Nati Andrada

MENTORA DE EMPRENDEDORAS

GUÍA PRÁCTICA

Lo que necesitás para tu primer cliente ya lo tenés

No hace falta renunciar,
tener la idea perfecta
ni ser vendedora nata.
Solo saber qué te frena.





BIENVENIDA

Hola, soy Nati

Mentora de emprendedoras · Mamá

Antes de emprender trabajé diez años en relación de dependencia: vendí alarmas, fui administrativa y supervisé un equipo. Sé lo que es volver cansada del trabajo con una idea en la cabeza y decirte *"algún día"*.

Hace más de 15 años que emprendo. Cuando fui mamá tuve que rediseñar mi negocio para que entrara en mi vida, y no al revés. Ahí aprendí lo que hoy enseño: **menos es más. Primero se elimina, después se organiza.**

Hoy acompaño a mujeres que, como vos, quieren su propio negocio sin renunciar de golpe a su trabajo ni descuidar a su familia.

Si todavía no arrancaste, casi siempre es por una de estas tres:

TIEMPO *"No me da la vida."*

OFERTA *"No sé bien qué ofrecer."*

VENTA *"Me cuesta vender."*

Cómo usar esta guía

1. Leé la historia de la página 4.
2. Hacé el Radar de la página 6: un test de 3 minutos, sin escribir nada.
3. Andá directo a la página de tu freno. Ahí está tu primer paso.

UNA HISTORIA REAL

Siete años diciendo *“esto es por ahora”*

Mi clienta Nati Cerván trabajaba en relación de dependencia y soñaba con algo propio, pero nunca era el momento.

En nuestro primer encuentro escribió lo que la frenaba:

> *“Siento que siempre me falta conocimiento.”*
> *“La falta de tiempo.”*
> *“El miedo a dejar de tener un sueldo fijo.”*

Tenía 8 horas libres por semana y en vender se ponía un 1 sobre 5. Fuimos de a un freno por vez.

En menos de 8 semanas le pasó el precio de su primer servicio a un dueño de negocio. Él le respondió:

“¿Cuándo empezamos?”

Sin renunciar a su trabajo. Sin web. Sin publicar nada en redes.

Le hizo falta saber qué la frenaba y empezar por ahí. **Eso es lo que vas a hacer vos en la página siguiente.**

TU RADAR

3 minutos para saber qué te frena

Puntuá cada frase del **1** (no me describe para nada) al **5** (me describe totalmente). La primera nota que te sale es la real.

Ejemplo: si nunca contaste tus horas libres, la primera frase es un **1**. Si sabés exactamente cuáles son, es un **5**.

TIEMPO

Sé cuántas horas por semana tengo libres	1 2 3 4 5
Creo que mi tiempo libre alcanza para empezar	1 2 3 4 5

___ / 10 → pág. 8

OFERTA

Puedo decir en una frase qué ofrezco y a quién	1 2 3 4 5
Creo que alguien me pagaría por lo que sé hacer	1 2 3 4 5

___ / 10 → pág. 10

VENTA

Sé cómo empezar una charla con un posible cliente	1 2 3 4 5
Me animo a decir mi precio sin justificarme	1 2 3 4 5

___ / 10 → pág. 12

Sumá cada grupo. **La suma más baja es tu freno principal.** Si empatan o hay 1 punto de diferencia, andá a la página 14.

SI TU FRENO ES EL TIEMPO

No te falta tiempo

Te falta una oferta que entre en el que ya tenés.

Mi clienta tenía 8 horas libres por semana. En vez de esperar a tener más, hizo al revés: primero contó sus horas y después armó un servicio que entrara ahí.

La cuenta

Horas por semana × 4 = horas por mes

Horas por mes ÷ horas por cliente = clientes por mes

HORAS POR SEMANA	HORAS POR MES	CLIENTES POR MES*
3	**12**	**1**
5	20	2
8	32	4

*Con un servicio de 7 horas por cliente, como el de mi clienta.

Con 3 horas por semana ya alcanza para tu primer cliente. Y no reemplaza tu sueldo: se suma.

