



# EBOOK

**LOS 10 ERRORES MÁS  
COMUNES AL LANZAR  
UN NEGOCIO DIGITAL  
Y CÓMO EVITARLOS.**

**POR AGOS Y VALE DE REINVENCIÓN INTELIGENTE**

# LOS 10 ERRORES MÁS COMUNES AL LANZAR UN NEGOCIO DIGITAL Y CÓMO EVITARLOS.

## #1

EMPEZAR INVERTIENDO MUCHO (TIEMPO, DINERO Y ENERGÍA) EN MI NEGOCIO DIGITAL **SIN HABER VALIDADO LA IDEA.**

¡Error! Validar la idea significa dejar de suponer qué es lo que la gente quiere de mí y buscarlo. No caigas en el error de crear y crear sin antes pedir "feedback" a tu tribu. Son realmente ellos quienes deben decirte qué contenido desean y desde dónde abordarlo. En la etapa de validación, lo importante es estar abierto, recibir comentarios, y sobre todo, estar atento a lo que tu tribu te pide. Caso contrario, te vas a ver rehaciendo contenido incontables veces (y, creenos, nadie quiere pasar por eso!) **¿Cómo validar tu idea?** Empezá compartiendo propuestas basadas en lo que vos crees que tu cliente ideal necesita (propuestas simples, y fáciles de llevar a cabo) y empezá a crear tu tribu y ver qué funciona mejor en ellos. Cuando ya tengas tribu, entonces, allí podrás pedir feedback. Otra idea también es ver qué comparten con su tribu quienes se dedican a lo mismo que vos y nutrirte de ellos.

## #2

CREER QUE "TODO EL MUNDO"  
**PUEDE SER MI CLIENTE.**

Puede que mires lo valioso de tu emprendimiento y pienses "todo el mundo debería pasar por esto". Sin embargo, esto es una idea bastante utópica. Nuestro trabajo no es convencer a nadie de lo bueno o necesario que es lo que vendemos, sino de conectar con gente que cuando nos vea piense "Estuve buscando algo como esto toda la vida". Y para conectar con ellos, necesitamos saber muy bien quién es nuestro Cliente Ideal.

## #3

**NO MOSTRARME** CÓMO EL ALMA QUE  
ESTÁ DETRÁS DEL NEGOCIO DIGITAL.

En los negocios digitales, todo se trata de confianza y empatía. Y crear "confianza online" es un desafío bastante osado pues no tenemos la posibilidad de que el otro nos vea cara a cara y nos perciba como humanos de carne y hueso. Por eso, debemos poner al alcance de todos nuestro mayor signo de honestidad y transparencia: Nosotros mismos.

Sí, nuestro rostro, nuestra mirada, nuestra forma de hablar, nuestra forma de expresar ideas, nuestra historia de vida, nuestras emociones.

Para que nuestra tribu logre afinidad con nuestro mensaje, primero debe ver que

**POR AGOS Y VALE DE REINVENCIÓN INTELIGENTE**

# LOS 10 ERRORES MÁS COMUNES AL LANZAR UN NEGOCIO DIGITAL Y CÓMO EVITARLOS.

detrás del mensaje hay un ser humano pensante y sintiente que te entiende, que ha estado en tu situación y ha salido. Por eso es que puede ayudarte. Humanizar el emprendimiento es la forma más sencilla de atraer a nuestro negocio la gente que deseamos y enamorarlos de inmediato. ¿La mejor parte? ¡Sólo se trata de ser vos mismo!

## #4

### TENER UNA COMUNICACIÓN DISTANTE O ERRÓNEA CON MI TRIBU.

¿Habrías con tu hermano como lo harías con el Ministro de Educación? NO. Y con tu gente tampoco. Es muy común ver cómo a veces nos cuesta encontrar la mejor forma de comunicación con nuestra tribu. Entonces terminamos por hablar demasiado formal y frío o demasiado amplio y poco concreto. Tenemos que buscar hasta encontrar la mejor forma de que nuestra tribu entienda perfectamente el mensaje que queremos darle, y sentirnos cómodos con ello. Para esto podrías preguntarte: ¿Qué palabras debo usar? ¿Qué tipo de metáforas o analogías? ¿Qué expresiones?

Lo ideal es comunicarte con tu tribu usando el **Filtro Amigo**:

Hablar relajados, descontracturados, alegres, como si tu tribu te conociera.

Y es que se trata de eso, de hablar como lo haría un amigo, relajado y respetuoso.

## #5

### NO USAR LA TERMINOLOGÍA ADECUADA.

¿Cuánto sabe tu tribu sobre tu tema? ¿Que términos conoce y desconoce? ¿Cómo deberías expresarte para que te entienda? No caigas en el error de hablarles en chino. Ellos no son tus homónimos (por eso son tus clientes). Utilizá siempre un vocabulario acorde a sus conocimientos. Si no lo hacés, esto es equivalente a ir al médico y que te diga:

"Dado que una separación cromosómica correcta requiere que cada cinetocoro esté asociado a un conjunto de microtúbulos (que forman las fibras cinetocóricas), los cinetocoros que no están anclados generan una señal para evitar la progresión prematura hacia anafase".

¿EH? ¿QUÉ? Probablemente no entendiste nada, cierto?

Y tu doc lo sabe, por eso el dice: "Señor...Lo que Ud. tiene es GRIPE, debe tomar ESTO"

¿Mejor no? Lo mismo con nuestra tribu, hablemos siempre en función de su conocimiento.

