



PROGRAMA DE MARKETING Y NEGOCIOS PARA COACHES, CONSULTORES Y PROFESIONALES INDEPENDIENTES

Escuela de Política y Gobierno
Facultad de Ciencias Sociales
Depto. de Comunicación Publicitaria e Institucional

MONETIZA TU MAGIA

Cómo definir tu nicho de mercado, adquirir clientes y aumentar las ventas.

PRESENTACIÓN

En un mundo de vertiginosa transformación laboral es imprescindible ayudar a que cada vez más personas puedan desarrollar su espíritu emprendedor.

Desde esta perspectiva, la misión del programa es brindar las herramientas necesarias que faciliten a coaches, consultores y profesionales independientes ofrecer sus servicios en base a sus talentos, agregar valor a la sociedad y concretar el sueño de tener un trabajo que amen, en el que se sientan felices cada día, dentro de un marco de viabilidad económica.

Monetiza tu Magia propone desarrollar metódicamente los pasos para que los participantes puedan encontrar un negocio con propósito, sacar sus talentos de la transparencia, posicionarse y diferenciarse como oferta, encontrar sus clientes ideales, definir su propuesta de valor y su mensaje, establecer un modelo de negocio y crear una estrategia para ser oferta.

OBJETIVOS

- Encontrar un trabajo con propósito y definir qué es el éxito a nivel personal.
- Analizar y descubrir las habilidades innatas y adquiridas que pueden transformarse en oferta.
- Integrar la relación talento-negocio para crear propuestas de valor.
- Reforzar las habilidades diferenciadoras para definir el posicionamiento.
- Identificar los juicios y desafiar los miedos que entorpecen el crecimiento económico.
- Entender la relación entre los enemigos de la confianza y la audacia.
- Tener una mejor visión del potencial del negocio para desarrollar una actividad sustentable en el tiempo.
- Aprender a presupuestar y armar un plan de acción con objetivos medibles.
- Validar económicamente la oferta y la demanda.
- Crear la representación del arquetipo del cliente ideal mediante su avatar / persona.
- Construir un mensaje diferenciador basado en el talento propio, con la consiguiente definición de ideas fuerza.
- Establecer las bases para construir un método propio, que permita alcanzar un posicionamiento experto.
- Dar los primeros pasos accionables hacia monetizar la magia personal.

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Coaches, consultores y profesionales independientes que deseen desarrollar su negocio, posicionarse como expertos y diferenciarse de la competencia.

MÉTODO

El programa propone un método teórico-práctico basado en 6 módulos que forman un proceso que moviliza las habilidades emprendedoras.

- **Mentalidad:** desafiar juicios para crear una actitud proactiva.
- **Magia:** descubrir los talentos y todo lo que hace a cada emprendedor único, y definir un nicho de mercado para posicionarse como experto.
- **Mercado:** encontrar un mercado económicamente viable y sus clientes.
- **Mensaje:** articular el mensaje correcto para llegar al cliente ideal.
- **Modelo:** adoptar un modelo de negocio único que permita estructurar la oferta para servir al mercado.
- **Monetización:** establecer objetivos de negocios y de planificación.

CRONOGRAMA | CARGA HORARIA

Del 6 de agosto al 26 de septiembre

48 horas presenciales distribuidas en 8 semanas, con dos encuentros semanales de dos horas y media cada uno, lunes y miércoles en el horario de 19 a 21.30.*

* Todos los encuentros serán grabados en audio y subidos a la plataforma de aprendizaje online para que quienes eventualmente no hayan podido asistir puedan acceder al replay. De esta forma, no perderás ningún encuentro si estás de viaje o surge algún imprevisto en tu agenda.

INVERSIÓN TOTAL DEL PROGRAMA

\$ 8.500* (ocho mil quinientos pesos argentinos)

* Los alumnos y ex alumnos UCA tienen un descuento y el valor final del programa es de \$6.800. Es necesario acreditar la condición de alumno o ex alumno de UCA al efectuar el pago en la Universidad

Incluye las reuniones semanales presenciales y el login a la plataforma virtual. En la plataforma virtual tendrás acceso a todo el material del programa que incluye fichas de trabajo descargables, replays de encuentros y cursos / workshops de apoyo autogestionados.

