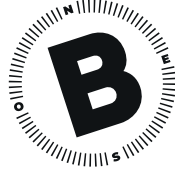


Semana 4

VALOR

Actitud jefa.



Monetizá tu talento

Recap de lo que vimos.

Buen lunes, ¿cómo estás?

¡Última semana de valor antes de un recreo activo, que vendrá la próxima semana!

Por eso te adjuntamos las ideas principales de la charla de las speakers. Y algunas preguntas con las que me gustaría que trabajaras para capitalizar este mes.

Para arrancar, vamos de nuevo: ¿cuál es tu talento?

Lo venimos compartiendo de miles de maneras posibles, le llamamos habilidades, le llamamos herramientas, le llamamos superpoder, le llamamos "porotos" la última semana (respecto a lo que hiciste bien). Sin embargo, son todas "cinceladas" del talento, maneras de perfilar cada vez mejor cuál es tu huella única e irrepetible, y cuál es tu impacto en los otros.

Mi talento (en qué sos buena):

.....

.....

.....

.....

El producto

Hay algo poderoso en vernos a nosotras mismas como EL PRODUCTO, porque eso ayuda a despersonalizar y salirnos de la lógica #lohagodeonda. La clave es entender el impacto que genera nuestro talento en los otros, ya sea convertido en servicio o en un producto tangible.

Mi impacto:

.....

.....

.....

.....



Incluso si estás hasta la coronilla de la corpo, vos sos un producto de ese sistema y eso también tiene valor. Entonces, qué valor agregado sumás a esa empresa y también fuera de ella, es una buena pregunta para hacernos. Si estuviste en el zoom de speaker tuvimos dos casos que pueden ser referencias.



Caso de Sol: que tiene un productazo para la tercera edad, pero que siente que “la gente no está acostumbrada a pagar por esto”, que justo venía de dar una charla llena de gente pero gratis.



Caso de Pau: que se dio cuenta que se la pasaba asesorando a personas para que ganaran más plata y no lo hacía para ella misma. Es decir, tiene un talento que inmediatamente genera un beneficio (rentabilizarse mejor) en los demás.

Entonces, fijate si podés identificar vos dónde se está filtrando tu convicción de monetizarte mejor.

- Estoy insegura, siento que tengo que probármelo a mi misma.
- Me siento “mala” si cobro por lo que hago.
- La verdad, no necesito la plata.
- Creo que mi producto no es rentable.
- No conozco el mercado, estoy un poco perdida.
- No me tomé el tiempo de identificar mi impacto.
- OTRO:

El multiple choice es para orientarte, pero -en serio- desarrollá un poco qué te frena.

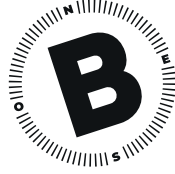
.....

.....

.....

.....

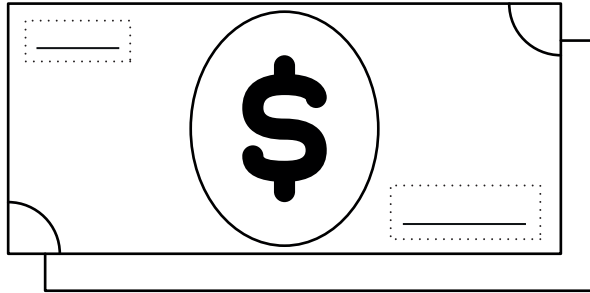
.....



Actitud jefa

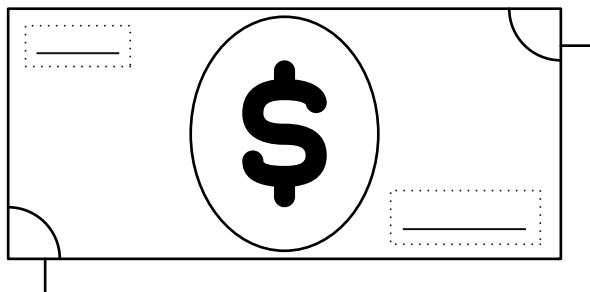
Esto es lo que quiero.

Ok, ahora pensá cuál es LA JUSTA PAGA para eso que ofrecés y que impacta en otros.



Check list

Agendate esta semana llamar a pares para identificar mejor tu mercado, para asesorarte sobre cuánto cobrar, chequéalo con otros, y volvé a este billete. ¿Cambió el monto?





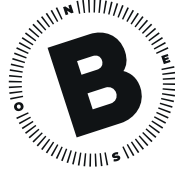
Referente de valor

No siempre somos todos los talentos que nos gustarían, está todo bien. El arte es que ya somos más que suficientes, sin embargo, me encantaría que pongas acá quién es tu referente e identifiques sus talentos y habilidades.

¿Cómo monetiza su talento?, ¿en qué formatos?, ¿qué idea innovadora puede sumarme?, ¿logró vivir de su sueño?, ¿genera mucho dinero?

