WORKBOOK 01 · DIAGNÓSTICO

Mapeo de experiencia *y talentos*

Lo que para ti es obvio,
para el mercado es oro.

Identifica todo tu valor: lo que sabes hacer, lo que ya resolviste y lo que otros ya te piden. No es un currículum: es el inventario de tus activos.

SIETE SECCIONES

01 TRAYECTORIA
02 CAPACIDADES
03 APRENDIZAJES
04 CONOCIMIENTO
05 DEMANDA
06 ENERGÍA
07 POSICIONAMIENTO

NOMBRE _____

FECHA _____

NEGOCIO O PROYECTO _____

ANTES DE EMPEZAR

Esto no es un currículum. *Es un inventario.*

Antes de definir tu oferta, tu mensaje o tu estrategia, necesitas ver con claridad todo lo que ya tienes.

La mayoría de las personas que llegan a CLR System™ no tienen un problema de capacidad. Tienen un problema de inventario: saben hacer mucho, pero nunca lo escribieron, lo ordenaron ni lo nombraron. Este ejercicio resuelve eso en una sola pasada.

01 Escribe sin juzgar
Todo cuenta, incluso lo que hiciste sin cobrar. Si lo resolviste, es una habilidad.

02 Escribe en concreto
Nombres, años, números, resultados. "Organicé 12 eventos" vale más que "organicé eventos".

03 No edites todavía
Primero saca todo. El orden viene después — para eso está el sistema.

TIEMPO ESTIMADO 35–45 min

Si te bloqueas, escribe la primera respuesta que venga. Aquí no hay respuestas correctas.

DÓNDE ENCAJA ESTE MAPEO EN CLR SYSTEM™

01 DIAGNOSTICAR
Este mapeo. Ver qué tienes, qué funciona y qué está sin nombre.

02 TRANSFORMAR
Convertir ese inventario en posicionamiento, oferta y mensaje.

03 EJECUTAR
Ponerlo a trabajar en contenido, campañas y ventas.

04 APRENDER
Medir, ajustar y repetir con datos, no con intuición.

ASÍ NO
"Sé de marketing y redes sociales."

→

ASÍ SÍ
"Llevé 3 campañas de Meta Ads con ROAS 4x para una tienda de ropa en Monterrey."

PRINCIPIO CLR SYSTEM™

El problema nunca fue que no tuvieras nada que ofrecer. Era que no lo habías organizado ni nombrado correctamente.

01 · TRAYECTORIA

Mi experiencia profesional

01

Todo lo que ya hiciste y por lo que alguien te pagó — formal o informal.

PREGUNTAS GUÍA

- ¿En qué has trabajado a lo largo de tu vida?
- ¿Qué roles has tenido y qué responsabilidades cargabas?
- ¿Qué proyectos has liderado o sacado adelante?
- ¿Qué tareas hacías sin esfuerzo y en automático?

EJEMPLOS

Fui asistente administrativa 5 años.

Vendí productos por Instagram.

Organicé eventos familiares y corporativos.

Llevé las redes de un negocio sin cobrar, pero aprendí mucho.

ADEMÁS RESPONDE

- ¿En qué industrias o áreas has trabajado?
- ¿Qué logros profesionales te hacen sentir más orgullosa?
- ¿Cuántos años de experiencia sumas en total?
- ¿Has tenido tu propio negocio o proyecto? ¿Cuál?

ESCRIBE AQUÍ

Sin filtro. Lo informal también cuenta.

02 · CAPACIDADES

Mis habilidades y talentos

02

Lo que haces bien, incluso si nadie te lo pagó todavía.

PREGUNTAS GUÍA

- ¿Qué se te facilita naturalmente?
- ¿En qué te piden ayuda constantemente?
- ¿Qué haces que otros no saben hacer?
- ¿Qué disfrutas hacer aunque sea trabajo?

EJEMPLOS

Escribo bien y me dicen que me explico claro.

Soy buena escuchando y aconsejando.

Organizo información fácilmente, veo patrones.

Conecto con las personas rápido y genero confianza.

ADEMÁS RESPONDE

- ¿Qué haces con facilidad que para otros es difícil?
- ¿Qué herramientas, software o plataformas manejas?
- ¿Qué temas dominas y podrías explicar por horas?
- ¿Cuáles son tus 5 habilidades más fuertes?

ESCRIBE AQUÍ

Nadie te contrata por lo que sabes. Te contrata por lo que resuelves.

03 · APRENDIZAJES

Mis experiencias de vida

03

Todo lo que has vivido y superado — y que hoy es criterio, no solo historia.

PREGUNTAS GUÍA

- ¿Qué retos has superado?
- ¿Qué transiciones importantes has vivido?
- ¿Qué te ha enseñado la vida?
- ¿Qué procesos conoces de primera mano?

EJEMPLOS

Emigré y empecé de cero, sin contactos.

Superé una crisis personal que me hizo más fuerte.

Crié sola a mis hijos mientras trabajaba.

Salí de deudas y aprendí a administrar mi dinero.

ADEMÁS RESPONDE

- ¿Cuál fue el momento más difícil que superaste en tu vida o negocio?
- ¿Cuál fue el punto de quiebre que te hizo cambiar de dirección?
- ¿Qué aprendiste de esa experiencia que hoy puedes enseñar?
- ¿Qué resultados has logrado que otras personas desearían?

