



BORJA VILASECA  
INSTITUTE

---

33 PASOS PARA CREAR UNA  
**MARCA PERSONAL**  
DE FORMA CONSCIENTE

---

Que hayas decidido descargarte esta guía pone de manifiesto dos cosas muy importantes. Uno: que estás despierto y mantienes viva tu curiosidad. Y dos: que estás sabiendo leer acertadamente entre líneas, dedicando parte de tu tiempo y energía a conocerte y desarrollarte profesionalmente. Por esta razón, te felicito por tu lucidez y valentía.

Soy muy consciente de que poner en práctica las claves que describo a continuación puede darte vértigo al principio. Principalmente porque tarde o temprano vas a tener que abandonar tu zona de comodidad, dando un salto al vacío. Lo sé por experiencia personal. Sin embargo, hoy en día reinventarte profesionalmente ha dejado de ser una opción para convertirse en una necesidad. Pronto la gran mayoría tomará consciencia de que se trata de una simple cuestión de supervivencia.

Antes de seguir, simplemente recordarte que por favor no te creas nada de lo que lees en esta guía. Como verás, algunas claves te llevarán a mirar hacia adentro y otras, hacia fuera. En la medida que puedas verifica toda la información a través de tu propia experiencia personal. He intentado conceptualizar y resumir, paso a paso, el proceso por medio del cual yo mismo creé mi propia marca personal.

Para serte verdaderamente honesto, cuando empecé mi andadura vocacional, en el año 2000, jamás había oído acerca de este término. Ni siquiera cuando impartí mi primer curso de autoconocimiento, en 2006. Desde que conecté con mi pasión y descubrí mi propósito de vida, mi compromiso siempre se ha centrado en aportar el máximo valor al mayor número de personas de la forma más económica posible.

Con la intención de ayudar a otras personas a recorrer este mismo camino, en los últimos años sí que he leído y he investigado mucho acerca de cómo crear una marca personal de forma consciente y con valores. En esta guía comparto contigo, de forma resumida, las tres principales etapas de las que consta este viaje creativo. De corazón espero que te sea de mucha utilidad para crear la tuya.

- 1 Comprender las nuevas reglas de juego.** La Era Industrial hace mucho que finalizó, dando paso a la nueva Era del Conocimiento. Ya no importa tanto lo que has estudiado ni los títulos que ostentas, sino el valor añadido que puedes aportar por medio de tu pasión, tu motivación, tu inteligencia, tu talento y tu creatividad. Hoy en día compites contra las máquinas y los robots. De ahí la importancia de invertir en ti mismo para potenciar al máximo tu lado humano.

## PRIMERA ETAPA: **QUIÉN SOY Y PARA QUÉ SIRVO**



- 2 Toma las riendas de tu vida profesional.** Por más que te victimices y te quejes, nadie va a resolver tus problemas económicos. El Estado está en quiebra, completamente endeudado, y pronto dejará de tener dinero para seguir pagando el subsidio de desempleo y las pensiones, entre otras prestaciones sociales. De ahí que no te quede más remedio que hacerte cargo de ti mismo, aprendiendo a valerte por ti mismo de forma completamente autosuficiente.
- 3 Conócete a ti mismo.** En ningún momento del obsoleto sistema educativo industrial te acompañaron para saber quién verdaderamente eres. Por el contrario, te moldearon para convertirte en un ciudadano sumiso, un empleado obediente y en un consumidor voraz. De ahí la importancia de hacer un proceso de autoconocimiento e introspección para ir más allá del ego y reconectar tu ser esencial, donde reside tu inmenso potencial como ser humano.
- 4 Sana tu autoestima.** Para poder generar valor, riqueza y abundancia a otras personas, primero has de verte, valorarte y amarte por el ser humano que eres. Has de sanar tus heridas y traumas de infancia, creciendo y evolucionando en consciencia y sabiduría. Todo lo que te hayas sabido dar es lo que podrás entregar a otros. Y todo aquello que hayas sabido resolver en tu vida, es precisamente lo que podrás compartir y aportar a los demás.

