

30 PÁGINAS PARA COMPLETAR A MANO

*Las fichas de ejercicio del Cuaderno de trabajo del
emprendedor digital*

Un ejercicio por día. Imprime, completa a mano, y avanza 30 días.

TACHY · Sistema Psicoquinesis de la Prosperidad

DÍA 1 — La brecha honesta

EL EJERCICIO

1. Tu número de supervivencia. ¿Cuánto dinero necesitas generar en los próximos 30 días que hoy no esté cubierto?

2. Desármalo. ¿De dónde sale ese número? Escribe 3 o 4 líneas concretas.

3. Escríbelo completo, a mano — no lo tipees.

| *En los próximos 30 días necesito generar \$_____ que hoy no tengo.*

4. La pregunta honesta. ¿El número te pareció más grande o más chico de lo que venías cargando en la cabeza? ¿Por qué?

☐ DÍA 1 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 2 — Lo que haces sin esfuerzo

EL EJERCICIO

1. Las tres preguntas del espejo ciego.

| *¿En qué te piden ayuda seguido, sin que lo ofrezcas?*

| *¿En qué tarea pierdes la noción del tiempo (no te cansa)?*

| *¿Sobre qué te dijeron más de una vez “qué fácil lo haces” ?*

2. Lista sin filtro. Anota 10 cosas que sabes hacer bien, sin evaluar todavía si sirven para un negocio.

3. Marca las 3 que también aparecen en la pregunta 1. Esas ya tienen demanda comprobada.

☐ DÍA 2 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 3 — Los problemas que ya resolviste

EL EJERCICIO

1. Los tres quiebres. Tres momentos donde algo estaba mal y tú lo arreglaste — nadie te lo resolvió.

| *Quiebre 1 — Cómo lo resolví:*

| *Quiebre 2 — Cómo lo resolví:*

| *Quiebre 3 — Cómo lo resolví:*

2. Traducción a lenguaje de otro. Por cada quiebre, escribe una frase como si otra persona te contara el mismo problema hoy.

| *“Tengo un problema con _____”*

3. ¿Alguna de esas frases la escuchaste decir a alguien más, casi textual? Márcala — ese es tu problema con un mercado potencial.

☐ DÍA 3 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 4 — Tiempo, herramientas, contactos

EL EJERCICIO

1. Tiempo real disponible por semana (restando trabajo, familia, sueño — sin inflar).

Lunes a viernes: ____ *hs* *Fines de semana:* ____ *hs* *TOTAL:* ____
hs

2. Herramientas que ya tienes o sabes usar (software, cámara, redes, licencias, plataformas).

3. Los 10 contactos. Personas que, si les escribes hoy, te responderían.

☐ DÍA 4 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 5 — El filtro de las 3 preguntas

EL EJERCICIO

1. ¿Alguien ya paga por esto, aunque sea de otra forma?

2. ¿Lo puedes entregar en menos de 30 días?

3. ¿Lo puedes hacer una segunda vez sin reinventarlo?

Toma cada idea de los días 2, 3 y 4 y pasala por el filtro. Agrega tantas filas como ideas hayas juntado.

☐ DÍA 5 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 6 – Matar 8 de 10

EL EJERCICIO

1. De las ideas que pasaron el filtro ayer, escríbelas todas de nuevo.

2. El ranking forzado. Si solo pudieras hacer una en los próximos 30 días, ¿cuál elegirías? Piensa en velocidad de ejecución, no en “mejor negocio”. La idea es elegir la que te deje dinero real ahora, para salir adelante.

 | #1 (LA ELEGIDA): _____

3. La despedida. Al lado de cada idea descartada, escribe una razón concreta.

☐ DÍA 6 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 7 – Cierre de Bloque 1

EL EJERCICIO

1. Tu activo #1, en una frase:

Yo ayudo a _____ a lograr _____ usando _____.

