente tus próximos pasos, permíteme ayudarte: contacta conmigo.**

Formación, charlas y talleres

Tengo la capacidad **hacer comprensibles conceptos complicados** y comparto mis experiencias de forma muy transparente. ¿Buscas un ponente o un profesor para másters o formación in company? ¡Aquí me tienes! -> **Contactar**

Contratar mi servicio GrowthUp

4 horas a la semana en los que soy como **el empleado más motivado de tu organización**. Puedo gestionar tu equipo, trazar estrategias, ayudar en la ejecución, formar a tu equipo. **¡Descubre GrowthUp!**

Infoproductos

- Es un mercado que está creciendo mucho en España en los últimos años.
- En Brasil ya ha crecido y España se asemeja ahora al Brasil de hace unos años.
- Es muy escalable.
- Existe una gran demanda.
- Las posibilidades son casi infinitas.

The screenshot shows the Udemy course page for "Google Adwords para anunciarse con éxito (Actualizado 2017)". The course is by Víctor Campuzano, has a 4.4 rating from 285 reviews, and 1,320 students. It is priced at 11,99 € (87% discount from 89,99 €). The page includes a list of learning objectives, a "Comprar ahora" button, and a "Añadir a la cesta" button. A "Conectando..." progress bar is visible at the bottom of the course details section.

Google Adwords para anunciarse con éxito (Actualizado 2017)

Un recorrido paso a paso por todo el proceso de creación, análisis y optimización de campañas en Google Adwords.

MÁS VENDIDOS ★★★★★ 4,4 (285 valoraciones) 1.320 estudiantes inscritos

Creado por Víctor Campuzano Fecha de la última actualización: 12/2017 Español

¿Qué aprenderé?

- ✓ Crear una campaña para la red de Búsqueda y Display de Google Adwords
- ✓ Entender las métricas de nuestro panel de control y actuar en consecuencia
- ✓ Aprobar el Examen de Conceptos Básicos para la Certificación de Adwords.
- ✓ Interpretar los datos estadísticos de las campañas
- ✓ Elegir correctamente la lista de palabras clave
- ✓ Optimizar nuestras campañas para pagar menos por clic
- ✓ Realizar tareas de mantenimiento y optimización mejores
- ✓ Sentar las bases para una ampliación de conocimientos

11,99 € ~~89,99 €~~

87 % de descuento

⌚ ¡Esta oferta termina en 5 horas!

Comprar ahora

Añadir a la cesta

Garantía de reembolso de 30 días

Incluye:

- 📺 9 horas de vídeo bajo demanda
- 🌐 Acceso de por vida
- 📱 Acceso en dispositivos móviles y TV
- 📄 Certificado de finalización

¿Tienes un cupón?

Drop Shipping

Envío GRATIS a partir de 65 € | Sigue tu pedido

diversual

Busca aquí

965 641 172
Lun-Vie 10-18h

Juguetes Cosmética erótica Afrodisíacos Lencería Juegos eróticos Línea BDSM Selección masculina Regalos Accesorios

TARJETAS REGALO

ver más

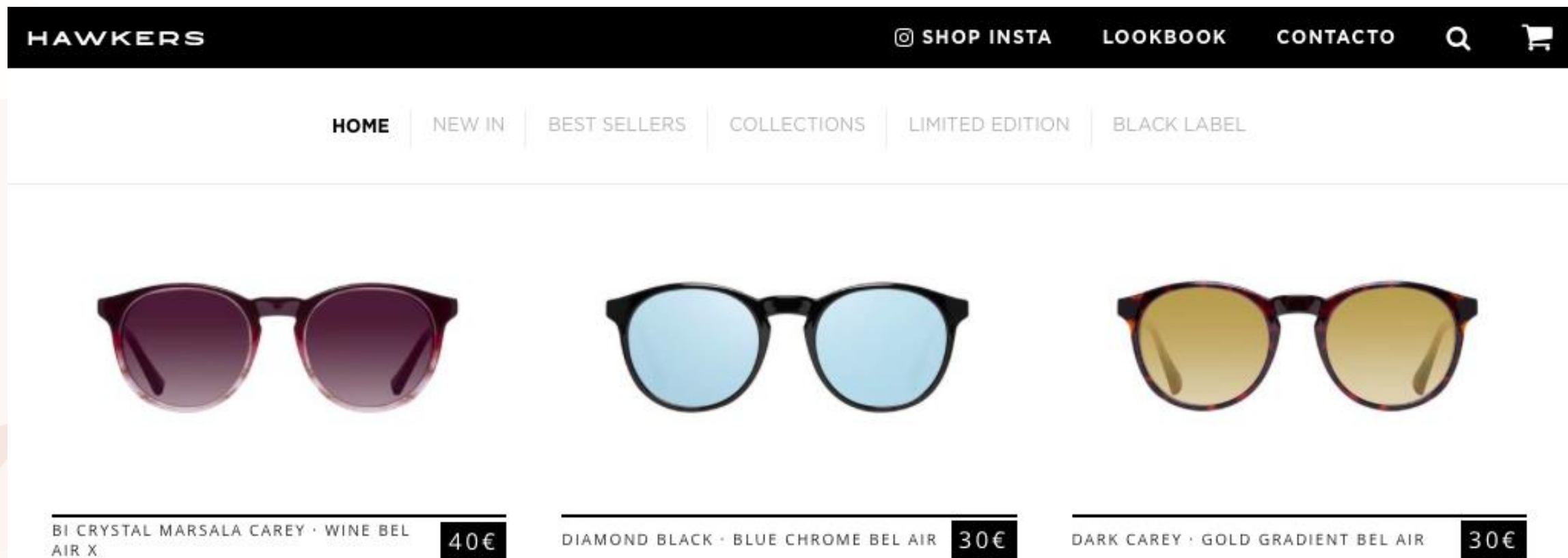
diversual
50€ Tarjeta regalo

Regalos picantes >

Especial BDSM >

POPULAR LOS MÁS VENDIDOS NUEVOS EN DIVERSUAL

Tienda online convencional



Debemos encontrar nuestra mejor forma de aportar valor y convertirlo en la mejor solución a un problema determinado para un grupo de personas determinado

Validando nuestra propuesta de negocio digital

5



#talleresCECARM



El concepto de Producto Mínimo Viable

Se trata de conversar con tus primeros clientes (early adopter, en la terminología Lean startup) y comprobar, en base a sus acciones (no a sus palabras) si tu propuesta satisface sus necesidades o soluciona sus problemas. Y lo más importante, demostrar empíricamente que están dispuestos a pagar por tu propuesta. Nada más, nada menos.