- 5 Cultiva la inteligencia emocional.** Desde pequeño te hayan enseñado que para ser feliz tienes que conseguir tus metas y satisfacer tus deseos. Sin embargo, la verdadera felicidad no tiene nada que ver con el bien-tener, sino con el bien-estar. De ahí la importancia de saber observar tu mente, modificar tus pensamientos y gestionar tus emociones. Es fundamental que aprendas a sentirte equilibrado en un contexto de incertidumbre e inestabilidad.
- 6 Emancípate emocionalmente de las expectativas de los demás.** De forma inconscientemente sigues buscando la aprobación de tu entorno y, por ende, la valoración de la sociedad. Sin embargo, para poder ser verdaderamente libre y auténtico has de cortar el cordón umbilical que todavía te mantiene preso a las expectativas ajenas. Solo así te atreverás a ser tú mismo y seguir tu propio camino, liberándote de las creencias limitantes con las que fuiste condicionado.
- 7 Cree en ti mismo.** Es la cosa más sencilla y complicada de hacer. Cuando realmente eres consciente de para qué sirves y cuáles son los beneficios que puedes aportar a la sociedad, has de verte como un instrumento de la vida a través del cual creas valor y riqueza a otros seres humanos. No te tomes tu profesión como algo personal. Más bien concíbete como un medio. Y es que lo importante no eres tú, sino lo que sucede a través de ti al servicio de los demás.
- 8 Vence el miedo al cambio.** En la medida en que te vas conociendo a ti mismo vas haciendo consciente el sinfín de miedos, carencias y complejos que habitan en tu interior. Este lado oscuro es el que te ha venido limitando, atándote a una zona de comodidad en la que llevas años instalado. Es fundamental que te armes de coraje y valentía para vencer tu miedo al cambio, atreviéndote a romper cualquier cadena mental que te siga auto-boicoteando.
- 9 Descubre tu propósito.** Puedes hacer cualquier cosa que te propongas en la vida siempre y cuando hayas nacido para ello. Para crear una marca personal es esencial que descubras el sentido trascendente de tu contribución profesional. Es decir, la motivación profunda que provoca que te levantes por las mañanas motivado y comprometido. Tu propósito es el punto de encuentro entre lo que te apasiona, lo que se te da bien y lo que el mundo necesita.
- 10 Encuentra tu talento.** Dentro de ti hay una serie de habilidades, cualidades y fortalezas innatas por descubrir y desarrollar. Se trata de todo aquello que te gusta y se te da bien hacer de forma natural, casi sin esfuerzo. Tu talento es también lo que te hace único y te diferencia de los demás. El reto es ver cómo puedes poner este don al servicio de los demás, pudiendo así competir y prosperar en el nuevo mercado laboral.
- 11 Atrévete a co-crear tu vida.** Si ahora mismo no estás co-creando tu propia vida seguramente estás viviendo una existencia diseñada por otros. Antes de emprender tu reinención y trabajar sobre tu marca personal, has de saber cómo quieres que sea tu estilo de vida. Has de definir cuáles son tus prioridades, tus valores, tus aspiraciones y, en definitiva, tu noción de éxito. Y a partir de ahí, tomar decisiones de forma íntegra, siendo fiel a tu brújula interior.

## SEGUNDA ETAPA: **QUÉ PROBLEMA RESUELVO Y A QUIÉN ME DIRIJO**



- 12 Adopta una actitud emprendedora.** No importa si trabajas como empleado, *freelance* o si estás emprendiendo tu propio proyecto empresarial. Para crear tu marca personal es imprescindible tener iniciativa y adelantarte a las situaciones con proactividad. A su vez, también es muy importante que sepas superar los diferentes obstáculos que vayan surgiendo por el camino con resiliencia, paciencia y humildad.
- 13 Comprométete con resolver un problema social.** En este punto del camino has de ver de qué manera puedes emplear tu talento para solucionar algún problema que esté alineado con tu propósito. Elige algún sector que te motive especialmente para hacer algo en lo que creas. A partir de ahí, céntrate en resolver problemas específicos y atender necesidades reales. Paradójicamente, buscando el bien de otras personas es como encuentras tu propio bien.
- 14 Ten claro quiénes son tus clientes.** Has de saber exactamente cuáles son las molestias, inquietudes y aspiraciones de aquellos a los que puedes ayudar a través de tu función profesional. En la jerga del marketing, a este conjunto de personas y empresas que cuentan con un mismo tipo de necesidades y motivaciones se le denomina “nicho de mercado”. Son tus potenciales clientes. Es decir, quiénes va a pagar por tu conocimiento, tus productos o tus servicios.
- 15 Busca inspiración en los referentes de tu campo.** Una vez ya tengas claro a qué vas a dedicarte, investiga y descubre profesionales que hayan tenido éxito haciendo aquello que tú quieres hacer. Se requiere de mucha humildad para seguir y aprender de alguien. Pero también de mucha valentía para atreverse a soltarlo y dejarlo ir. Para crear una marca personal auténtica es fundamental que tarde o temprano *mates* a tus referentes. Sé original, no fotocopia.