2. Revisión rápida de la semana. Marca con una palabra cómo te sentiste cada día.

3. Una sola línea antes de seguir:

Lo que más me sorprendió de esta semana fue _____

☐ DÍA 7 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 8 — El error de “todo el mundo”

EL EJERCICIO

1. Tu frase del día 7, tal cual quedó:

2. La prueba del cartel. Si tuvieras que escribir esa frase en un cartel en la calle, ¿la persona correcta se pararía a leerla, o seguiría caminando?

☐ *Se pararía* ☐ *Seguiría caminando*

3. Enfócala un poco más. Agrégale una característica concreta a tu comprador (edad, situación, rubro, momento de vida, urgencia).

☐ DÍA 8 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 9 — El dolor que duele hoy

EL EJERCICIO

1. Vuelve al comprador del día 8. Escribe 3 dolores que podría tener esa persona.

2. Por cada uno, marca si es un dolor “de hoy” o “de algún día”.

Dolor 1: ☐ De hoy ☐ De algún día Dolor 2: ☐ De hoy ☐ De algún día

Dolor 3: ☐ De hoy ☐ De algún día

3. La pregunta filtro: de los que marcaste “de hoy”, ¿ a cuál le costaría más caro seguir sin resolver ese problema, dentro de un mes?

☐ DÍA 9 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 10 — Dónde ya está reunido mi comprador

EL EJERCICIO

1. Lista 5 lugares (grupos, comunidades, foros, cuentas) donde tu comprador probablemente ya está hablando de su problema.

2. Elige un lugar y entra hoy mismo. No para publicar algo todavía — solo para observar.

Lugar elegido: _____

3. Anota una frase textual que hayas visto ahí, que confirme el dolor del día 9.

“ _____ ”

☐ DÍA 10 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 11 – Escucha activa

EL EJERCICIO

1. Ponte un temporizador o timer de 20 minutos. Ve y entra en el lugar del día 10 y lee sin escribir nada todavía.
2. Recién al terminar, anota 5 frases textuales (o casi textuales) sobre el problema que estás resolviendo y del cual la gente allí habla.

-
3. Subraya la palabra o expresión que más se repite entre las 5.

| *Palabra/expresión que se repite:* _____

☐ DÍA 11 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 12 – Las 5 conversaciones

EL EJERCICIO

1. Elige 5 personas de tu lista del día 4, o del lugar del día 10, que puedan tener el dolor del día 9.

-
2. El guion mínimo (no leas textual, úsalo de guía):

| *“Estoy investigando algo sobre [tema]. ¿Tienes 10 minutos para contarme cómo lo estás viviendo tú? No te voy a vender nada, quiero entender.”*

3. Después de cada conversación, anota una frase de cómo lo están resolviendo hoy.
-

☐ DÍA 12 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 13 — Validación o pivot

EL EJERCICIO

1. Repasa las 5 respuestas del día 12. ¿Cuántas confirmaron que el dolor es real y urgente?

| ____ de 5

2. La regla de decisión:

| 3 de 5 o más confirmaron el dolor → *VALIDADO*. Avanzas con esta idea.

| Menos de 3 de 5 → *PIVOT* (giro / cambio de dirección). Ajustas el comprador o el dolor.

| ☐ *VALIDADO*

☐ *PIVOT*

3. Si pivotaste, ¿qué vas a ajustar — el comprador, el dolor, o ambos? Escribe la nueva versión.

☐ DÍA 13 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 14 — Cierre de Bloque 2

EL EJERCICIO

1. Ficha del comprador — completa con lo que confirmaste en la semana:

| Comprador específico: _____

| Dolor urgente confirmado: _____

| Cómo lo resuelve hoy (sin ti): _____

| Palabras exactas que usa (día 11): _____

2. Revisión rápida de la semana. Marca con una palabra cómo te sentiste cada día.

3. Una línea antes de seguir:

Lo que más me cambió la cabeza esta semana fue

☐ DÍA 14 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 15 — **Vende el resultado, no las horas**

EL EJERCICIO

1. Completa la frase de resultado:

Al terminar de trabajar conmigo, mi cliente va a tener
_____, en lugar de _____.

