



# Checklist de Crecimiento

## una lista para empezar rápido

Convertir tu pasión en un negocio puede ser la mejor decisión que tomes en tu vida; sin embargo, hay ciertos pasos que puedes seguir para hacer el camino más fácil.



### Nombre del negocio

El nombre de tu negocio será lo que la gente recuerda una vez que te ve o que te compra. Es importante que elijas un nombre que sea fácil de recordar y que no se parezca a marcas existentes (para evitar confusión).



### Página de Facebook

Tu página de Facebook de negocio es un buen lugar para que mantengas a tu público al día con lo más nuevo. Es una manera sencilla de comenzar tu presencia en el Internet. Además puedes usar las herramientas de publicidad dentro de Facebook para llegar a un público mayor



### Dominio Web (www)

Ya que tienes el nombre de tu negocio es importante empezar a buscar un dominio (ejemplo: www.mihobby.com) que luego usarás para tu página de Internet. Puedes ir a domain.com o name.com a buscar y comprar tu dominio.



### Página Web o Sitio Web

Tener un sitio web es importante por que así podrá encontrarte más gente si buscan cosas similares a lo que ofreces. Además, en tu propio sitio web tienes la libertad de diseño (a diferencia de Facebook) y puedes hacer que luzca a tu gusto. Tu sitio web podría incluir venta en línea (eCommerce) si así lo deseas ó simplemente ser un punto de contacto para tus clientes.

Un buen comienzo puede ser crear una página sobre la plataforma Wordpress (gratis) y simplemente hospedar tu sitio en algo como Bluehost. Bluehost te ofrece instalación de Wordpress en un solo clic y existen muchas plantillas para Wordpress para que tengas el diseño que a ti te guste



### Base de Datos de Correos

Tener una base de datos de correos electrónicos es muy valioso por que puedes enviarles contenido relevante cuando tu quieras. Es importante que esa lista la hayas generado tú a partir de personas que te dieron sus datos para ese mismo propósito. Si envías correos masivos sin autorización previa, la gente se harta y te marca como SPAM. Eso causa que tus correos futuros dejen de llegarle a las personas.

Para esto usa una plataforma de correos masivos ya que son especiales para esto. Algunos ejemplos son: Mailchimp (gratis) , AWeber, ActiveCampaign, MadMimi, etc.



### Captura de Clientes Potenciales

Cuando tienes un negocio nuevo, a veces parece difícil empezar a conseguir datos de clientes potenciales; sin embargo, hay opciones que te facilitarán la vida.

Puedes correr anuncios en Facebook que lleven a las personas a tu sitio web. Lo importante es que los lleves a una “página de aterrizaje” donde simplemente les ofrezcas algo de valor a cambio de sus datos. Por ejemplo: “7 tips gratis sobre cómo mantener tu escritorio limpio”.

Así suceden tres cosas en automático: 1) Ellos reciben algo de valor que pueden empezar a usar. 2) Empiezan a conocer el tipo de material que ofreces. 3) Tienes sus datos para darles más información y/o promover alguno de tus productos/servicios.

Para lograr esto con facilidad (incluso si aun no tienes sitio web) puedes usar plataformas como Instapage o Leadpages para crear páginas de aterrizaje en minutos. No necesitas ser ni tener diseñador gráfico por que ellos te dan plantillas muy agradables con las que puedes empezar a trabajar de inmediato.



### Encuestas (no es lo que piensas)

Si todavía no estás seguro(a) de qué es lo que vas a vender o si hay un mercado siquiera para lo que planeas vender - hay una muy buena forma de averiguar.

Lo que haces es muy similar al punto anterior, con la principal diferencia de que en lugar de darles algo a cambio, simplemente les haces preguntas. Llevas a gente a una página donde les preguntas sobre sus barreras actuales. Por ejemplo: ¿Qué es lo que menos te gusta de preparar un pastel?

Ese tipo de preguntas hacen que las personas se abran y te platicuen sobre sus inquietudes. Además - se sienten escuchados. Ya que tienes un buen número de respuestas, podrás usarlas para hacer el producto o servicio perfecto para ese nicho. Y lo mejor de todo es que una vez que lo tengas, tendrás también un grupo de gente lista para comprarlo

---

¡Muy bien! Ahora que completaste todos los pasos te será más fácil convertir eso que tanto te apasiona en un negocio. Hay muchas variaciones a los pasos que mencionamos pero te deben dar un empujón para empezar.

¿Tienes dudas? Envía un correo a: [dudas@academiads.com](mailto:dudas@academiads.com)

¿Quieres aprender cómo crecer tu negocio? Entra a <https://academiaads.com>