



# MI MODELO DE EMPRESA CREADORA

## ► ¿QUÉ QUIERO? ¿POR QUÉ LO HAGO? ¿POR QUÉ NECESITO CREAR?

- Este negocio/crear me motiva (mueve) y me hace feliz porque...
  - Es mi manera de expresarme, de comunicarme más allá de las palabras
  - Me permite comunicar un mensaje que para mí es importante.
  - ¿Cuál es mi causa?
  - ¿Qué beneficios me aporta a mí?
  - ¿Le aporta algún tipo de beneficio a otras personas también? ¿Puedo mejorar su vida?
- ¿Eso me causa felicidad a mí?
- Ayudo a personas, planeta, animales...
  - Ayudo a salvar el planeta con proyectos de sostenibilidad.
  - Ayudo a un colectivo por motivos solidarios.
  - Quiero mejorar la sociedad, cambiar la política.
  - ¿Por qué quiero hacer un negocio de mi talento?
  - Puedo mantener un estilo de vida y compartirlo.
  - A parte de las necesidades básicas de la pirámide de Maslow te aporta otras tan importantes como:
    - Comfort y estabilidad (física y/o emocional)
    - Sensación de aventura y cosas nuevas
    - Significado y sentido a tu vida
    - Amor y conexión con algo o con alguien o un colectivo
    - Sentir que creces y evolucionas
    - Contribución al mundo y la sociedad en la que vives, dejar un legado
    - ...

## ► ¿QUÉ ME HACE ESPECIAL? ¿QUÉ ME HACE ESPECIAL A MÍ Y ME DIFERENCIA? ¿Y A MIS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS? ¿QUÉ EXPERIENCIAS HAGO VIVIR?

### Qué me hace especial a mí, a mi persona

- ¿Cómo soy? ¿Cuál es mi huella de identidad? ¿Qué pongo de mí en mi negocio? ¿y en mis productos y/o servicios?
- Mis actitudes, aptitudes, competencias profesionales, virtudes, cualidades, habilidades, capacidades...
- ¿Cuáles son mis talentos naturales? ¿En qué destaco? Aquello que me sale casi sin querer, sin esfuerzo.
- ¿Qué me pide la gente cuando me pide ayuda?
- De todos los trabajos que has tenido ¿qué es lo que se me daba bien aunque no me gustara mucho y qué hacía fácilmente y me encantaba y podía repetir sin cansarme?
- ¿Cuáles son mis fortalezas? ¿Y mis puntos débiles?
- ¿Cuáles creen que son mi pareja, familia, amigos y compañeros actuales y pasados de trabajo?
- ¿Qué dice de mí persona la gente que me compra? (de ti no te tu negocio o producto/servicio) ¿Y qué te gustaría que dijeran de ti? ¿Tiene ya tu negocio esas características?
- ¿Cuál es el mejor cumplido que te han hecho y el trabajo que más te ha gustado? ¿Qué otros cum-



plidos te gustaría recibir?

- ¿Por qué cosa o valor quieres ser reconocido? ¿Qué te gustaría que resaltara de ti un periodista después de una entrevista?
- ¿Qué problemas resuelves? ¿En cuáles en concreto eres especialmente resolutivo?
- ¿De qué proyectos estás más orgulloso? ¿Cuáles te gusta más realizar?
- ¿Disfrutas más trabajando en solitario o en equipo? ¿Te gusta hacerlo todo tú solo desde principio hasta el fin, o hay partes que prefieres delegar?
- ¿Por encargo o de diseño propio? ¿Prefieres los proyectos cortos o los de larga duración?

### **Qué me hace especial a mí y a mi negocio y producto/servicio**

- ¿Cuál es el cumplido que han dicho de ti y tu trabajo que más te ha gustado?
- ¿Cuáles son mis valores? Lo que valoro en las personas y los negocios y yo también tengo: honestidad, sostenibilidad, durabilidad, diseño, belleza, amor, romper esquemas...  
¿Por qué cosa o valor quieres ser reconocido y hacerte popular?
- ¿Y mis principios? ¿Qué reglas o preceptos necesitas respetar para tener la conciencia tranquila?
- ¿Cuáles son las características de mi producto y/o servicio? Los puntos fuertes y débiles de mi producto y/o servicio y de mi empresa. ¿Qué dice la gente que compra o lleva mis creaciones o qué te gustaría que dijeran?
- ¿En qué crees que eres realmente bueno?
- Tú como cliente ¿Qué valoras en un producto o servicio? ¿Y de su creador o empresa? ¿Qué esperas de la atención que recibes?...