- Identificas el perfil de tu cliente ideal.
- Sales a la calle en busca de ese cliente y tratas de encontrarlo a la vez que validas si existe, en la cantidad que necesitas.
- Descubres e identificas a tus competidores y pruebas sus soluciones.
- Construyes tu propio MVP.
- Vuelves donde tus clientes y les invitas a probar (pagando) tu MVP.

<https://gremyo.com/blog/probar-tu-producto-minimo-viable-mvp/>



Ejemplo práctico: TuitEvent



[Inicio](#) [Equipo](#) [Pruébala GRATIS](#) [Blog](#) [Contacto](#)



UNA NUEVA MANERA DE VIRALIZAR TUS PRESENTACIONES

Pónselo fácil a tus usuarios para que tuiteen en un par de clicks lo que quieras destacar de tus diapositivas.

[MIRA UN EJEMPLO](#) [PRUÉBALA GRATIS AHORA](#)



TOP INSTAGRAMER 2.0

Descubre

Cómo Conseguir y Mantener Seguidores Reales en Instagram

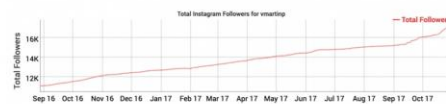
Evita los 3 Graves Errores que Contaminan Tu Perfil y Genera Más Likes, Comentarios y Ventas

¡ME QUIERO APUNTAR! ▶

Estás a punto de descubrir las herramientas, técnicas y secretos para...

- ✓ Conseguir tantos seguidores como tú quieras.
- ✓ Retener y fidelizar a tus seguidores.
- ✓ Recibir decenas de likes y comentarios en tus fotos y vídeos.
- ✓ Hacer que tu cuenta sea irresistiblemente atractiva.
- ✓ Convertir Instagram en un nuevo canal de ventas para tu negocio.
- ✓ Generar miles de visitas hacia tu página web.

¡Y todo ello mientras tu cuenta de Instagram sigue creciendo más rápidamente de lo que jamás había hecho antes!



Sin embargo, antes tengo una sencilla pregunta para ti...

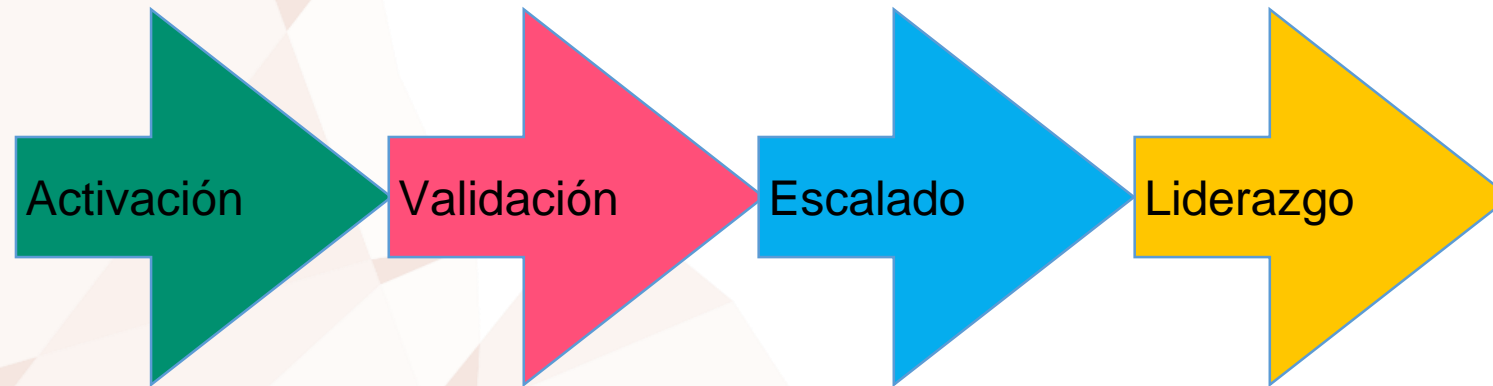
¿Sufres alguno de estos **5 Problemas Habituales** con Tu Cuenta de Instagram?

- ✗ Tienes pocos seguidores y tu cuenta crece muy despacio.
- ✗ Subes muchas fotos u vídeos a Instagram pero no logras tantos likes como deberías.

Puedes probar tu producto creando la versión MVP: hacer una landing de venta y un temario y ver si consigues venderlo.

Aprende de lo que ocurra y así adaptas mejor tu propuesta y tu producto antes de producir.