PLAN DE ESTUDIOS

- | | |
|-------|---|
| Día 1 | Presentación, seteo de expectativas, introducción y metodología del programa
Presentación de profesores y ronda de presentaciones de alumnos.
Enemigos del Aprendizaje.
El método de las 6 Ms: Mentalidad, Magia, Mercado, Mensaje, Modelo y Monetización.
Explicación de la metodología de trabajo. |
| Día 2 | Mentalidad
Pensar como empleado Vs pensar como emprendedor
Enfrentar obstáculos. Matriz de prioridades.
Cómo establecer una mentalidad ganadora. |
| Día 3 | Mentalidad
Atravesar los miedos. Declaración de foco.
Enemigos de la confianza. Mentiras del impostor.
La audacia. |

MONETIZA TU MAGIA

- Día 4 **Magia**
Ikigai: la razón para vivir. Pasión, misión, vocación, profesión.
Posicionamiento y nicho de mercado: cómo construirlos.
La fórmula para alinear la magia con el nicho.
- Día 5 **Magia**
Sé tu propio demográfico.
Tu nicho factible. Construcción de nichos. La microsegmentación.
- Día 6 **Mercado**
¿Hay mercado para tu idea de negocio?
Cómo validar la demanda y la oferta. Mercado de prueba.
- Día 7 **Mercado**
Validar el tamaño del nicho y su capacidad de compra.
¿Quién es el cliente ideal?
La fórmula para crear tu elevator pitch, la frase que condensa tu posicionamiento como experto.
- Día 8 **Mensaje**
El Método del Círculo Dorado. El porqué de tu ser oferta como centro y motor del mensaje.
Cómo definir tu oferta en base a las necesidades del cliente, tu posicionamiento experto y tu magia. Alineación.
Problema, proceso, resultado.
- Día 9 **Mensaje**
La organización del mensaje. Cómo se articula la comunicación.
La estructura del mensaje macro. La propuesta de valor.
Las ideas fuerza. Creación de contenidos.
El poder de los testimonios.
- Día 10 **Modelo**
La creación del contexto y las etapas del método.
Del análisis de situación a la acción. Planificación y evaluación de resultados.
El desarrollo paso a paso y cómo definirlo.
- Día 11 **Modelo**
Estrategias de diferenciación y especialización. Proceso de creación total del método. Representación gráfica y el título.
- Día 12 **Modelo**
Las múltiples fuentes de ingreso según el modelo. La combinación de servicios. Ciclo de vida.
Cómo escalar el negocio. La expansión online.
- Día 13 **Monetización**
La trampa de vender horas. Cómo armar un programa o paquete de transformación.

- Día 14 **Monetización**
Cuánto cobrar.
El resultado vs el método. El costo de oportunidad.
Valor racional vs valor emocional.
- Día 15 **Monetización**
Cómo armar un plan de ingresos y ventas. Definición de objetivos de ingresos. Escenarios.
Del plan a la acción. El primer objetivo y su cumplimiento.
El seguimiento de los leads. Medir resultados.
- Día 16 **Herramientas y recursos online para gestionar pequeños negocios. Cierre.**

PROFESORES



GABU LÓPEZ

Licenciada en Publicidad por la Universidad del Salvador, es experta en marketing, comunicación y negocios digitales. Coach ontológico profesional certificada por Newfield Network, especializada en intervención estratégica con el método Tony Robbins. Trabajó en multinacionales como Disney, YPF y Yahoo, donde estuvo a cargo de marketing para Latinoamérica y mercado hispano de los Estados Unidos. Como empresaria y emprendedora, fundó 3 empresas y asesora a startups y compañías consolidadas que quieren hacer crecer sus negocios. Creadora del método Monetiza tu Magia, su misión es ayudarte a conectar con tu propósito para que vivas la vida que querés vivir, con independencia económica y libertad de acción.



