



R U B É N M A R T Í N

Reto de WhatsApp:

**TRANSFORMA TU VIDA A TRAVÉS DEL
EMPRENDIMIENTO Y DE TU MARCA PERSONAL**

Ejercicio Día 6

MODELOS DE NEGOCIO DE UNA MARCA PERSONAL



RUBÉN MARTÍN

MODELOS DE NEGOCIO DE UNA MARCA PERSONAL:

Objetivos (Define que quieres conseguir con tu modelo de negocio, por ejemplo: facturación, visibilidad, posicionamiento) Explícalo con el mayor detalle posible.

Tipo de Cliente (qué personas comprarán tu producto, por ejemplo: mujeres de 25 a 45 años, interesadas en desarrollo personal, de la ciudad de Madrid, sin hijos, con unos ingresos medios de 2.000 € al mes) Explícalo con el mayor detalle posible, puede que tengas varios tipos.

Aporte de valor (ejemplo: motivos por los que estas personas contratarían tus servicios, ...) Enumera al menos 10.



RUBÉN MARTÍN

Tipo de Servicio y formato del servicio: (ejemplo: formación grupal, individual, formación grabada, ...)

Plan de acción para conseguirlo: (qué acciones vas a poner en práctica para poner en marcha tu proyecto emprendedor) Explícalo con el mayor detalle posible

Si tienes alguna duda no te preocupes, apuntala y la resolvemos en directo en la sesión de mañana a las 18:00 h España.

© Rubén Martín Rubio © El Poder de tu Marca Personal

Reservados todos los derechos. Salvo excepción prevista por la ley, no se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de dichos derechos conlleva sanciones legales y puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.