Las 4 fases del negocio digital según Miquel Baixas



<https://escuelanuevosnegocios.com/>



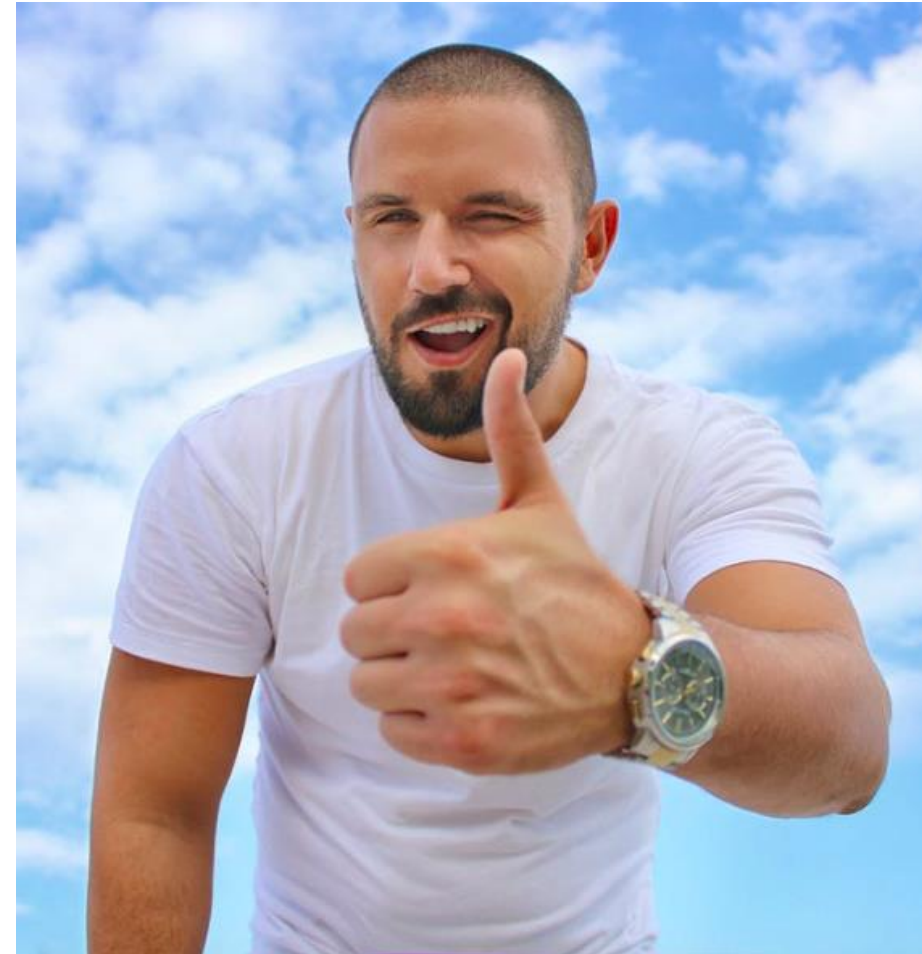
Activación del negocio digital

- Objetivo: conseguir un primer cliente.
- Encontrar el cliente ideal, el más acorde a tu Buyer Persona.
- No regalarle el trabajo, tiene que pagar por él.
- Conseguir un 100% de satisfacción.
- Aprender.



Validación del negocio

- Conseguir un pequeño grupo de clientes satisfechos.
- Aprender de la experiencia.



¿Qué hacer después?

- Construir el producto definitivo en base a lo aprendido.
- Explotar la experiencia con los clientes satisfechos.
- Elaborar procedimientos y mejorar la producción / rentabilidad.
- Ya tenemos producto. Ahora a escalar.



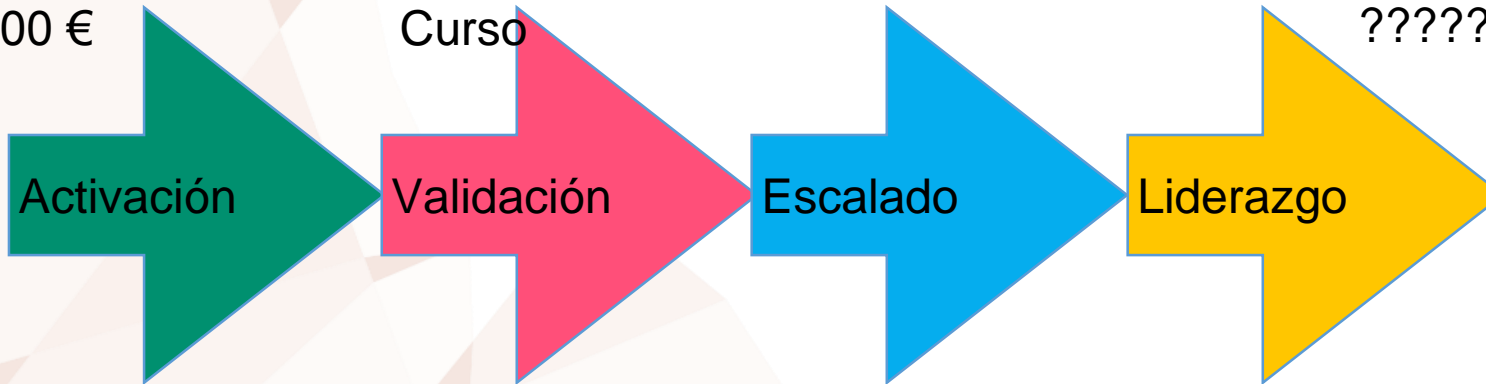
Ejemplo real activación - validación - escalado ...

<https://vicampuzano.com/ira/aprender-todoist>

Webinar Directo
25 alumnos
1.200 €

Grupo De Facebook.
Feedback
Curso

???????



Embajadores y
afiliados.

Estrategia de Facebook Ads.



Infraestructura del negocio digital

 **#talleresCECARM**

6

Modelo fiscal

- Necesitamos disponer de los medios necesarios para facturar, gestionar pagos, cobros, etc.
- ¿Autónomo o S.L.?
- Necesitamos gestoría.
- Necesitamos herramientas de facturación.
- Presentación de impuestos y cumplimiento.



966 29 76 78 info@emprendeon.com Blog Preguntas Frecuentes Acceso Clientes Contacto

Emprendeon
tu asesoría online

Asesoría Online Alta de Autónomos Asesoría Empresas Emprendeon App Servicios



DESPREOCÚPATE

29 € / desde mes

Asesoría online para **autónomos y pymes**.
Asesores de primer nivel: **fiscal, laboral y contable**.

 CONFIANZA ONLINE

 D





¿PARA QUIÉN? ▾

PRODUCTO ▾

¿POR QUÉ ANFIX?