- 16 Invierte en tu formación.** La mejor inversión que puedes hacer es invertir en ti mismo. Y no se trata de que curses una licenciatura o que obtengas un título universitario. Aquí lo importante es que adquieras conocimiento, experiencia y herramientas prácticas. Y que una vez termines tu formación, te sientas preparado y capacitado para aportar mucho valor a tus potenciales clientes. Estudia aquello que te permita convertirte en una autoridad en tu campo.
- 17 Define tu misión, tu visión y tus valores.** Te dediques a lo que dediques, has de empezar a concebirte como una empresa. Y no solo eso: has de saber exactamente cuál es tu razón de ser más allá de ganar dinero. Has de tener claro por qué y para qué haces lo que haces (misión), cuáles son los objetivos y resultados que te gustaría conseguir (visión) y de qué modo vas a actuar para hacerlos realidad (valores). Y a partir de ahí ser fiel y coherente contigo mismo.
- 18 Crea una propuesta de valor original.** Una vez tienes claro cuál es tu nicho, el sexto paso consiste en desarrollar un porfolio de productos y servicios que aporten mucho valor a tu cliente ideal. Si bien puedes inspirarte en tus referentes (profesionales de tu sector que ya están haciendo lo que a ti te gustaría hacer) es fundamental que aquello que vendas sea original y fiel a tu verdadera esencia. Atrévete a innovar y ser auténtico.
- 19 Elige tu rol laboral.** En función del estilo de vida que desees llevar, decide cómo vas a relacionarte con el mercado laboral. Puedes trabajar como empleado o autónomo. Y también convertirte en emprendedor o empresario. También puedes ser un *knowmad* (nómada del conocimiento), vendiendo productos digitales a través de internet. Cada uno de estos roles tienes sus ventajas y desventajas y van de la mano de una mentalidad determinada.
- 20 Desarrolla tu modelo de negocio.** Es una herramienta empresarial muy útil que te permite definir con claridad qué contribución vas a aportar al mercado laboral. Entre otras cuestiones, te lleva reflexionar y tomar decisiones acerca de qué tipo de productos específicos vas a crear, cómo los vas a elaborar, qué clase de recursos necesitas para conseguirlo, a quién se los vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos.
- 21 Atrévete a hablar en público.** Hemos de entrenar la capacidad de comunicarnos frente de una audiencia numerosa de forma tranquila y relajada. En la medida que vamos practicando el arte de la oratoria, poco a poco vamos venciendo y trascendiendo infinidad de miedos: a exponernos, a hacer el ridículo, a equivocarnos, a no ser queridos, a decepcionar, al rechazo, al fracaso, a brillar... Y en el proceso ganamos en confianza y autoestima.
- 22 Aprende a vender sin venderte.** Si bien nos encanta comprar, en la mayoría de culturas latinas todavía sigue estando muy mal visto vender. Sin embargo, se trata de una competencia esencial para crear nuestra marca personal. Si de verdad contamos con algo muy valioso para otras personas, hemos de armarnos de valor para mostrar quiénes somos, enseñar lo que sabemos hacer y dar la oportunidad a nuestros clientes potenciales de comprar lo que ofrecemos.
- 23 Cultiva la inteligencia financiera.** A nivel subconsciente contamos con un patrón financiero. Es decir, una serie de creencias limitantes que tomamos prestadas de nuestros padres y que nos llevan a ver y relacionarnos con el dinero de una determinada manera. Entrenar esta competencia pasa por estar en paz con el dinero, aprendiendo a resolver por nosotros mismos nuestros propios problemas económicos y cosechar resultados mucho más satisfactorios.

