



CREA UNA

Comunidad

ENTORNO A TU MARCA

ya emprendedora

En este cuadernillo encontrarás los ejercicios que irás haciendo en el curso Crea una Comunidad entorno a tu marca, para que puedas poner en práctica todo lo que vayas aprendiendo.

Te recomiendo que, si puedes, lo imprimas (no hay nada como el papel y el boli para inspirarnos y encontrar respuestas), pero si no puedes ¡no te preocupes! Puedes rellenarlo directamente en este cuadernillo de forma digital :)

¿Lista? ¡Empezamos!

*yo emprendedora*

# PRESENTACIÓN



¡Hola! soy Laura Urzaiz, la fundadora de Yo Emprendedora. He querido lanzarme haciendo el primer curso del Club porque llevo mucho tiempo queriendo compartir todo lo que he aprendido en los últimos

21 meses sobre creación de comunidades (sí, sí, Yo Emprendedora ya tiene casi 2 añitos).

Cuando empecé Yo Emprendedora en junio de 2018, no me conocía nadie en este mundillo. Venía de emprender en otros proyectos que nada tenían que ver con esto (web de afiliación, plataforma digital de descuentos...) y lo cierto es que tampoco sabía cómo iba a profesionalizarlo. Lo único que tenía claro es que, en esta ocasión, quería crear una comunidad.

*yo emprendedora*

## CREA TU COMUNIDAD DESDE CERO

Porque, como miembro de otras comunidades, había visto el valor que tenía y lo mucho que me podía aportar, tanto a nivel personal como profesional.

Y ahí es donde he puesto todo mi foco desde el principio, en crear y crecer esta comunidad.

No te exagero si te digo que es la mejor decisión de negocios que jamás he tomado. Y por eso quiero animarte a ti a hacer lo mismo.

No importa el sector ni el tipo de negocio que tengas, ¡existen comunidades incluso en los nichos más frikis que te puedas imaginar!

Espero que te guste todo lo que voy a compartir contigo, y que te sirva para crear una comunidad fuerte y bonita entorno a tu marca.

*yo emprendedora*

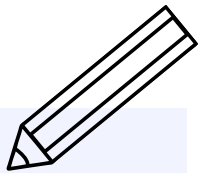
1

## EMPEZANDO POR LAS BASES

Crear una comunidad no se hace de la noche a la mañana, requiere mucho tiempo, dedicación y esfuerzo. Y para empezar la casa con unas bases sólidas e ir avanzando en el camino correcto, es fundamental que:

### 1. DEFINAS TU PARA QUÉ

¿Qué te va a aportar a ti, y que le va a aportar a tus seguidores formar parte de tu comunidad?

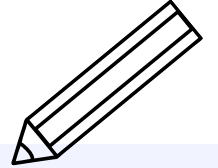


*yo emprendedora*

1

## EMPEZANDO POR LAS BASES

¿Qué es eso que te define, te hace especial y te diferencia?



Pide a 3 personas de tu entorno cercano que te digan 5 adjetivos positivos que te caracterizan:

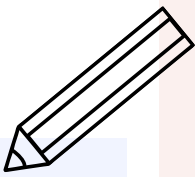
*yo emprendedora*

1

## EMPEZANDO POR LAS BASES

### 2. LIDERA TU COMUNIDAD

¿Cómo quieres liderar tu comunidad? ¿Qué relación quieres tener con los miembros? ¿Cómo quieres que te vean desde fuera? ¿Qué impresión quieres causar? ¿Qué huella quieres dejar?



*yo emprendedora*

## 2

## MÁS QUE SEGUIDORES

Nosotras no queremos simplemente tener muchos seguidores en Instagram, eso no se traduce ni en comunidad ni en ventas. Lo que tenemos que buscar es tener una **CONEXIÓN EMOCIONAL** con ellos, y para ello amiga mía, tenemos que hacer los deberes y tener muy claro lo siguiente:

### 1. DEFINE A TU MIEMBRO IDEAL

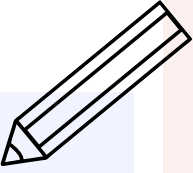
- Visualiza a tu cliente ideal y escribe cómo es físicamente, emocionalmente, situación actual, miedos...

*yo emprendedora*



2

## MÁS QUE SEGUIDORES



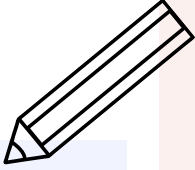
- Escribe las 10 cosas más importantes para esta persona:

*yo emprendedora*

# 2

## MÁS QUE SEGUIDORES

- ¿Qué le puedes aportar para mejorar significativamente su vida?



### 2. ROMPE EL HIELO

- Escribe ideas para mostrar tu faceta más personal:

*yo emprendedora*

3

## APORTA VALOR CON TU CONTENIDO

Para empezar a atraer a tu comunidad, es indispensable ofrecer contenido de valor (antes de cualquier venta). Si lo haces, te posicionarás automáticamente por delante del 90% de tu competencia, ¿merece la pena no?