¿Tenés menos? Empezá con algo más corto: una sesión de 2 horas también es un servicio.

TU PRIMER PASO

Elegí un bloque fijo en tu semana: siempre el mismo día, a la misma hora. Anotalo en tu agenda como si fuera una reunión de trabajo.

Ese bloque es tu negocio, aunque sea de una hora.

SI TU FRENO ES LA OFERTA

Tu idea ya la tenés

Está escondida en lo que hacés todos los días.

Mi clienta creía que tenía que formarse más antes de ofrecer algo. No hizo falta: la idea ya estaba en lo que hacía.

Los 4 lugares donde se esconde

Marcá los que te pasan. **Tu idea está donde se cruzan dos o más.**

- [ ] **Lo que hacés bien**
  En mi trabajo resuelvo algo que a otros les cuesta.
- [ ] **Lo que te piden**
  Me piden ayuda con algo que para mí es fácil.
- [ ] **Lo que resolviste**
  Pasé por algo difícil y hoy otras personas lo están viviendo.
- [ ] **Lo que te atrapa**
  Hay un tema del que podría hablar horas.

En mi clienta se cruzaron tres de estos lugares. Su idea: **ayudar a dueños de negocio a saber, con sus números, si el negocio les deja ganancia.**

Si ya te piden ayuda con algo gratis, hay alguien que te pagaría por hacerlo bien.

TU PRIMER PASO

Pensá en personas que conozcas que podrían necesitar algo de lo que marcaste, te lo hayan pedido o no. Anotá sus nombres, aunque sea uno.

Ahí está la pista de tu primera clienta.

SI TU FRENO ES LA VENTA

Vender no es convencer

Es conversar.

Mi clienta se ponía un 1 sobre 5 en vender.
Primero escuchó; después ofreció.

Las 5 preguntas

Abrí con:
"No te voy a vender nada: te quiero escuchar."
Y preguntá:

1. ¿Qué es lo que más te complica con esto?
2. ¿Qué ya probaste que no te funcionó?
3. ¿Qué te frustra de las soluciones que hay hoy?
4. ¿Qué te gustaría que existiera para esto?
5. ¿Cómo se lo explicarías a alguien cercano?

Un dueño de negocio le dijo a mi clienta: *"Tengo un despelote bárbaro"*. Ella le ofreció ordenar eso, y él respondió: **"¿Cuándo empezamos?"**

TU PRIMER PASO

Esta semana, escribile a alguien que creas que tiene el problema que querés resolver, y pedile una charla para escucharlo.

Una charla. No una venta.

SI TE SALIERON DOS O TRES FRENOS

No los resuelvas todos juntos

1 Primero, el tiempo

Sin un momento fijo en tu semana, lo demás no avanza. Si es uno de tus frenos, andá a la página 8.

2 Después, oferta y venta: van de la mano

OFERTA · PÁG. 10
Pensás a quién le podría servir lo que sabés.

⇄

VENTA · PÁG. 12
Charlás con esa persona para escucharla.

TU PRIMER PASO

De tus frenos, elegí el primero de este orden y hacé solo el paso de su página esta semana.

Un paso por semana alcanza.

EL PASO SIGUIENTE

Ya sabés qué te frena

Ahora, veámoslo juntas.

La mayoría de las guías terminan en una carpeta. La diferencia la hace aplicarla a tu caso real: tu trabajo, tu familia, tu idea y tus horas.

MI REGALO PARA VOS

Una sesión gratis de 30 minutos

Algunas cosas que podemos ver juntas:

- Qué hay detrás de tu freno, en tu caso.
- Qué podrías ofrecer y a quién, con lo que ya sabés hacer.
- Cuánto podrías cobrar por tu primer servicio.
- O lo que más te esté frenando hoy.

La sesión es para resolver tu caso. Al final, si te sirve, te cuento cómo trabajo esto en profundidad.

Me escribís, coordinamos un horario y listo.

Quiero mi sesión por WhatsApp

o escribime al **+54 9 221 649-7281**



Un abrazo,

Nati Andrada

@natiandrada.mentora