

¿Dónde se te escapa tu negocio?

Auditoría de fugas para la emprendedora
latina



Antes de empezar

Un reel mío llegó a 40.000 personas y me dejó 3 contactos. Tres. Ese día entendí que no me faltaba alcance: se me estaba escapando el negocio por un lado que yo no estaba mirando.

Esta auditoría es para que veas por dónde se te escapa a ti. Son 21 frases repartidas en las 3 raíces de un negocio latino. Marca solo las que te pasan hoy, no las que te pasaban antes ni las que te podrían pasar. Nadie te va a calificar. Es para ti.

Te toma 10 minutos.

Las 3 raíces de un negocio latino: permiso • identidad • propuesta

Raíz 1 • El permiso

Si no te das permiso, tu negocio no tiene permiso de nacer.

- ☐ Tienes la idea de tu negocio hace más de un año y sigues preparándote: otro curso, otro certificado, otro «cuando esté lista».
- ☐ Antes de publicar, miras cómo lo hizo otra y terminas sin publicar.
- ☐ Mides tu avance con el reloj de otra: «ella a mi edad ya tenía...».
- ☐ Tienes videos grabados en el celular que nunca subiste.
- ☐ Tu familia opina de cada decisión de tu negocio como si fuera tu socia.
- ☐ Cuando te preguntan a qué te dedicas, dices «tengo un proyectito».
- ☐ Cuando algo sale mal, lo primero que piensas es «esto no es para mí».

Marcadas en el permiso: ___ / 7

Raíz 2 • La identidad

Si tu contenido lo podría haber escrito cualquiera, tu clienta no tiene por qué elegirte a ti.

- Si le quitas tu cara a tu contenido, nadie sabría que es tuyo.
- Tomas ideas de cuentas en inglés y las traduces casi igual.
- Nunca has contado en tu contenido de dónde vienes ni qué escuchaste en tu casa sobre el dinero o sobre ser mujer.
- Cuando grabas, cuidas tu acento o hablas «más neutral» de lo que hablas en la vida.
- Le hablas a «todas las mujeres emprendedoras» y no podrías describir a tu clienta con nombre, edad y lo que le preocupa en la noche.
- Te dan like y te siguen, pero casi nadie te escribe «esto me pasa a mí».
- Cambias de colores, de nombre o de tema cada pocos meses.

Marcadas en la identidad: ____ / 7

Raíz 3 • La propuesta

Si tu clienta no entiende qué le vendes, no te lo puede comprar.

- ❑ Cuando te preguntan qué vendes, explicas tres cosas o tardas más de diez segundos.
- ❑ Tienes 3 o más ofertas distintas y tu gente no sabe cuál es para ella.
- ❑ Tu precio sale de lo que necesitas pagar (la renta, las cuentas) o de lo que cobra otra, y no de lo que le cambias a tu clienta.
- ❑ Apenas alguien duda, le bajas el precio o le das un descuento.
- ❑ Regalas asesorías por DM o por WhatsApp que deberías estar cobrando.
- ❑ Te escriben «¿precio?», respondes con el número y la conversación se muere ahí.
- ❑ Publicas sin decir qué hacer después: ni comentar, ni descargar, ni escribirte.

Marcadas en la propuesta: ____ / 7

Tu resultado

Total: ____ / 21

0 a 5: tu negocio tiene base. Se te escapa por pocos lados y ya sabes cuáles: empieza por esos.

6 a 12: se te escapa por varios lados a la vez. Por eso sientes que haces mucho y avanza poco.

13 a 21: estás haciendo de todo y casi nada está quedando. No te falta esfuerzo: te falta orden.

¿Por cuál raíz se te escapa más?

Mira cuál tiene más marcas. Si hay empate, empieza por la que va primero: permiso → identidad → propuesta. Las raíces se trabajan en ese orden. Si te pones a arreglar tu propuesta sin haberte dado permiso, vas a volver a soltarla a la primera duda.

Lo que puedes hacer esta semana

Si es el permiso: elige uno de los videos que tienes guardados y súbelo esta semana tal como está, sin editarlo más.

Si es la identidad: escribe una frase que escuchaste en tu casa de niña sobre el dinero. Esa es tu próxima publicación: cuéntala y di qué hizo contigo.

Si es la propuesta: escribe tu oferta en una sola frase con tres cosas: qué obtiene tu clienta, en cuánto tiempo y con un número concreto.

Tu siguiente paso

Las 3 raíces de un negocio latino se trabajan en orden, en vivo y conmigo, en RAÍCES: tres días online donde las vamos construyendo una por una dentro de tu negocio.

\$44, un solo pago.

La próxima edición abre en marzo de 2027. Si te sumas a la lista de espera, entras 24 horas antes que el público y tienes una sesión en vivo extra, solo para la lista.

Raíz 1 • El permiso

Raíz 2 • La identidad

Raíz 3 • La propuesta

Súmate a la lista de espera

Si tienes dudas, escíbeme un DM a @andysantos____. Te leo.