

## ESTRATEGIA Y PROCESOS · KIT DE INICIO GRATUITO

# Tu estrategia en una página

Un lienzo de una página, una guía de 45 minutos y un ejemplo resuelto.

## ■ Por qué una sola página

Una estrategia que nadie recuerda no es una estrategia. Si no puedes explicar tu plan en una página, tu equipo no podrá seguirlo y tú tampoco un martes lleno de trabajo. El lienzo te obliga a decidir: a quién sirves, qué vendes, en qué te enfocas y qué dejarás de hacer.

## ■ Llénalo en 45 minutos

| Min   | Recuadros                        | Cómo                                                                                                                                                                                        |
|-------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 0–5   | Preparar                         | Imprime el lienzo o ábrelo. Ten a mano tus ventas de los últimos 3 meses o tu lista de clientes. Silencia el celular.                                                                       |
| 5–15  | 2 · A quién y 3 · Qué            | Mira a tus 3 mejores clientes. ¿Qué tienen en común? Describe a esa persona, no a "todo el mundo".                                                                                          |
| 15–25 | 4 · Por qué nosotros y 5 · Dónde | Pregunta a 2 clientes por qué te eligieron (o lee tus reseñas). Usa sus palabras. Anota de dónde llegaron tus últimos 10 clientes.                                                          |
| 25–35 | 6 · Metas                        | Elige 3 metas con un número y una fecha. Si no se puede medir, reescríbela.                                                                                                                 |
| 35–45 | 7, 8, 9                          | Elige las 3 acciones que mueven las metas, dale a cada una un responsable y una fecha, nombra un riesgo y algo que dejarás de hacer. Al final llena el recuadro 1 (Propósito) en una frase. |

## ■ Respuestas débiles vs. fuertes

| Recuadro         | Débil                             | Fuerte                                                                  |
|------------------|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| A quién          | "Cualquiera que necesite diseño." | "Dueños de negocios locales de servicios con 5 a 20 personas."          |
| Por qué nosotros | "Calidad y buen servicio."        | "Primer borrador en 5 días, precios fijos. 9 de 14 clientes volvieron." |
| Meta             | "Aumentar las ventas."            | "Pasar de 4 a 8 suscriptores mensuales antes del 31 de enero."          |
| Acción           | "Mejorar el marketing."           | "Escribir a 20 clientes pasados pidiendo un referido (Ana, 15 dic)."    |

## ■ El ejemplo, resumido

El archivo incluye una segunda página con un ejemplo completo de **Studio Norte**.

- **Propósito:** Ayudamos a negocios pequeños a verse tan profesionales como son, para que cobren lo justo y ganen mejores clientes.
- **A quién:** Dueños de negocios locales de servicios (5 a 20 personas) que ya superaron el logo y el sitio hechos por ellos mismos y no tienen tiempo para dirigir a un diseñador.
- **Dejar de hacer:** Riesgo: depender de 2 clientes grandes. NO haremos: proyectos por debajo del precio mínimo ni nuevos servicios este trimestre.

## ■ Usa la IA como tu entrevistador

### PROMPT 1 · ENTRÉVISTAME

"Quiero llenar un lienzo de estrategia de una página para mi negocio: [describelo en 2 líneas]. Entrevístame una pregunta a la vez sobre: propósito, cliente ideal, oferta, diferenciales, canales, metas a 90 días, acciones y riesgos. Después de cada respuesta dime si es suficientemente específica y, si no, haz una pregunta de seguimiento."

### PROMPT 2 · CUESTIONA MI LIENZO

"Este es mi lienzo lleno: [pega el texto]. Actúa como un asesor exigente pero amable. Señala respuestas vagas, metas sin números y cualquier contradicción. Dame las 3 correcciones más importantes."

### PROMPT 3 · DE METAS A SEMANAS

"Convierte estas 3 metas y 3 acciones en un plan semana por semana para las próximas 12 semanas, con máximo 3 tareas por semana: [pega metas y acciones]."

Comparte solo lo que te sea cómodo. Deja fuera nombres de clientes y cifras confidenciales.

**Siguiente paso:** Una estrategia vive en la rutina semanal. Los **OKRs y revisión semanal**, la **Biblioteca de SOPs** y el **Tracker de proyectos (RACI + Gantt)** convierten esta página en trabajo diario. Encuéntralos en el paquete Estrategia y procesos (15% de descuento) en [gelka.co/templates](https://gelka.co/templates).