### **► ¿QUIÉN ES Y CÓMO ES MI CLIENTE-AMIGO? ¿DÓNDE ESTÁ MI TRIBU?**

- ¿Es hombre o mujer? ¿ambos?
- ¿Qué edad tiene?
- Nivel de estudios
- ¿Cuál es su poder adquisitivo? Situación económica
- ¿A qué se dedica? Escribe 3 profesiones a las que podría dedicarse
- ¿Soltero o con pareja? ¿Qué tipo de pareja? ¿Tiene hijos?
- Situación geográfica. ¿Dónde vive? ¿En una ciudad grande o pequeña, un pueblo...?
- ¿Cómo es su vivienda? ¿Piso o casa? ¿Qué tipo de muebles hay en su hogar? Muebles, objetos... ¿De qué estilo y materiales?
- ¿Qué es lo que más utiliza en su día a día? ¿Qué cosas u objetos utiliza mucho?
- ¿Qué tipo de productos compra? Productos bio, sostenibles, de cosmética, salud, interiorismo...
- ¿En cuáles se gasta más dinero porque los valora más y no le importa pagar su precio? Ropa, tecnología, muebles, libros... Productos bio, sostenibles, innovadores, clásicos y duraderos..
- ¿Cómo se divierte? ¿Qué actividades de ocio practica entre semana?
- ¿Dónde se va de fin de semana? ¿Y de vacaciones?
- ¿Por qué compra? ¿Es siempre para consumo propio o le gusta hacer regalos y compartir?
- ¿Cuándo compra? ¿Suele hacerlo en momentos especiales del año? ¿improvisa?
- ¿Dónde compra? ¿En centros comerciales o en pequeñas tiendas? ¿Online o presencialmente? ¿Por qué compra en estos sitios: por comodidad, por la atención, porque encuentra de todo en el mismo lugar, porque son especialistas...
- ¿Le importa la atención al cliente que le dan? ¿Y la atención postventa del producto o servicio?
- ¿Valora los detalles? ¿Influyen en su decisión de compra? El packaging, la bolsa, un regalo extra...



- ¿Cómo se mantiene informado? ¿Qué tipo de información consume? Televisión, radio, revistas, periódicos, magazines... Lee online? Magazines, portales, blogs, redes sociales... ¿le gustan los vídeos?
- ¿En qué basa sus decisiones de compra? ¿Busca recomendaciones? ¿De quién? ¿Qué le dicen las personas que más le influyen?
- ¿Qué ve en su entorno? Entre sus amigos, familia, compañeros de trabajo... ¿Qué compran ellos? ¿Compran lo mismo que él/lla? ¿Comparten gustos o tiene aficiones que solo comparte con determinada gente?
- ¿Le gusta informarse sobre el producto o servicio antes de comprarlo o sigue impulsos?
- ¿Guarda recortes o imágenes de objetos para el día que pueda comprarlos?
  
- ¿Qué siente cuando adquiere un producto o servicio? ¿Qué necesita que le aporte consciente o inconscientemente? Felicidad, conciencia tranquila, coherencia, bueno para su salud, le da seguridad...
- ¿Qué piensa? ¿Qué siente? ¿Qué preocupaciones e inquietudes tiene? ¿Cuáles son sus aspiraciones en esta vida o su medida del éxito? ¿Qué les gustaría ser o tener? Sus deseos, sueños y anhelos...
- ¿Cuáles son sus miedos, frustraciones, obstáculos? ¿Qué productos/servicios se los alivian?
- ¿Qué resultados espera? A nivel práctico, funcional, anímico...