PRECIOS

BLOG

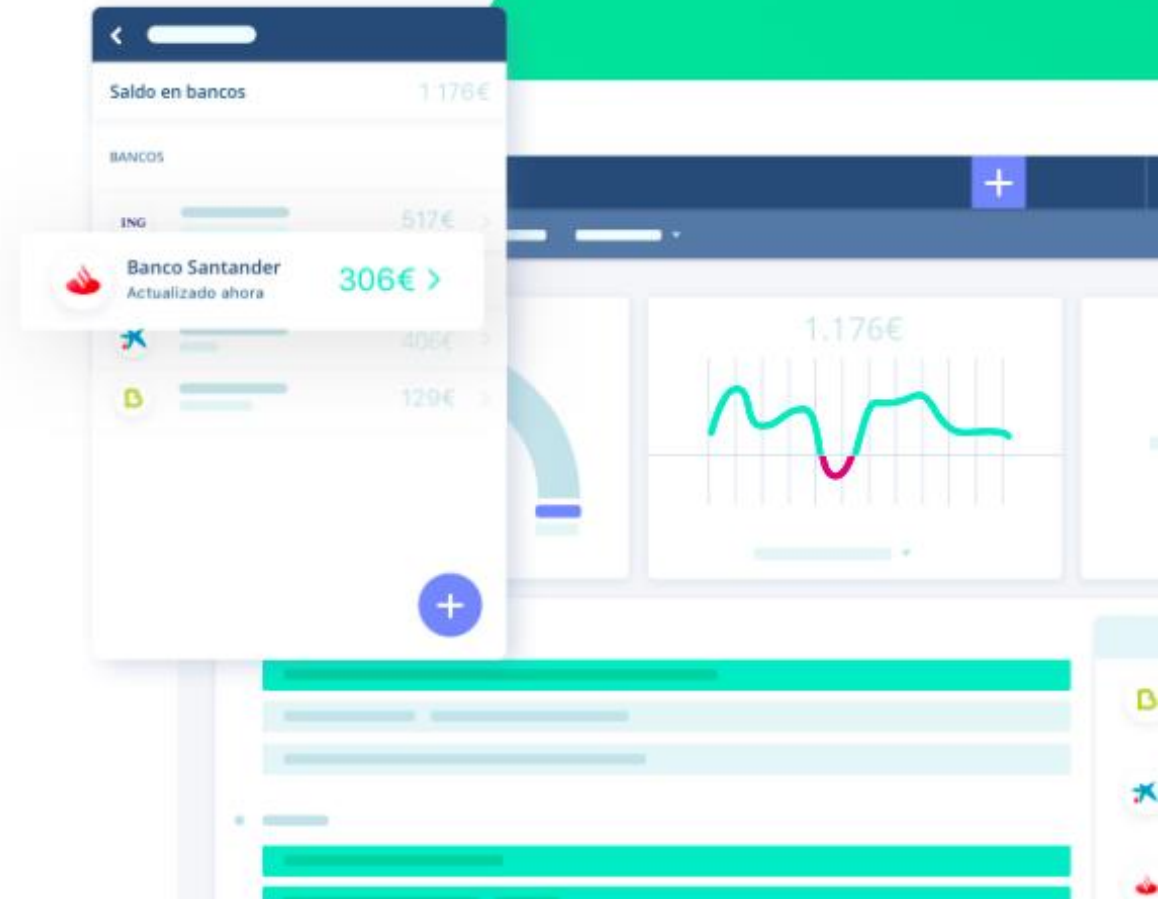
ENTRAR

PRUÉBALO GRATIS

El programa de facturación y contabilidad que trabaja para ti

Simplifica y automatiza la gestión de tu negocio con anfix para tomar las decisiones correctas y conseguir los mejores resultados.

PRUÉBALO GRATIS



- ### SOCIEDAD MERCANTIL
- CERTIFICACIÓN NEGATIVA DEL NOMBRE (Registro Mercantil Central)
 - OTORGAMIENTO DE ESCRITURA PÚBLICA (Notaría)
 - OBTENCIÓN DEL CIF PROVISIONAL (Hacienda)
 - IMPUESTO DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS (Consejería de Hacienda)
 - INSCRIPCIÓN REGISTRAL (Registro Mercantil del domicilio)
 - OBTENCIÓN DEL CIF DEFINITIVO (Hacienda)

AUTÓNOMO



- DECLARACIÓN CENSAL
INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA EN LA SEGURIDAD SOCIAL
ALTA DE LOS TRABAJADORES Y SOCIOS TRABAJADORES
PRESENTACIÓN DE LOS CONTRATOS DE TRABAJO
DECLARACIONES

AGENCIA ESPAÑOLA DE PROTECCIÓN DE DATOS

Fichero de titularidad privada
SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN
Confirmación de la recepción de la notificación en la AEPD

NOTIFICACIONES ELEMATICAS A LA AEPD

Tipo de solicitud: Actuación sobre el fichero
INSCRIPCIÓN DE CREACIÓN DE FICHERO

LISTA DE CORREO PRINCIPAL

Soporte de la solicitud y modo de presentación: INTERNET FIRMADO

Persona física que actúa en representación del responsable del fichero ante la Agencia Española de Protección de Datos