2. Revisa: ¿la frase que escribiste describe un resultado, o describe un proceso (horas, sesiones, llamadas)?

☐ *Es un resultado* ☐ *Todavía describe un proceso*

3. Si marcaste la segunda opción, reescríbela una vez más, enfocándote solo en lo que cambia para el cliente.

☐ DÍA 15 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 16 — **Qué incluye y qué no**

EL EJERCICIO

1. Lista todo lo que tu oferta incluye:

2. Lista explícitamente lo que NO incluye (esto es tan importante como lo anterior):

3. Revisa la lista de “incluye” contra el tiempo real disponible que anotaste el día 4. ¿Es posible entregar todo eso dentro de ese tiempo?

| ☐ Sí, es posible ☐ No, hay que recortar

☐ DÍA 16 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 17 — El precio: el método de las tres anclas

EL EJERCICIO

1. Ancla 1 — costo de no resolver el problema:

2. Ancla 2 — lo que ya existe en el mercado para problemas similares:

3. Ancla 3 — tu límite mínimo (por debajo de esto, no tiene sentido para ti):

| \$ _____

4. Tu primer precio:

| \$ _____

☐ DÍA 17 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 18 — Tu primer precio va a estar mal, y está bien

EL EJERCICIO

1. Di tu precio en voz alta, tal como lo dirías a un cliente. Hazlo tres veces seguidas.

| ☐ Vez 1 ☐ Vez 2 ☐ Vez 3

2. Anota qué impulso apareció mientras lo decías (querer bajarlo, agregar algo gratis, justificarlo de más).

3. Escribe una frase corta para sostener el precio sin justificarte de más:

| “Mi precio es \$ _____, y esto es lo que incluye: _____”

☐ DÍA 18 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 19 – La promesa en una línea

EL EJERCICIO

1. Escribe tres versiones de tu promesa, combinando el comprador (día 14), el resultado (día 15) y el precio (día 17).

| Versión 1: _____

| Versión 2: _____

| Versión 3: _____

2. Lee las tres en voz alta. ¿Cuál se dice con más naturalidad, sin trabarte?

| Versión elegida: _____

3. Pruébala con una persona de tu lista de contactos hoy mismo. Anota su reacción.

☐ DÍA 19 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 20 – Las cuatro objeciones universales

EL EJERCICIO

1. Escribe una respuesta corta (una o dos frases) para cada objeción:

| “Es más caro de lo que pensaba”:

| “No sé si voy a tener tiempo”:

| “No te conozco lo suficiente”:

| “Lo voy a pensar y te aviso”:

2. Léelas en voz alta una vez cada una.

☐ DÍA 20 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 21 — Cierre de Bloque 3

EL EJERCICIO

1. Ficha de la oferta — completa con lo que definiste esta semana:

| *Resultado que entrego:* _____

| *Qué incluye:* _____

| *Qué no incluye:* _____

| *Precio:* \$ _____

| *Promesa en una línea:* _____

2. Revisión rápida de la semana:

3. Una línea antes de seguir:

| *Lo que más me costó definir esta semana fue* _____

☐ DÍA 21 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 22 — La lista de 30

EL EJERCICIO

1. Escribe 30 nombres. Puedes combinar tus contactos del día 4, las personas de las 5 conversaciones del día 12, y contactos nuevos que se te ocurran hoy.

2. Marca con una estrella a las 5 personas que sientas que tienen más probabilidad de decir que sí.

☐ DÍA 22 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 23 – El mensaje que no da vergüenza enviar

EL EJERCICIO

1. Escribe tu mensaje base, usando la promesa del día 19:

“Hola [nombre], estoy lanzando _____. ¿Te sirve o te interesaría? Te cuento en dos líneas si quieres.”