## TERCERA ETAPA: **CÓMO ME POSICIONO EN INTERNET**



- 24 Emplea las redes sociales para relacionarte con tu audiencia.** Crea tu perfil profesional en Facebook, Instagram, Twitter, Ivoox, Linked-In y Youtube. Seguidamente, empieza a crear y compartir de forma gratuita posts, artículos, podcasts, fotos y vídeos que aporten valor a tu nicho de mercado. A esta estrategia se la denomina "marketing de contenidos" y es muy efectiva para crear una comunidad de personas con unos mismos intereses e inquietudes.
- 25 Crea una página web.** Ponle nombre a tu proyecto, compra un dominio y diseña tu página web, concibiéndola como si fuera tu tarjeta de presentación virtual. En ella has de explicar quién eres, empleando el *storytelling* de forma auténtica, compartiendo historias personales que revelen por qué y para qué haces lo que haces. A su vez, también has de decir para qué sirves, mostrando cuáles son los beneficios que les aporta tu propuesta de valor.
- 26 Diseña un 'lead magnet' atractivo para captar mails.** En la *home* de tu página web has de mostrar el denominado 'lead magnet'. Se trata de cualquier tipo de contenido de valor que entregamos al usuario de forma gratuita a cambio de sus datos de contacto. Puede ser una guía con claves prácticas, un vídeo con información relevante o incluso un *ebook* que aporte un conocimiento específico a las personas que forman parte de tu nicho.
- 27 Escribe un blog para compartir tus reflexiones.** Haz una lluvia de ideas (*brainstorming*) para sacar temas interesantes y relevantes para tu audiencia. Seguidamente crea un calendario editorial y establece una frecuencia de publicación. A partir de ahí, escribe artículos con reflexiones útiles e interesantes para tu público potencial. Puedes empezar haciendo resúmenes de libros que te han gustado sobre el tema en el que te estas especializando.

- 28 Usa el e-mail marketing para comunicarte con tus suscriptores.** En la medida en la que vayas captando mails de los usuarios que visitan tu página web a cambio de tu 'lead magnet', utiliza la herramienta *Mailchimp* para comunicarte con tus suscriptores. Puedes aprovechar para ofrecerles descuentos y ofertas de lanzamiento de tus servicios y productos. E incluso pedirles feedback acerca de cómo mejorar y poderles aportar mucho más valor.
- 29 Diseña un producto digital que aporte mucho valor.** Más allá de ofrecer servicios que impliquen directamente tu tiempo y tu presencia física, internet te da la posibilidad de crear valor de forma virtual. Y la mejor manera de conseguirlo es creando un infoproducto, como por ejemplo un curso online. Para ello, graba una serie de vídeos y crear unos determinados materiales que puedas compartir digitalmente y en los que aportes mucho valor a tu audiencia.
- 30 Emplea el marketing digital para llevar tráfico a tu web.** Se trata de saber utilizar una serie de estrategias publicitarias y comerciales –muchas de las cuales no cuestan ni un solo euro– para darte a conocer en internet. Uno de los objetivos principales es atraer la atención de tus potenciales clientes a tu página web, de manera que puedas captar su mail y poder así tener una relación con ellos. A partir de ahí, fidelizarlos por medio de tu constante aportación de valor.
- 31 Crea un embudo de ventas irresistible.** También se denomina "funnel de conversión". Y se trata de diseñar un proceso por medio del que puedes convertir a los visitantes de tu página web en clientes potenciales. Una vez has atraído y captado a dichos usuarios por medio del marketing de contenidos, has de conseguir convencerles que los servicios y productos que les ofreces son de un valor superior al precio que van a pagar por ellos.
- 32 Colabora con influencers de tu sector para ganar visibilidad.** Una vez hayas validado que tu modelo de negocio funciona y aporta beneficios a tus clientes, contacta con profesionales destacados de tu sector y ofréceles colaborar contigo. De este modo puedes darte a conocer a mucha más gente. La mejor manera es hacerles una entrevista para tus redes sociales. Es básico que les aportes algún tipo de valor añadido que beneficie sus proyectos profesionales.
- 33 Conviértete en un verdadero experto de tu sector.** Gozar de marca personal pasa por convertirte en una autoridad en lo que haces. De este modo contarás con mucha más credibilidad y confianza por parte de tus potenciales clientes. Si sabes posicionarte siendo fiel a tu esencia como un referente en tu ámbito de especialización, tendrás más oportunidades de ser contratado y, en consecuencia, de generar ingresos económicos abundantes y recurrentes.

A modo de conclusión, señalar que lo más importante de todo para crear tu marca personal de forma consciente es ser verdaderamente fiel a ti mismo, honrando a lo largo de todo este proceso creativo valores como la integridad, la generosidad, la autenticidad y la vocación de servicio. E independientemente de las metas que vayas consiguiendo, no olvides jamás de aprender y disfrutar de cada etapa.





## BORJA VILASECA INSTITUTE

En el caso de que te haya gustado esta guía, te animo a que sigas profundizando en el cambio profesional, por lo que te recomiendo mi libro "Que harías si no tuvieras miedo". ¡Buen viaje!

*Borja Vilaseca*

Más información

[www.borjavilaseca.com](http://www.borjavilaseca.com)

