

ASESORÍA GRATUITA POR LA COMPRA DEL LIBRO

0. Cómo funciona: ¿qué tienes que hacer?

Una vez compres el libro en formato físico y te llegue a casa, en su interior encontrarás un código QR para descargar los bonus.

En el mismo correo en el que recibirás los bonus tendrás un formulario para apuntarte a la asesoría gratuita.

Solo tendrás que rellenarlo y listo.

Así de fácil.

1. Origen y objetivo de la asesoría

Aunque el libro aporta mucho valor y ofrece una visión amplia y práctica sobre cómo mejorar un negocio, muchas pymes y autónomos se bloquean cuando llega el momento de pasar a la acción.

El problema no suele ser el contenido del libro, sino ordenar y adaptar todo ese contenido a su caso concreto. La hoja de planificación en blanco que incluyo en los bonus, aun siendo útil, supone una barrera para muchas personas si no la han utilizado nunca. Los principales bloqueos suelen ser:

- No saber por dónde empezar
- No saber qué aplicar primero
- Tener la sensación de que “todo es importante”
- Y, como consecuencia, no ejecutar nada

Desde hace un tiempo ya no asesoro de forma continuada a negocios, pero no quiero dejarlos solos en este punto. Lo que a vosotros os puede costar días o semanas de dudas, a mí —por haber realizado muchas planificaciones— me llevará solo unas horas ponerlo en papel.

El objetivo no es añadir más teoría, sino transformar el contenido del libro en un plan realista, accionable y adaptado a cada negocio. No se trata de hacer “consultoría tradicional”, sino de ayudaros a tomar mejores decisiones de forma práctica y ordenada.

Esta asesoría no es:

- Coaching motivacional
- Consultoría interminable
- Teoría adicional

Es un estudio práctico del negocio + una planificación clara y accionable.

Está pensado para pymes, autónomos y negocios locales que ya han comprado el libro y quieren mejorar, pero no saben por dónde empezar o en qué centrarse.

2. Estructura general del proceso

El servicio se compone de tres documentos claramente diferenciados, pero complementarios:

1. Cuestionario Guiado del Negocio
2. Planificación Personalizada
3. Hoja de Ruta

Cada uno cumple una función distinta dentro del proceso.

2.a. Cuestionario Guiado del Negocio

Este cuestionario sigue la lógica y los capítulos del libro.

No es un formulario genérico ni un test automático.

Es una herramienta pensada para:

- Reflexionar de forma ordenada sobre tu negocio
- Detectar puntos fuertes y áreas de mejora
- Obtener la información necesaria para realizar un análisis realista

2.b. Hoja de Ruta / Planificación Personalizada

Una vez llenado el cuestionario, este será la base sobre la que realizaré el análisis y la planificación.

Desde el momento en que reciba el cuestionario, el plazo habitual de entrega de los dos documentos finales será de **1 a 2 semanas**.

Ambos documentos se complementan entre sí:

- **Planificación Personalizada**

Aquí tendrás una visión global de todo lo que es importante “revisar” en tu negocio: acciones concretas, aspectos a revisar, ideas a desarrollar o simples recordatorios que conviene no perder de vista. Es una especie de “mapa completo” que te ayuda a no olvidar piezas clave, incluso aunque no vayas a abordarlas todas de inmediato.

- **Hoja de Ruta**

En la Hoja de Ruta concretaré qué haría yo en tu situación YA. Priorizaré acciones (principales, secundarias y a revisar más adelante). Es, en esencia, pasar lo realmente importante de la planificación a una o dos hojas claras.

3. Comentario final

El libro aporta el marco. El diagnóstico aporta claridad. La hoja de ruta aporta acción.

Eso no significa que tengas que hacer exactamente lo que yo te proponga.

Tú eres la persona que mejor conoce tu negocio y quien toma las decisiones finales.

Esta asesoría no pretende imponerte un camino, sino ayudarte a avanzar mucho más rápido, con una guía clara de lo que yo haría en tu situación, para que puedas adaptarla, modificarla o aplicarla a tu ritmo y según tus prioridades.