

Define tu Propósito (Presentación: Diapositiva "Mi Propósito es más que un sueño")

🌟 **Paso 1: Escribe tu sueño profesional/emprendimiento. "Mi Propósito es más que un sueño, es poner nuestro sueño en acción".**

Justificación del taller (texto exacto): "Ante situaciones de stress diario y complejidades... nos lleva a desmotivación, baja autoestima. Identificar objetivos, apalancarnos en fortalezas, descubrir talentos ocultos".

Tu propósito: "Ayudo a _____ a _____ mediante _____"

Ejemplo LAB IQes: "Potenciar inteligencia emocional/cognitiva/social de niños vía juegos neurodidácticos".

Tip: "Pensar Estratégicamente: Visualizar el futuro, comprender el presente, definir acciones".

Análisis FODA Personal (Presentación: Metodología FODA completa)

 **Paso 2: Matriz exacta de la presentación.**

FORTALEZAS ✅ <i>(Características internas que distinguen, bajo tu control)</i>	DEBILIDADES ⚠️ <i>(Deficiencias internas controlables que limitan éxito)</i>	OPORTUNIDADES 🌍 <i>(Factores externos positivos explotables)</i>	AMENAZAS ☹️ <i>(Factores externos negativos incontrolables)</i>
- Experiencia neuropsicología 📄	- Falta plataforma digital 📄	- Demanda educación online 📄	- Competencia saturada 📄
1. _____	1. _____	1. _____	1. _____
2. _____	2. _____	2. _____	2. _____

Tip FODA (texto presentación): "Convertir debilidades en fortalezas".

Genera Estrategias (Presentación: "Plan de Acción" tabla exacta)

 **Paso 3: Tabla idéntica a presentación.**

ESTRATEGIA	PRIORIZA (1 al 3)	CRONOGRAMA	Inicio	Fin
1. Consolidar equipo trabajo	3	⌚	Hoy	Julio
2. Estrategias atención cliente	2	⌚	Mayo	Julio
3. Plataforma digital	3	⌚	Hoy	Mayo
TU 1: _____	—	_____	—	—
TU 2: _____	—	_____	—	—

Creatividad: "Pensar Fuera de la caja" (riddles: 2 padres+2 hijos=3 peces; paracaídas).

Propuesta de Valor (Presentación: Parte II - 8 puntos exactos)

 **Paso 4: Preguntas literales Parte II:**

1. ¿Cuál es la necesidad que intentas resolver? _____
2. ¿Qué entregas a tu cliente? _____ ⌚
3. ¿Qué satisface a tu cliente? _____
4. ¿En qué te diferencias? (Nombra competidores similares) _____
5. ¿Nombre de tu emprendimiento? _____
6. ¿Quiénes son tus clientes? (Segmentación) _____
7. ¿Colaboradores/aliados? _____
8. ¿Objetivos Desarrollo Sostenibles? _____

Ejemplo Aprende Más: "Innovador (neurodidáctica), Preventivo, Integral (casa-escuela-centro)".

Sistematiza Experiencia (Presentación: Servicios Aprende Más)



aprende más

Paso 5: Productos escalables del contenido:^[1]

MÓDULO	CONTENIDO (de presentación)	FORMATO	PRECIO
1. Evaluación integral 360°	Detectar fortalezas/puntos mejora niños ^[1]	Asesoría Zoom	\$_____
2. Planes personalizados	Integran casa-colegio-centro ^[1]	Curso 6 semanas	\$_____
3. Talleres psicoeducativos	Para padres/maestros ^[1]	Online grupal	\$_____
TU 1: _____	_____	_____	\$_____

Paquete: "LAB IQes Online: Neurodesarrollo 8 semanas".

Storytelling y Elevator Pitch (Presentación: Puntos 4 y 6)

Paso 6: Comunicación exacta:

Storytelling ("Inspira, cuenta tu historia"):

Acto 1: Problema: "Stress diario, frustración por metas"

Acto 2: Transformación: "Dra. Sybil Caballero: Pionera e-learning neuropsicología, LAB IQes"

Acto 3: Llamado: "¡Agenda evaluación! aprendemasonline.com"

Tu historia (150 palabras): _____

Elevator Pitch ("Medios comunicación: Qué decir para que compren"):

"Soy [nombre], [credenciales Sybil]. Ayudo a [padres] con [neurodesarrollo] vía [LAB IQes]. Diferente: [juego+neurodidáctica]. ¡WhatsApp +58 4241581838!"

Tu pitch: _____

Consigue Primeros Clientes (Estrategia + Presentación)

Paso 7: Plan 5 clientes semana 1:

7.1 Perfil: "Padres Caracas, niños 4-12 años, dificultades aprendizaje"

7.2 Red propia: Contacta 10 WhatsApp hoy (como +58 4241581838 Aprende Más)

Av. Venezuela, Edificio Venezuela, piso 8, ofc. 84.
El Rosal. Chacao. Caracas, Venezuela. Teléfono: +58
424 1581838
 Plus45bienestar@gmail.com
www.plus45well.com plus45bienestar





aprende más

7.3 Lead magnet: "Ebook: 5 juegos neurodidácticos gratis"

7.4 Alianzas: Escuelas/maestros (Aprende Más modelo)

7.5 Launch: 50% descuento primeros 5^[3]

ACCIÓN	HOY	META
1. 10 WhatsApp	<input checked="" type="checkbox"/>	2 citas
2. Post IG tips	<input checked="" type="checkbox"/>	20 leads
3. 2 alianzas	<input type="checkbox"/>	3 ref

Monetización Final (Presentación: Punto 8 exacto)

Paso 8: Cálculo literal:^[1]

¿Cuánto pagará cliente? \$ _____

¿Con cuánto vives/mes? \$ _____

¿Cuántos clientes necesitas? _____

Producto final: Idea: _____ / Sistematización: _____ / Propósito: _____

Lanza hoy: MVP + cronograma FODA + WhatsApp Aprende Más.

¡Guía completa! Copia, llena, ejecuta .

1. <https://aplimedia.com/conseguir-los-primeros-clientes/>
2. <https://www.bastidafarina.com/post/conseguir-clientes-formacion-online>