# LOS 10 ERRORES MÁS COMUNES AL LANZAR UN NEGOCIO DIGITAL Y CÓMO EVITARLOS.

## #6

### NO PENSAR EN MI CLIENTE IDEAL A LA HORA DE EMPRENDER CUALQUIER ACCIÓN.

"Excelente calidad, precios únicos, profesionalismo, los mejores en nuestro rubro" Frases comunes y trilladas como estas en el marketing ya no llaman la atención de nadie. Son mensajes generalistas, que no prometen demasiado y que no hablan de resultados reales en la resolución de X o Y. Este tipo de mensajes de marketing, no tienen dirección.

Para crear propuestas, textos, servicios que cautiven y enamoren, debemos hacerlo de la A a la Z pensando en el perfil de nuestro Cliente Ideal.

¿Que desea? ¿Que necesita? ¿Cuál es su principal problema a resolver?. En base a ponerme en los zapatos de este perfil de cliente, voy a empezar a diseñar mis ideas.

## #7

### "CÓMPRAME, CÓMPRAME" TODOS MIS MENSAJES ESTÁN ORIENTADOS A VENDER.

En el mundo online, a nadie le interesa pertenecer a la tribu de alguien que sólo me quiere vender. Facebook está plagado de este tipo de anuncios "COMPRES YA" que forman parte de una vieja idea de marketing que hoy ya no funciona, pues nadie entra a facebook con la intención de comprar, distinto de Amazon o MercadoLibre. Siguiendo el esquema de la Ley de Pareto, dentro del marketing digital actual, es obligatorio que nuestros mensajes sean 80-20.

Esto es, 80% contenido 20% ventas. Ya sea en un mensaje de ventas, donde antes de vender te doy 80% de contenido útil, o bien una proporción general, esto es, de cada 10 emails enviados, 8 aportan contenido útil y sólo 2 son para venderte mis productos y servicios. Sí, puede parecer poca venta, pero aquí el punto es entender que el contenido de valor también hace a la venta y es necesario que esté.

## #8

### NO MOSTRAR MI CARA Y MI VOZ, O HACERLO DE MANERA POCO PROFESIONAL.

Como ya dijimos antes, es mucho mejor cuando las personas de nuestra tribu nos conocen. Ven nuestro rostro, escuchan nuestra voz, nos escuchan transmitir ideas que tienen que ver con el alma o el "por qué" de nuestro negocio online y sobre todas las cosas, le damos a ellos la posibilidad de interactuar con nosotros y crear con ellos una relación de confianza.

# LOS 10 ERRORES MÁS COMUNES AL LANZAR UN NEGOCIO DIGITAL Y CÓMO EVITARLOS.

Esto es comparable al cariño que tenemos por nuestro cantante, músico o escritor favorito al que queremos aún sin conocerlo en persona. ¿Cómo crear esta relación? A través de vídeos en vivo de preguntas y respuestas, webinars, etcétera.

Pero ojo: todo el mensaje de nuestro "branding personal" tiene que ser útil, valioso y siempre siempre siempre pensando en qué quiere y qué necesita nuestro Cliente Ideal. Caso contrario, podemos caer en el error #9:

## #9

"EL NARCISISMO EN REDES"  
HABLAR TODO EL DÍA DE MÍ, DE MIS LOGROS, DE MIS TÍTULOS.

Por supuesto que todo lo que estudiaste, todos los logros que obtuviste son importantes, útiles y valiosos y tu tribu los apreciará un montón. De hecho un poquito de esto, como un condimento, nos puede dar mucha autoridad frente a nuestra tribu, o lo que en el marketing se denomina "social proof", es decir, lograr que las personas piensen "Guau, esta persona SÍ que sabe de lo que habla, ha llegado lejos y confío que podrá ayudarme". Pero un poquito más de este condimento nos arruina la comida. A nadie, repito, nadie, le interesa estar viendo todo el día a alguien hablando de sí mismo y lo exitoso que es en la vida, o lo mucho que aprendió. Todo lo contrario, lo que buscamos las personas es que nos den resultados con esos conocimientos, incluso aunque no tengas títulos oficiales. Orientá tus contenidos a dar resultados.

## #10

NO APRENDER DE LOS FRACASOS Y ERRORES  
MÍOS Y DE MIS REFERENTES.

Es hasta obvio decirlo, pero la realidad es que emprender muchas veces se logra a prueba y error. Sí, puede que te pase que a veces tu tribu no sea como esperabas, que no vendas como deseabas o que tus propuestas no convoquen como imaginaste. Pero, vamos, esto no es la muerte. Todo lo contrario, como todo en la vida, es una SEÑAL. Señal de que debemos mejorar, señal de que algo en nuestro "embudo de ventas" está roto o incorrecto.. en fin, señal de que podríamos estar haciendo las cosas mucho mejor que lo que las estamos haciendo ahora. Además, no sos ni el primero ni el último al que algo así le pasa. El verdadero error aquí, no es equivocarse ni "fracasar" en el negocio... es no aprender nada del asunto. Y aun así te vaya bien en tus propuestas, ventas y más, siempre es positivo terminar lo que estés haciendo y preguntarte: " ¿Cómo podría mejorar aún más esto que dí?".

**POR AGOS Y VALE DE REINVENCIÓN INTELIGENTE**