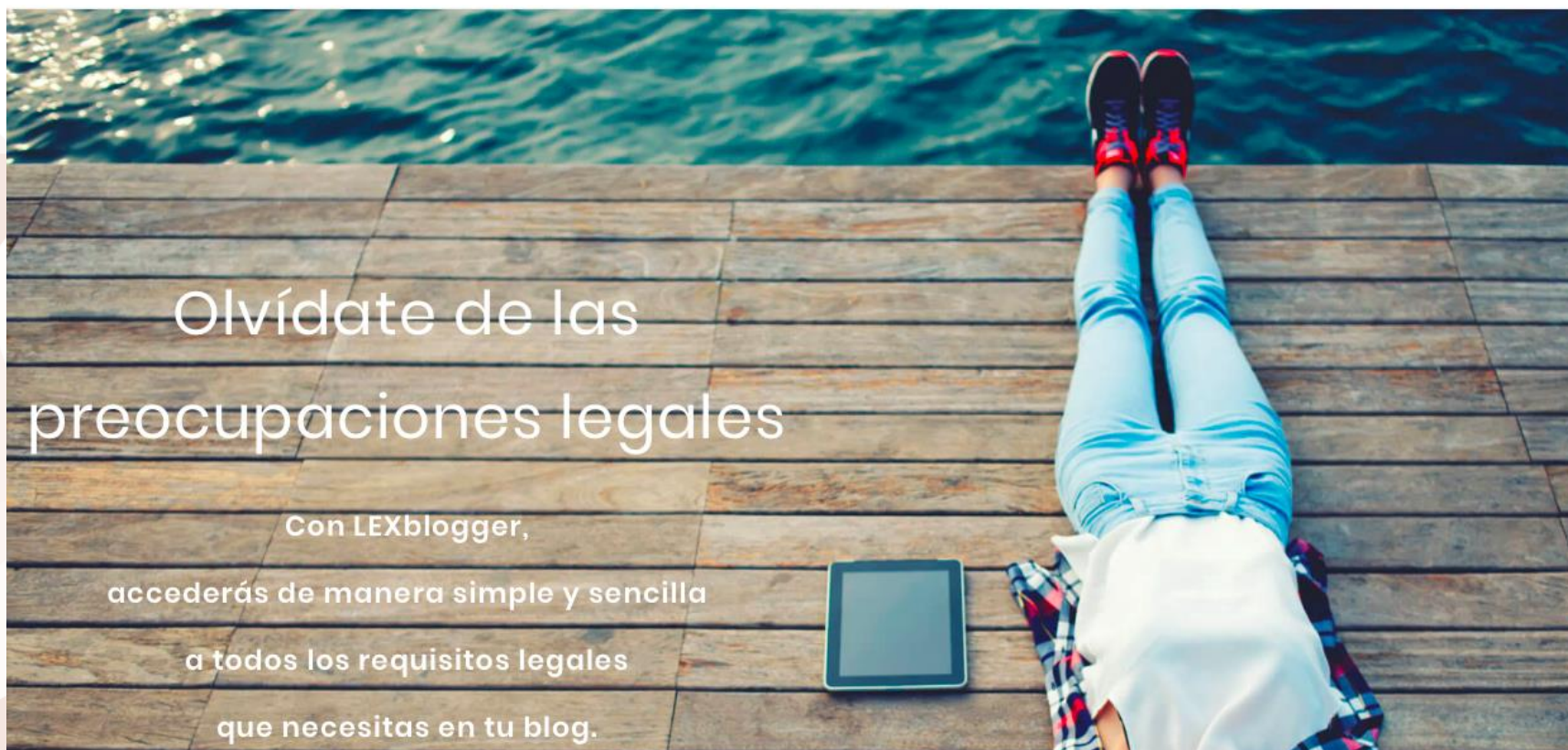
Datos del responsable del fichero (del Apartado 1)
Razón Social o Nombre y Apellidos: BONILLAWARE S.L.U.
CIF / NIF: B86232956

Primer Apellido: BONILLA
Segundo Apellido: FUERTES

bit.ly/cecarm-tramites-legales

LEX blogger

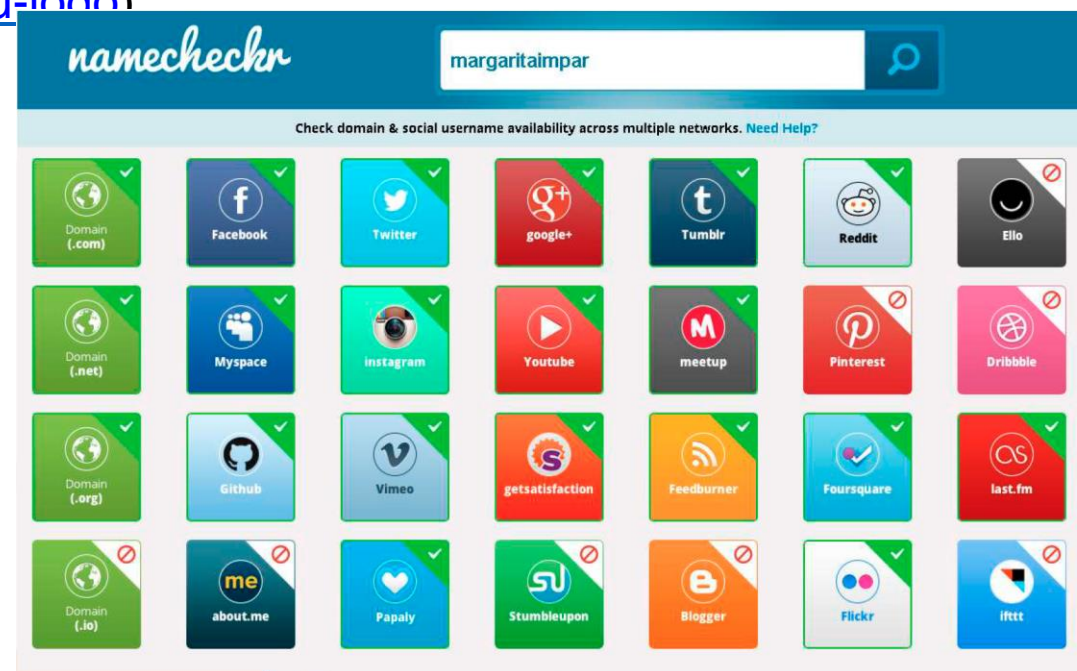
BLOG PRECIOS EQUIPO CONTACTO AFILIADOS APP



<https://vicampuzano.com/ira/lexblogger>



- Encuentra tu nombre ideal
 - Marca personal: tu nombre
 - Proyecto: Marca, branding, sonoro, fácil de recordar.
 - Servicio / producto: palabra clave.
- Hazte un logotipo: Canva, LogoMaker, 99Designs (bit.ly/crea-tu-logo)
- Registra perfiles de redes sociales. Todos a ser posible.
- Usa namecheckr.com para comprobar disponibilidad.
- Dominio Web + Alojamiento: Raiola Networks (<https://vicampuzano.com/ira/raiola>) o WebEmpresa (<https://vicampuzano.com/ira/webempresa>).
- Hazte una web: Wordpress + plugin Divi o Elementor.