AGUSTÍN PUENTE SOLARI

Licenciado en Publicidad por la Universidad del Salvador, es consultor en marketing, nuevos negocios y economía digital. Trabajó para empresas nacionales y multinacionales en los rubros de consumo masivo, semimasivo, entretenimiento y de contenidos segmentados. Fue docente en la Universidad Católica Argentina y la Cámara Argentina de Comercio. Fundó dos empresas, una vinculada al mercado editorial y de distribución de revistas, otra al rubro de marketing y publicidad. Actualmente dirige una consultora especializada en coaching para nuevos emprendimientos y asesora a empresas en la optimización de recursos comerciales y de comunicación.



LEANDRO PALACIOS COPELLO

Es MBA en Dirección de Marketing USAL- SUNY (The State University of New York). Licenciado en Publicidad, con cursos de Postgrado de especialización en Trademarketing (Consejo de Ciencias Económicas) y Retail (IAE).

Titular de la agencia de marketing y comunicación Glenn!Palacios, con 20 años de experiencia en marcas de consumo masivo.

Profesor universitario en varias casas de estudio, dicta seminarios sobre la materia en el país y el exterior.

BIBLIOGRAFÍA

Ávalos, Tito. *Lealtad a la Marca*. Editorial Planeta. Argentina. 2018.

Buckingham, Marcus & Clifton, Donald O. *Now, Discover Your Strengths*. Simon & Schuster. Estados Unidos. 2001

Covey, Stephen. *Los 7 Hábitos De La Gente Altamente Efectiva*. Paidós. Argentina. 2015

Chernev, Alexander. *Strategic Marketing Management*. Cerebellum Press. Estados Unidos. 2016.

Dinsmore, Scott. *Cómo Encontrar Un Trabajo Que Ames*. TED Talks. 2012. Video disponible en español en sitio web
<https://www.ted.com/talks/scott_dinsmore_how_to_find_work_you_love>

Echeverría, Rafael. *Ontología Del Lenguaje*. Comunicaciones Noreste. Chile. 1994.

García, Héctor & Miralles, Francese. *Ikigai*. Urano. España. 2014.

Godin, Seth. *Purple Cow. Transform Your Business Being Remarkable*. Penguin Group. Estados Unidos. 2003.

Hieatt, David. *Do Purpose. Why Brands With A Purpose Do Better And Matter More*. To Do Book Company. Estados Unidos. 2014.

Kotler, Philip & Bloom, Paul & Hayes, Thomas. *El Marketing de Servicios Profesionales*. Paidós. Argentina. 2004.

Luna, Elle. *The Crossroads Of Should And Must. Find And Follow Your Passion.* Workman Publishing. Estados Unidos. 2015

Markova, Dawna & McArthur, Angie. *Collaborative Intelligence: Thinking with People Who Think Differently.* Random House. Estados Unidos. 2015.

Mauborgne, Rene. *La Estrategia del Océano Azul.* Harvard Business Review Press. Estados Unidos. 2017

Misner, Ivan & Donovan, Michelle, *The 29% Solution: 52 Weekly Networking Success Strategies.* Greenleaf Group Book Press. Estados Unidos. 2008.

Olalla, Julio. *La gratitud, la tristeza, la ternura y la audacia.* FICOP. 2017. Paper disponible en sitio web
<<http://www.ficop.org/bibliotecaficop/166-la-gratitud-la-tristeza-la-ternura-y-la-audacia>>

Ries, Al & Trout, Jack. *Positioning. The Battle For Your Mind.* McGraw - Hill. Estados Unidos. 2001

Ries, Eric. *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses.* Crown Publishing Company. Estados Unidos. 2011

Ritt, Michael J. Jr. *Las Claves del Pensamiento Positivo.* Plaza & Janes Editores, S.A. España. 1998.

Sinek, Simon. *Cómo Los Grandes Líderes Inspiran A La Acción.* TED Talks. 2009. Video disponible en español en sitio web
<https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action>

Sinek, Simon. *Start With Why: How Great Leaders Inspire Everyone To Take Action.* Penguin Group. Estados Unidos. 2009

Tasner, Paul. *Cómo Me Convertí En Emprendedor A Los 66 Años.* TED Talks. 2017. Video disponible en español en sitio web
<https://www.ted.com/talks/paul_tasner_how_i_became_an_entrepreneur_at_66>