### ► **¿QUÉ APORTO A MI CLIENTE?**

**¿cómo/en qué mejoro su vida? ¿cuáles son los beneficios que obtendrá al comprar lo que vendo? ¿le alivio algún problema o frustración?**

- ¿Qué apporto a su vida o negocio? ¿Qué será mejor si compran mi producto y/o servicio?
- ¿Al usar o experimentar mis productos y/o servicios le hago más feliz? ¿Se sentirá mejor al comprarlo y utilizarlo y sentir sus efectos?
- ¿Cambiará en algo su vida?
- ¿Hago que su día a día sea más cómodo y agradable?
- ¿Le alivio alguna frustración? ¿Le soluciono algún problema práctico, físico o emocional?
- ¿Gana en salud física o mental? ¿Hará que sienta su conciencia tranquila o que es coherente con su manera de pensar?
- ¿Puedes aliviar sus preocupaciones? ¿Le dará seguridad? ¿De qué tipo?
- ¿Le hago ganar tiempo o dinero?
- ¿Tendrá un efecto inmediato y/o duradero?
- ¿Disfrutarán compartiendo tu producto o servicio con otros? ¿Si lo usa en compañía será mejor que solo? ¿Hago que sus momentos con amigos y familia sean más especiales? ¿Tendrá algún efecto sobre ellos?
- ¿Sentirá que pertenece a un grupo más grande que él y que cambiará algo en el mundo con su gesto?
- ¿Qué le dirán a sus amigos y familiares sobre su experiencia?
  
- Tú como cliente...  
¿Qué buscas en un producto o servicio, en qué te ayuda, qué te soluciona...?  
¿Qué valoras a la hora de tomar una decisión de compra?...



## ► MIS FUENTES DE INGRESOS.

¿cuáles y cómo son mis productos y/o servicios? ¿también tengo ingresos pasivos?

- ¿Quiero vender materias primas, kits o productos acabados?
- ¿Quiero ofrecer mis servicios de creación por encargo?
- ¿Imparto clases o talleres? ¿Formación presencial y/o online?
- Ingresos pasivos: libros, ebooks...
- Otros ingresos: compartir espacio, alquiler herramientas...
- ¿Proyectos por encargo y/o diseño propio?
- ¿Proyectos cortos o los de larga duración?
- ...

## ► MI INFRAESTRUCTURA

¿con qué debo contar para que todo funcione?

- Espacio físico: taller, tienda...
- Tecnología: ordenador, impresora, software...
- Materiales
- Herramientas
- Maquinaria: hornos, máquina de coser, troqueladora...
- Otros: mesas, sillas, pizarra...
- ...

## ► ¿CON QUIÉN HAGO EQUIPO?

Proveedores, colaboradores, personal interno, personal externo...

- ¿Disfrutas más trabajando en solitario o en equipo?
- ¿Te gusta hacerlo todo tú solo desde principio a fin o hay partes que prefieres no hacer y delegar?
- ¿Te cuesta tomar decisiones difíciles solo o prefieres compartir este momento con uno o más socios?
- ¿Sabes cómo quieres las cosas y prefieres dirigir solo pero trabajar con un equipo o colaboradores puntuales?
- ...

## ► ¿CÓMO ME COMUNICO CON MI CLIENTE?

¿cómo llego a mis clientes y cómo les hablo?

- Imagen corporativa gráfica y visual: gráficos, fotos, audio, vídeo
- Copy y storyteller, mis textos y la manera de comunicarme
- Papelería: tarjeta, papel de carta, facturas...
- Tarjetones, folletos, postales...
- Paquetería y bolsas
- Página web
- Redes sociales
- Email marketing
- Notas de prensa
- Medios de comunicación online y offline
- Participación en eventos
- ...



## ► **¿CUÁLES SON MIS CANALES DE VENTA?**

**¿a través de qué / quién vendo?**

- Ferias
- Mercados
- Redes sociales
- Tienda online
- Market places online
- Portales de venta online
- Tienda-taller
- Tienda
- Tiendas intermediarias
- Galería de arte
- Pop-ups
- ...

## ► **LIBRO DE ESTILO VISUAL DE MI UNIVERSO Y TRIBU.**

**¿cómo es? ¿qué cosas me gustan y se traducen en mis creaciones?**

- Colores
- Formas
- Texturas
- Lugares
- Personas
- Objetos
- ...