2. Léelo en voz alta. ¿Se siente natural, como algo que realmente escribirías tú, o suena forzado?

☐ Natural ☐ Forzado

3. Si marcaste “forzado”, reescríbelo con tus propias palabras, más cortas:

☐ DÍA 23 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 24 – Primer día de envío

EL EJERCICIO

1. Envía el mensaje a 10 personas de tu lista, en el orden que prefieras.

Persona 1 ☐ Persona 2 ☐ Persona 3 ☐ Persona 4 ☐ Persona 5 ☐

Persona 6 ☐ Persona 7 ☐ Persona 8 ☐ Persona 9 ☐ Persona 10 ☐

2. Al terminar los 10, anota en una palabra cómo te sentiste:

☐ DÍA 24 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 25 – El seguimiento

EL EJERCICIO

1. Revisa tu lista de 10 del día 24. ¿Cuántas personas no respondieron o respondieron sin definir nada?

| ____ de 10

2. Escribe tu mensaje de seguimiento:

| “Hola [nombre], te escribí hace unos días sobre _____. ¿Pudiste verlo?
Sin problema si no te interesa, solo quiero saber.”

3. Envía el seguimiento a todas las personas que identificaste en el punto 1.

| ☐ Seguimiento enviado a todas

☐ DÍA 25 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 26 – Segundo día de envío

EL EJERCICIO

1. Revisa el mensaje del día 23. ¿Hay algo que quieras ajustar según lo que viste en los días 24 y 25?

2. Envía el mensaje (ajustado o no) a 10 personas nuevas de tu lista.

| Persona 11 ☐ Persona 12 ☐ Persona 13 ☐ Persona 14 ☐ Persona 15 ☐
| Persona 16 ☐ Persona 17 ☐ Persona 18 ☐ Persona 19 ☐ Persona 20 ☐

☐ DÍA 26 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 27 – La conversación de venta en 5 pasos

EL EJERCICIO

1. Escribe una frase corta para cada uno de los 5 pasos, pensando en tu oferta:

| 1. Pregunta de situación: _____
| 2. Conexión con la oferta: _____

3. El precio, sin rodeos: _____

4. (Silencio — no se escribe, se practica)

5. Pregunta de cierre: _____

2. Practica el paso 4 en voz alta, contando 5 segundos de silencio después de decir tu precio, sin agregar nada más.

☐ Practicado

☐ DÍA 27 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 28 — Tercer día de envío y cobrar sin pedir permiso

EL EJERCICIO

1. Envía el mensaje a los últimos 10 nombres de tu lista.

Persona 21 ☐ Persona 22 ☐ Persona 23 ☐ Persona 24 ☐ Persona 25 ☐

Persona 26 ☐ Persona 27 ☐ Persona 28 ☐ Persona 29 ☐ Persona 30 ☐

2. Escribe de antemano el mensaje exacto que vas a enviar apenas alguien diga que sí:

“Perfecto. Puedes pagarlo aquí: [enlace/dato de pago]. Apenas lo confirmes, empezamos.”

3. Si ya tienes un sí pendiente de días anteriores, envía ese mensaje ahora mismo.

☐ No aplica todavía ☐ Enviado

☐ DÍA 28 COMPLETADO

Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 29 — La entrega que genera el segundo cliente

EL EJERCICIO

1. Si ya tienes un cliente: entrega lo prometido, cuidando cada detalle como si fuera la carta de presentación de tu negocio.

2. Al finalizar, pide una devolución concreta: qué le sirvió, qué mejoraría.

3. Si todavía no tienes un cliente: revisa tus 30 envíos. ¿En qué punto se cae la mayoría de las conversaciones — en el primer mensaje, en el seguimiento, o en la conversación de precio?

☐ DÍA 29 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____

DÍA 30 — Cierre de los 30 días

EL EJERCICIO

1. Resultado final:

Número objetivo (día 1): \$ _____ Número generado (hoy): \$ _____

2. Revisión del ciclo completo. Marca con una palabra cómo te sentiste en cada bloque:

Bloque 1 (Inventario): _____ Bloque 2 (Comprador): _____
Bloque 3 (Oferta): _____ Bloque 4 (Cobro): _____

3. La decisión que sigue:

- ☐ Repetir este mismo ciclo con la misma oferta
- ☐ Ajustar la oferta y repetir
- ☐ Escalar: sistematizar lo que ya funcionó

4. Una línea final:

Lo que más aprendí sobre mí mismo en estos 30 días fue _____

☐ DÍA 30 COMPLETADO Fecha: ____ / ____ / ____