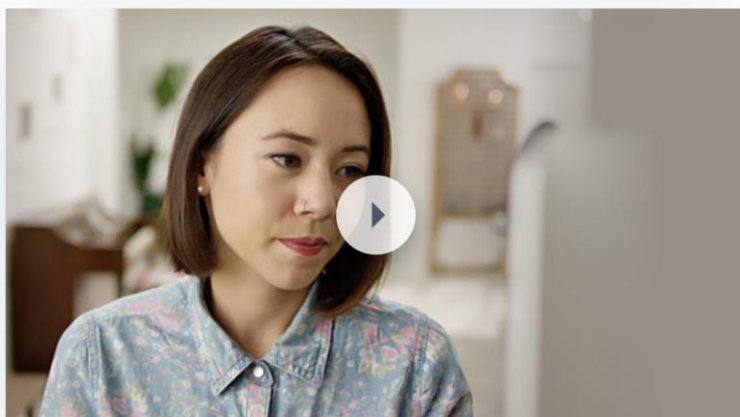


Divi 3.0 & The All New Visual Builder Has Arrived! [LEARN MORE](#) ✕



[Themes](#) [Plugins](#) [Blog](#) [Contact](#) [Login](#)

[JOIN TO DOWNLOAD](#)



Divi. The Ultimate WordPress Theme and Visual Page Builder

[TRY IT FOR FREE](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=q9XI0Lo-SWE>



elementor

PRO PRICING BLOG DOCS ACCOUNT [DOWNLOAD](#)

The #1 WordPress Page Builder

Join **700,000+** Users That Enjoy The Free & Easy Way To Design WordPress Websites.

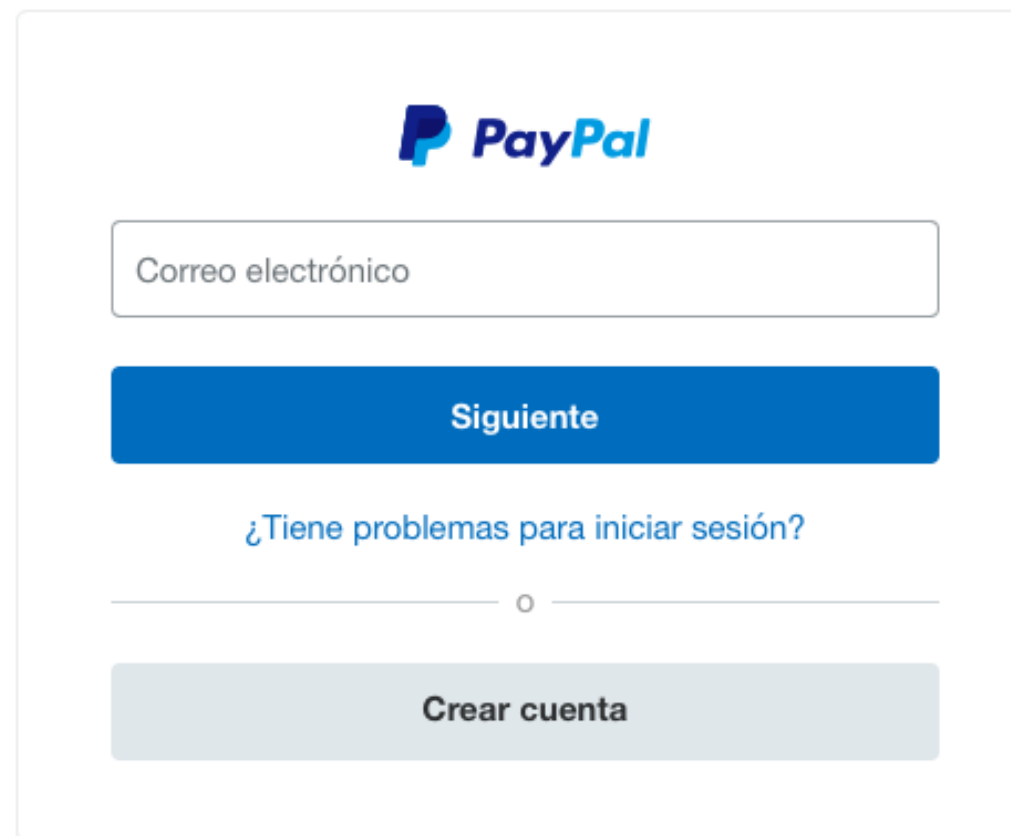
[FREE DOWNLOAD](#)

"I can finally build beautiful

Pagos y cobros: necesitas herramientas para cobrar



The image shows the Stripe website homepage. At the top left is the Stripe logo. To its right is a hamburger menu icon. Below the logo is a green badge with the word "NUEVO" and the text "Crea elegantes y efectivos flujos de pago con Stripe Elements". The main heading reads "La plataforma para negocios online". Below this is a paragraph: "Stripe es la mejor plataforma de software para gestionar una empresa en Internet. Operamos con miles de millones de euros cada año dando soporte a los modelos de negocios más innovadores en todo el mundo." At the bottom is a green button with a right-pointing arrow and the text "CONOCE NUESTRA OFERTA".



The image shows the PayPal login page. At the top center is the PayPal logo. Below it is a text input field containing "Correo electrónico". Underneath the field is a blue button with the text "Siguiente". Below the button is the text "¿Tiene problemas para iniciar sesión?". At the bottom is a grey button with the text "Crear cuenta".

