

WORKBOOK

Los Action Items del Libro





WORKBOOK

ACTION ITEM 1 **Tu diferenciador WOW**

¿Cuáles son aquellas cosas o actividades para las que tengo un talento especial?

¿Cuáles son aquellas cosas que me apasionan, donde se pasa el tiempo sin sentirlo porque me encanta?

¿En cuál de estas dos listas veo puntos de encuentro?

¿Cuál de mis talentos también me apasiona?

¿Cómo lo puedo “empaquetar” para que sea mi gran diferenciador?

¿Cuál es? ¿Qué puedes hacer mejor que nadie y que además te encanta hacer?

**Recuerda que nadie ha vivido exactamente la misma vida que tú.
Tu historia de vida, tu experiencia, tus gustos y tus talentos son
ese punto diferenciador que hay que mostrar al mundo.**



WORKBOOK

ACTION ITEM 2 Inscríbete YA

Para ideas creativas en general:

www.trendwatching.com

www.mashable.com

www.coolhunting.com

www.thecoolhunter.net

www.sethgodin.com

www.informabt1.com

www.thewowu.com

Para ideas creativas para eventos especiales:

www.cecinyork.com

www.specialevents.com

www.bizbash.com

www.prestonbailey.com

www.colincowie.com



WORKBOOK

ACTION ITEM 3 Idea WOW

1. Concepto de la Idea o Momento WOW

2. ¿Qué experiencia vivirá nuestro usuario? ¿qué va a sentir, pensar, hacer?

3. ¿Qué escenarios o insumos requieren?

4. ¿Tiene alguno de estos elementos? Originalidad, Memorabilidad, Emotividad, Elemento Sorpresa o Sensorial.



WORKBOOK

ACTION ITEM 4

Plan de Negocios con Propósito

VISIÓN GENERAL

Mi empresa se llama:

La historia que mi empresa cuenta es:

¿Qué vendemos? ¿cómo lo vendemos? ¿cuál es mi modelo de negocios?

¿Quién nos va a comprar? ¿dónde está?

¿Cuál es mi diferenciador WOW?

¿Cuál es mi diferenciador WOW?

¿Qué experiencia tiene el usuario con mi marca? ¿qué siente, piensa, hace?

¿Cómo puede mi empresa hacer una diferencia? ¿a quién ayudo? ¿cómo le ayudo?



WORKBOOK

GANANDO BIEN

¿Cuánto vamos a cobrar?

¿Cuánto quiero vender?

¿Cómo nos van a pagar?

¿Quién más gana en mis proyectos?

PASANDO LA VOZ

¿Cómo se van a enterar de mi?

¿Cuál es el mensaje a comunicar?

¿Cómo puedo tener prospectos referenciados?

ÉXITO

Este proyecto o empresa se considera exitosa cuando alcancemos las siguientes metas:

Número de clientes

Tipo de clientes

Ingresos esperados

Trascendencia de los proyectos

(o alguna otra métrica)



WORKBOOK

ACTION ITEM 5 **Mis Regalas Personales**

Estas son las nuevas reglas que funcionan para mí, y que me permiten tener una vida en plenitud.

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____
- 4.- _____
- 5.- _____
- 6.- _____
- 7.- _____
- 8.- _____
- 9.- _____
- 10.- _____



WORKBOOK

ACTION ITEM 6

Contrato para el Éxito Personal

Escribe en tiempo presente las cosas que te hacen sentir plen@, y por lo tanto exitos@. Mientras más concreto mejor.

Yo _____ me siento exitos@ porque:

Quando lo necesite, recordaré que esto es lo realmente importante para MI.