De Emprendedor a

PROFESIONAL DIGITAL

EVALUANDO TU COMUNIDAD DE MEMBRESÍAS

argomedia

"Si conoces tus recursos, habilidades y conocimientos sabrás que te hacen experto/a en un área específica; entonces puedes ayudar a través de tu experiencia a otras personas a resolver sus problemas.

Aprovecha tu talento real (recursos, habilidades, conocimiento + motivación) para ayudar a las personas a resolver ese problema recurrente que has identificado, te puedo asegurar que van a estar muy agradecidas y construirán una relación de valor".

Esta primera parte esta orientada a darle sentido a tu talento y a quien ayudas.

Define quién eres y a quién ayudas:

¿Cómo ayudas a las personas y para qué?

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

¿Cuál es el principal problema que tiene tu cliente?

Esta segunda parte es sobre tu cliente potencial.

La idea es identificar si tu cliente potencial desea resolver un problema o tema que le inquiete, y si esta dispuesto a gastar dinero en ello.

Responde las preguntas con un "Si" o un "No". Cada "Si" es un +1

Clientes

1. Estas personas están buscando lograr sus metas? **Sí** ☐ **No** ☐

   Son activos buscando información sobre el tema?
   Busqueda (palabras claves) + foro

   Observas discusiones sobre el tema en internet?

   Observas a las personas compartiendo contenido sobre el tema en redes sociales o grupos?
   Busqueda (palabra clave) + Facebook
   Busqueda (palabra clave) + Youtube

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

2. Estas personas están comprando para obtener resultados? **Sí** ☐ **No** ☐

Realiza una lista de otros expertos o influenciadores en tu nicho

Están vendiendo algún servicio o producto?

Busca sitios como Udemy, Crehana u otro sitio relevante

¿Las personas están comprando cursos sobre el tema?

3. Están buscando contenido regularmente? **Sí** ☐ **No** ☐

Buscar (palabra clave) + blog

Buscar (palabra clave) + Youtube

Buscar (palabra clave) + Podcast

Puntos totales posibles = 3
Si tu puntaje fue 1, ten un poco de cuidado. Porque en estas situaciones podrías terminar gastando más tiempo en educar y sensibilizar a tu nicho de mercado sobre el valor que quieres entregarles para transformar sus vidas. Lo ideal es que estés en un mercado que ya esta buscando información sobre el tema o problema que quiere resolver.

Ahora evaluemos tu comunidad.

Una comunidad comprometida te permitirá darle mayor impulso a tu negocio. Pero si aún no tienes una comunidad, hay muchas alternativas para crearla.

Responde las preguntas con un "Si" o un "No". Cada "Si" es un +1

Comunidad

1. Tienes seguidores en Facebook **Sí** ☐ **No** ☐
2. Tienes seguidores en Instaagram **Sí** ☐ **No** ☐
3. Tienes seguidores en LinkedIn **Sí** ☐ **No** ☐

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

4. Tienes seguidores en Youtube **Sí** ☐ **No** ☐

5. Tienes seguidores en Instagram **Sí** ☐ **No** ☐

6. Tienes una lista de correos electrónicos entre 50 a 150 personas? **Sí** ☐ **No** ☐

7. Tienes una lista de correos electrónicos entre 200 a más personas? **Sí** ☐ **No** ☐

Puntos totales posibles = 7
Si tu puntuación es 3 o menos, tienes varias alternativas. La primera alternativa es invertir un poco más de tiempo en crear tu audiencia. No te tomará un largo periodo de tiempo. En el entrenamiento digital hablamos sobre cómo hacerlo.

Identifica tu capacidad para ayudar a las personas que forman parte del nicho al que quieres entrar.

Entre más apropiado estés de tus conocimientos, habilidades y experiencia, te será más fácil empezar.

Responde las preguntas con un "Si" o un "No". Cada "Si" es un +1

Contenido

1. Has publicado contenido para tu audiencia? **Sí** ☐ **No** ☐

   Has publicado alguna vez publicaciones en un blog sobre el tema?

   Has publicado algún ebook sobre el tema?

   Tienes un podcast o te han entrevistado en un podcast sobre el tema?

   Has publicado vídeos en Youtube, Facebook o Instagram para tu audiencia?

   Has publicado en redes sociales sobre el tema?

   Has creado un curso digital o tutoriales sobre como resolver ese tema?

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

2. Has compartido contenido a tu audiencia en vivo? **Sí** ☐ **No** ☐

Has realizado webinars en vivo para tu audiencia?

Has realizado Facebook Live, Instagram Live o Youtube Live?

Has facilitado entrenamientos en vivo?

3. Has brindado mentoría o coaching a alguien? **Sí** ☐ **No** ☐

Puntos totales posibles = 3
Si tu puntaje es más de 1, es un gran avance.
Si tu puntaje fue 1, significa que necesitas encontrar cómo ayudar a las personas de tu nicho de mercado. Muchas veces solo se necesita preguntarle a estas personas sobre su problema.

Conclusión

Este test es una herramienta sencilla para que tengas más ideas de por donde inciar.
Si tu puntaje fue bajo, no significa que nunca podrás lanzar tu propia comundiad de membresías. Solo que tendrás que invertir un poco más de tiempo en crear tu audiencia y hacerla crecer.
Si tu puntaje fue alto, no significa necesariamente que ya tienes todo listo. Pero las probabilidades de que tengas éxito, están a tu favor 🙂

Ahora que estás más claro sobre tu mercado, las grandes preguntas son:

Que ofrecerás a las personas para que quieran ser parte de tu comunidad??

Qué tipo de contenido crearás para motivar a las personas a unirse, y ser parte de tu comunidad pagando mes a mes?

Qué determina que tu comunidad de membresía tenga éxito o fracase?

Realmente los negocios no tratan sobre cómo vender, tratan sobre cómo transformas la vida de tus clientes y que tu mejores en el proceso, y por ello siempre debes enfocarte en los deseos y necesidades de tu potencial cliente, otorgándoles beneficios y resultados.

"Por ello, presta atención a estos 3 elementos claves:

- Piensa en las personas como clientes, y no como consumidores
- Construye relaciones de valor con las personas
- Crea una obra maestra educativa con contenido evergreen"

ARGOMEDIA, INC | COPYRIGHT© 2022

argomedia