Hotmart para infoproductos

hotmart

Productor Afiliado Plataforma

Regístrate Iniciar sesión

VENDE PRODUCTOS DIGITALES CON SENCILLEZ Y SEGURIDAD

Hotmart es la plataforma más completa para aquellos que quieren crear un negocio digital

Ver el video

Nuestro negocio digital requiere de la infraestructura necesaria para poder operar como tal, como un negocio

Publicidad y marketing

 **#talleresCECARM**

7

Vías de adquisición de tráfico

- Tráfico orgánico.
- Tráfico pagado con publicidad (GoogleAdwords, FacebookAds).
- Relaciones públicas con influencers.
- Marketing de contenidos.
- Relaciones públicas con prensa.
- Relaciones con afiliados.
- Marketplaces o portales temáticos.

<http://www.cecarm.com/talleres/ciclo-de-talleres-formativos-cecarm-2017-taller-2-37734>

<https://www.youtube.com/user/ProyectoCECARM/videos>

Inbound Marketing

- Realizamos un estudio de las necesidades de nuestro público objetivo.
- Construimos un plan de 52 artículos.
- Contratamos los artículos.
- Publicamos los artículos.
- Rentabilizamos el tráfico.

3 CONTENIDOS GRATIS !

<https://vicampuzano.com/ira/lowpost>



Lowpost

Tu marca es lo que cuenta;

Crea y publica con Lowpost todo el contenido de valor que necesitas para posicionarte en buscadores y conectar con tu audiencia.

Este año Cecarm realizará los siguientes
talleres formativos sobre Negocio Electrónico

TALLER 1

Cómo convertirse en un
EMPRENDEDOR
DIGITAL

Del 8 al 24 de mayo

TALLER 2

Plan de marketing
DIGITAL

Del 5 al 21 de junio

TALLER 3

Anuncios efectivos en
AdWords y
FACEBOOK

Del 26 de junio al 12 de julio

TALLER 4

ANALÍTICA

Del 16 al 31 de octubre

De nada sirve tener el producto más adecuado
si nadie sabe que lo estamos ofreciendo



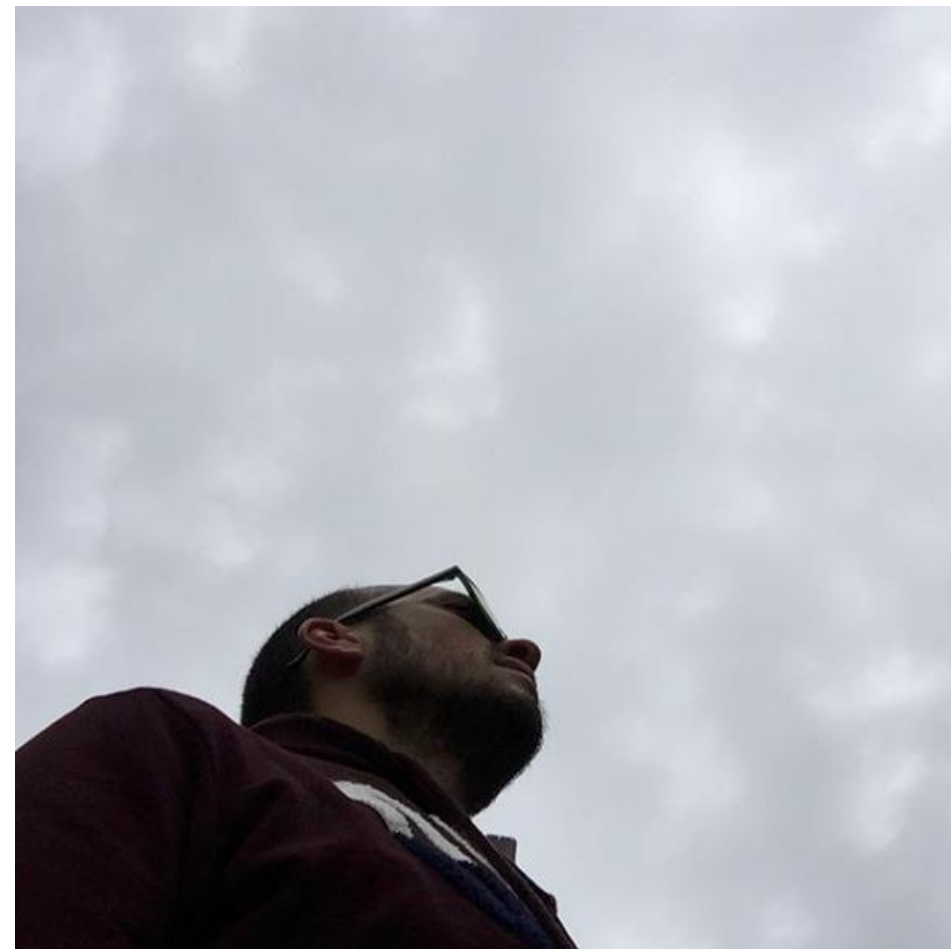
Ejemplo práctico. Cómo monté mi negocio digital y arranqué facturando lo necesario para financiar mi estilo de vida

8

 **#talleresCECARM**

El "peor" momento para emprender

- 36 años.
- Trabajo fijo.
- Una niña pequeña.



¿Cuándo decidí que quería emprender?

- Participando en una selección de personal.
- Me permití soñar.
- Exploré nuevas soluciones.
- Vi que no era tan descabellado.



El primer paso: ¿qué espero de la vida?

- Quiero libertad horaria para conciliar realmente.
- Quiero trabajar en lo que me apasiona.
- Quiero dejar de conducir, olvidarme de los atascos.
- Quiero disponer de tiempo para investigar.
- Quiero tener tiempo para cuidar mi salud.
- Quiero estar ahí para cuando se me necesite.
- Quiero generar ingresos recurrentes que me proporcionen libertad financiera.

¿Qué puedo hacer para financiar este estilo de vida?

- Me apasiona desgranar productos, servicios y negocios en busca de puntos de fricción.
- Soy bueno haciendo pensamiento crítico y encontrando vías de crecimiento.
- Soy bueno encontrando patrones y proponiendo soluciones creativas.
- Soy un buen Growth Hacker potencial.