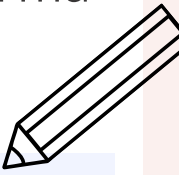
Para que el contenido que compartas te ayude a crear tu comunidad, ten muy presente lo siguiente:

1. Sé constante y no falles a tus citas.
2. Crea siempre con el foco en tu comunidad, pensando en su situación, sus deseos y cómo les puedes aportar valor.
3. Comprométete a dar lo mejor de ti cada vez que crees contenido gratuito.

3

## APORTA VALOR CON TU CONTENIDO

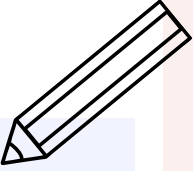
- Elige el canal por que el vas a compartir valor, de forma regular:



- Traza un plan de acción de contenido. ¿Cada cuánto vas a publicar? ¿Vas a hacerlo sola o con invitados? ¿Cómo vas a hacer que tu contenido llegue a tus clientes potenciales?...

3

## APORTA VALOR CON TU CONTENIDO



*yo emprendedora*

## 4 DE SEGUIDORES A COMUNIDAD

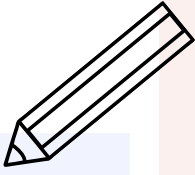
Compartir contenido de valor es un factor esencial para crear una comunidad, pero no el único. Digamos que, si lo hacemos, conseguiremos seguidores y audiencias con mayor engagement, pero si realmente queremos una comunidad, tenemos que ir un paso más allá.

### 1. CO-CREA

- Piensa en formas en las que puedes involucrar a tu comunidad. No tienes que ir tan lejos como Lego (ejemplo del curso). Puedes, por ejemplo, preguntarles qué contenido quieren que compartas o ponerles 2 opciones de portadas de podcast para que elijan la que más les gusta.

4

## DE SEGUIDORES A COMUNIDAD



Empty light blue rectangular area for notes or content.

### 2. BEHIND THE SCENES

- ¿Cómo puedes mostrar el behind the scense de tu comunidad? ¿Y qué NO quieres mostrar?

Empty light blue rectangular area for notes or content.

*yo emprendedora*

# 5

## DA UN PASO MÁS ALLÁ

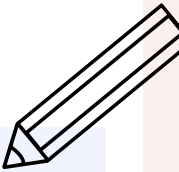
### 1. CREA RETOS

Los retos son una forma excelente de atraer nuevos miembros a tu comunidad, aumentar tu lista de suscriptores y nutrir la comunidad que ya tienes.

Pasos para crear un reto:

#### Establece las bases del reto

¿A quién va dirigido? ¿Qué problema soluciona? ¿Cómo mejoraría su vida si lo cumplen?



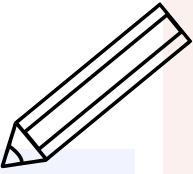


5

## DA UN PASO MÁS ALLÁ

### Creación del reto

Nombre, duración y estructura del reto:



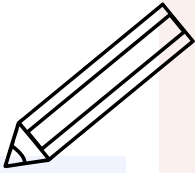
*yo emprendedora*

5

## DA UN PASO MÁS ALLÁ

### Promociona tu reto

¿Cómo vas a crear expectación? ¿Dónde lo vas a compartir? ¿Vas a promocionarlo?



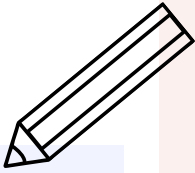
*yo emprendedora*

5

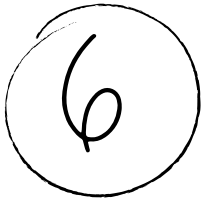
## DA UN PASO MÁS ALLÁ

### 1. CREA EXPERIENCIAS

Determina cómo juntar a tus miembros, de modo presencial u online, y cómo hacer que estas experiencias sean especiales y memorables.



*yo emprendedora*



## VENDE SIN MIEDO

Nuestra comunidad está formada por nuestros clientes ideales, con los cuales hemos creado una conexión emocional muy especial.

Les conoces, les escuchas y sabes lo que necesitan (porque son ellos mismos los que te lo van diciendo).

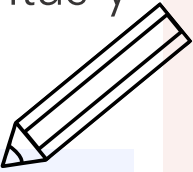
Recuerda que creas productos o servicios para mejorar la vida de los demás, para SERVIR a tu comunidad.

6

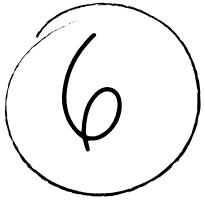
## VENDE SIN MIEDO

### 1. CREENCIAS LIMITANTES

- Escribe las creencias limitantes que tienes sobre ventas y dales la vuelta:



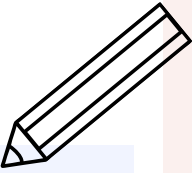
*yo emprendedora*



## VENDE SIN MIEDO

### 1. ESTRATEGIA DE VENTAS

(Aporta valor gratuito, crea un lead magnet de mucho valor, mantén contacto semanal con ellos e infórmales cuando saques nuevos productos/servicios.)



*ya emprendedora*

**@YOEMPRENDEDORA.ES**  
**CLUB.YOEMPRENDEDORA.ES**