ESCRIBE AQUÍ

Aquí no cuentas tu historia. Extraes el criterio.

04 · CONOCIMIENTO

Mi formación y conocimientos

04

Lo que has estudiado, formal o informal. Lo que aprendiste sola también cuenta.

PREGUNTAS GUÍA

- ¿Qué has estudiado?
- ¿Qué cursos, talleres o certificaciones tienes?
- ¿Qué has aprendido por tu cuenta?
- ¿En qué temas te especializas?

EJEMPLOS

Licenciatura en Psicología.

Cursos de marketing digital y Google Ads.

Aprendí diseño viendo tutoriales en YouTube.

Leo mucho sobre finanzas personales e inversiones.

ADEMÁS RESPONDE

- ¿Qué formación te da autoridad hoy?
- ¿Qué certificación o estudio estás por terminar?
- ¿Qué sabes hacer que la mayoría de tu sector no sabe?
- ¿Qué tema podrías enseñar mañana en un taller?

ESCRIBE AQUÍ

El título abre la puerta. El criterio te sienta en la mesa.

05 · DEMANDA

Lo que la gente me pregunta

05

Los temas por los que otros ya te buscan. Eso es validación de mercado.

PREGUNTAS GUÍA

- ¿Sobre qué te piden consejo?
- ¿Qué preguntas te hacen seguido?
- ¿En qué eres la experta de tu círculo?
- ¿Qué problemas te buscan para resolver?

EJEMPLOS

Me preguntan cómo organizo mi tiempo entre hijos y trabajo.

Me piden ayuda para crear contenido en redes sociales.

Me consultan sobre crianza positiva.

Quieren decorar espacios pequeños con presupuesto bajo.

ADEMÁS RESPONDE

- ¿A qué tipo de persona o negocio puedes ayudar más?
- ¿Qué resultado concreto puede lograr con tu ayuda?
- ¿Cuál es el problema más grande que enfrenta esa persona?
- ¿Por qué tú eres la persona indicada para ayudarla?

ESCRIBE AQUÍ

Si te lo preguntan seguido y no lo cobras, ya tienes un producto sin precio.

06 · ENERGÍA

Lo que me apasiona

06

Los temas que te encienden, aunque todavía no seas "experta".

PREGUNTAS GUÍA

- ¿De qué podrías hablar durante horas?
- ¿Qué temas te emocionan?
- ¿Qué lees, ves o estudias por placer?
- ¿Qué harías gratis?

EJEMPLOS

Me fascina el desarrollo personal y la mentalidad.

Amo la moda y ayudar a mujeres a encontrar su estilo.

Me apasiona ayudar a mujeres emprendedoras a crecer.

Disfruto crear sistemas y procesos que simplifican la vida.

ADEMÁS RESPONDE

- ¿Qué conversación te da energía en vez de quitártela?
- ¿Qué causa te mueve aunque no te dé dinero?
- ¿Qué contenido consumes sin que nadie te lo pida?
- ¿En qué tema trabajarías aunque nadie te pagara?

ESCRIBE AQUÍ

La energía sostiene lo que la disciplina empieza.

07 · POSICIONAMIENTO

Tu propuesta de valor

07

Escribe tu primera versión. No tiene que ser perfecta, tiene que ser tuya.

COMPLETA LA FRASE

"Yo ayudo a _____ a lograr _____

a través de _____, aunque _____."

A QUIÉN	Sé específica — no "mujeres", sino "mujeres dueñas de una tienda de ropa".	QUÉ RESULTADO	Medible y concreto: más horas, más clientes, más margen.
A TRAVÉS DE QUÉ	Tu método, tu sistema, tu experiencia, tu acompañamiento.	AUNQUE	La objeción que te hace diferente: aunque no tengas 100K seguidores.

ESCRIBE TU PROPUESTA DE VALOR

una primera versión, no la definitiva

ANTES DE SEGUIR, REVÍSALA

- ☐ ¿Se entiende en 10 segundos?
- ☐ ¿Dice para quién es y para quién no?
- ☐ ¿Promete un resultado o solo una actividad?

LECTURA ESTRATÉGICA

Ahora lee *lo que escribiste.*

No busques la respuesta más bonita. Busca la que se repite.

01 ¿Qué patrón se repite en tu mapeo?

Lo que aparece en tres o más secciones es tu activo más fuerte.

02 ¿Dónde está tu mayor fortaleza?

Esa que haces sin esfuerzo y que otros notan antes que tú.

03 ¿Qué descubriste que no habías visto antes?

Lo que escribiste y nunca habías dicho en voz alta.

MIS TRES ACTIVOS MÁS VALIOSOS

01

02

03

LO QUE ACABAS DE ESCRIBIR

No es un currículum. Es el inventario de tus activos.

Ahí está la materia prima de tu marca, tu mensaje y tu oferta. El siguiente paso no es hacer más: es ordenar lo que ya tienes y convertirlo en un sistema que se pueda ejecutar, medir y repetir.

AGENDA TU DIAGNÓSTICO →

cynthialaregia.com