¿Cuánto necesito para poder vivir?

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1													
2													
3	OPCIÓN LANZAR MI PROPIO PRODUCTO / PROYECTO												
4													
5	<i>Servicio: 4 horas semanales dedicadas con la máxima concentración y motivación al proyecto del cliente. Puede dedicarlas tanto en formación, consultoría, planificación e incluso ejecución de proyectos. Donde más valor aportaría sería en la consultoría estratégica, Growth Hacking y formación pero también podría llevar una acción / proyecto desde la estrategia a la ejecución. El formato sería remoto.</i>												
6													
7	CLIENTE	MENSUALIDAD	HORAS M	HORAS S	ANUAL (11 MESES OP)		PLAN 6 MESES	PLAN ANUAL		BASE IMP	IVA	RETENCIÓN	LIQUIDO
8	Cliente 1	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
9	Cliente 2	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
10	Cliente 3	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
11	Cliente 4	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
12	Cliente 5	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
13	Cliente 6	560,00 €	16,0	4,0	176,0		3.360,00 €	6.160,00 €		560,00 €	117,60 €	84,00 €	593,60 €
14													
15	FACTURACIÓN	3.360,00 €	96	24,0	36.960,00 €				MES	3.360,00 €	705,60 €	504,00 €	3.561,60 €
16	Retención	- 504,00 €			- 5.544,00 €				AÑO	36.960,00 €	7.761,60 €	5.544,00 €	39.177,60 €
17	Autónomo + Asesoría	- 300,00 €			- 3.600,00 €								
18	Reserva para Infraestructura / compras / material	- 240,24 €			- 2.882,88 €								
19	Reserva para Imprevistos	- 336,00 €			- 4.032,00 €								
20													
21	SALARIO por factura	1.979,76 €			20.901,12 €								
22													
23	Mensualidad neta (14 pagas)	1.492,94 €											
24													
25	Precio facturación por hora	35,00 €											
26													
27													

¿Alguien estaría dispuesto a contratarme? Ver: <https://vicampuzano.com/ira/vic4u>



Ofrecer mis servicios por todas las vías que pueda para validar

Víctor Campuzano

Inicio Conócame Growth Hacking ▾ Imprescindibles ▾ Marketing On ▾ Vídeos Regalos Q

¿Quién es Víctor Campuzano?

¿Búscas a un **Growth Hacker** que impulse tu proyecto, de forma exponencial, rápida y sin apenas inversión? ¿Necesitas a alguien que **multiplique tus ventas ahora mismo sin riesgo y sin esfuerzo**? Pues sigue buscando, la cosa está difícil.

Ahora bien, si buscas un **profesional** con competencias transversales en **Marketing Digital**, con **capacidad analítica** a la vez que **creativa**, con dotes de **comunicación** y que ha vivido **la empresa desde casi todos sus niveles**, capaz de **ayudarte a focalizar tus recursos y crear estrategias de crecimiento constante**, entonces sigue leyendo.

Resultado: 9 clientes interesados en la primera búsqueda

- No caer en la tentación de querer abarcar más de lo que te propusiste.
- Debes ser fiel a tu propósito.
- Escoger a los clientes en los que más valor puedas aportar, donde más te vas a divertir.
- Mantén la mentalidad de abundancia.



¡Protégete y haz las cosas bien! Por ti y por tus clientes

 el abogado digital.com

[Servicios](#)

[Derecho Digital](#)

[Sobre mí](#)

[Contacto](#)

EL BLOG DE NANDO OLCINA

¿Qué tipo de dudas legales quieres resolver? En El Abogado Digital trato cuestiones relativas al Derecho de Internet y de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, así como aspectos relativos a contratación civil y/o mercantil, condiciones generales, constitución de empresas, cuestiones procesales y cualquier aspecto jurídico que os pueda suscitar interés en relación con vuestra startup o simplemente como usuarios de Internet



SENTENCIA DEL TJUE EN EL CASO SCHREMS: ¿FIN DEL “SAFE HARBOR”?

Autor: *Nando* / Fecha: *Oct 06* / Categorías: *Derecho Digital* / *24 Comentarios*



Siguientes pasos

- Céntrate en unos objetivos y alcánzalos.
- MIDE TUS PROGRESOS
- No caigas en la tentación de querer más y cargarte de objetivos innecesarios.
- Permítete descansar.
- Ten claros tus metas.
- Disfruta el presente.

Obj. Semestre 1 2018



- Consolidar el servicio Growth Up 1
- Conseguir un 100 de satisfacción de los clientes 1
- Realizar una planificación de lanzamiento de infoproductos
- Conseguir ingresos (reserva) que cubran 5 meses sin facturar 1
- Potenciar marca personal 1
- Dejar de fumar 1

Conclusiones finales ...

- Existe una forma de construirnos el estilo de vida que queremos llevar a través del emprendimiento.
- La seguridad de un empleo estable es falsa. La inseguridad de un emprendimiento también.
- Para convertirnos en emprendedores digitales debemos adquirir capacidades (mindset).
- Podemos empezar a emprender sin perder la seguridad de ahora, pero requiere esfuerzo.
- Es posible construir un servicio y monetizar nuestra pasión, siempre que esta resuelva problemas o aporte un gran valor a los demás.
- Debemos empezar consiguiendo un cliente y madurando nuestro producto o servicio.
- Construiremos un PMV (Producto mínimo viable) y lo maduraremos y perfeccionaremos.



A man with a long, curly beard and hair, shirtless, is sitting on a large log in a tropical setting. He is looking down and to the right. The background shows a beach with palm trees and the ocean. The text "SI NO MUERES, LLEGAS A TIERRA" is overlaid in white, bold, sans-serif font across the center of the image.

SI NO MUERES, LLEGAS A TIERRA

Cómo convertirse en un emprendedor digital

Gracias

 #talleresCECARM

Víctor Campuzano | @vicampuzano | vicampuzano.com