Seguimos avanzando Buscadora, quiero que me cuentes el impacto que tuvo VALOR en tu vida, quiero que no la cuelgues, que lo apliques inmediatamente y si sos en tu grupo la ama de las finanzas, ayudes a otras, las empoderes, las saques de su zona de confort. Hay meses que nos transforman, y hay meses que transformamos a otras. El conocimiento en acción es la medicina para nuestras vidas y el mundo.

Te abrazo.



Mis apuntes

Algunas notas reminders.

Cómo monetizar nuestro talento

Speaker: Sabrina Landesman, psicóloga especialista en desarrollo profesional, y Eugenia Troncoso, coach de emprendedores.

1 · Ya tiene valor cómo somos: no hay que convertirse en otra cosa para ser vendible, ni monetizable. Lo que hay que ver es cómo cada una usa su talento para conseguir el objetivo y no desde cómo deberíamos ser. Abrazar quienes somos. ¿Qué es eso que nos hace únicas?

2 · Armar una lista sábana de cosas en las que somos buenas. Que sea una lista flexible que podamos completar frente a la acción. Cuando registramos algo en lo que somos buenas, anotamos, desde lo que somos y no desde lo que "tenemos que ser". Por ejemplo: "cerré una venta gracias a mi humor", ¡anotado!

3 · Hacerlo de onda vs. cobrar por nuestro trabajo: ¿cuántas veces sentimos que el hacerlo gratis está asociado a ser buenas? No somos una ONG, nuestra experiencia y trayectoria vale. Si no, fijate cómo hacer que en ese intercambio la ecuación dé positivo.

4 · Para poner precios o definir nuestro salario es clave informarnos: por ejemplo haciendo un estudio de mercado, saber cuánto se está cobrando, ¿estoy en precio?, ¿aporto un diferencial que no existe y por eso se monetiza mejor?, ¿tengo mis honorarios? Cuanta más información, más autoconfianza.

5 · Es importante hacer bien las cuentas: saber qué recursos vamos a necesitar, qué impuestos vamos a tener que pagar para no llevarnos sorpresas con la rentabilidad de nuestro negocio.

6 · Armar red de pares: para validar precios con gente que hace lo mismo que nosotras. Hay que salir de la lógica de competencia y entrar en una lógica de cooperación. Son aliados, no competencia.

7 · Desdramatizar el tema del dinero: a veces se vuelve un tema tabú, por eso es clave hablar de plata, poder preguntar presupuestos, cuánto ganamos, lo que queremos ganar, sin culpas.



8 · Arma un plan-estrategia en función de cuánto queremos ganar: qué estilo de vida queremos tener, cuánto queremos ganar, de qué modo lo quiero hacer. Es un buen punto de partida.

9 · Poder decir que “no” y “no darlo todo siempre”: administrar la demanda es clave para poder valorizar nuestro tiempo, y no “desperdiciar” nuestros recursos. Cada “no” define y potencia tu acción. No te drenes en dar de más.

10 · Indexá tus honorarios y precios (iespecialmente en este contexto!): a veces por miedo de que “se vaya un cliente”, mantenemos fijos los valores. Tomá el riesgo de hacerlo. Si tu aporte está generando un impacto, el cliente se queda. Si se va, quizás no era el indicado para nosotras.

11 · La justa paga: mantené este diálogo abierto con vos misma, nunca termina. Preguntate cuál es el intercambio correcto, cómo sentís esa oferta-demanda de manera justa, ¿sos bien pagada por lo que ofrecés?

12 · Identificar qué creencias y sesgos tenemos sobre el dinero: a veces las creencias familiares, como fuimos educados, los “mantras” que tenemos sobre ganar y administrar la plata pueden estar jugando a tu favor o en tu contra.

13 · Cuánto más vos sos, atraés la energía correcta: Por ejemplo, a veces uno piensa que en lo comercial hay que ser bueno “convenciendo”, pero en realidad si tenés talento para ser cercano, ser auténtico, cierran más efectivamente el negocio.

14 · Ir por el deseo: lo que más garpa es que no vayas “por lo que sos buena”, si no por lo que te calienta, lo que te mueve, lo que te hace vibrar alto. ¿Qué te hace sentir de esta forma? El deseo es revolucionario. Lo que movés en un aspecto de tu vida, impacta en la valoración 360.

15 · Bajar al papel: sí, se dijo, estos cuadernillos son una manera de frenar, de observarnos, de poner en valor quiénes somos, lo que hacemos. El papel ayuda a verlo, a materializarlo, volvé a los cuadernillos que te faltan. Levantá la mano, tiralo en el grupo, armá grupo de “estudio” para repasarlo con otras.

Hay mucho más material en el link del zoom que encontrás en Espacio Brújula. Espero que este resumen te sirva de ayuda memoria para atravesar esta última semana.