

## BRIEFING

# SESIÓN ONBOARDING

### 1. DESCRIPCIÓN DE TU PROYECTO

Define tu proyecto en detalle.

*ALQUIMIA es un proyecto de Arquitectura y Dirección Operativa Externa para empresas tradicionales y online que están creciendo, pero internamente funcionan con desorden estructural. ALQUIMIA no ejecuta tareas. Interviene estructuras.*

*Trabajo con clínicas, despachos profesionales y empresas familiares de entre 3 y 10 empleados que facturan de forma estable, pero cuya operativa depende excesivamente del fundador o director.*

*Mi función es analizar, diseñar e implantar estructura interna: protocolos, organigramas funcionales, flujos operativos y sistemas de control. Posteriormente, en algunos casos, asumo la Dirección Operativa Externa, supervisando el sistema y apoyando al CEO en la toma de decisiones estratégicas operativas.*

*\*En la carta anexa os comento más, pero este proyecto aún no dispone web ni redes sociales.*

### 2. CÓMO DEFINIRÍAS TU MARCA Y POSICIONAMIENTO

Indica tres palabras con las que definirías tu marca, los valores que transmite y si tienes un manual de marca.

*Tres palabras que definen la marca: **Sistema · Claridad · Autoridad.***

*Valores que transmite la marca: Visión sistémica. Precisión estratégica. Coherencia interna. Orden que libera. Autoridad serena.*

*Manual de marca: Actualmente estoy redefiniendo el proyecto y el manual no está hecho, pero sé que tendrá una estética minimalista, limpia, sobria, con fondos blancos y detalles en negro. Exclusividad sin ostentación.*

### 3. DEFINICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Define los productos y servicios que vendes: producto, explicación y precio. ¿Qué te diferencia de la competencia?

*He estructurado 3 servicios, así:*

#### **ALQUIMIA BASE**

*Diagnóstico Operativo Estratégico*

*Precio fijo de 650€ | 2 semanas*

*Análisis profundo de estructura interna, procesos y puntos de fricción.*

*Entrega de plan de acción a 90 días con prioridades claras.*

#### **ALQUIMIA ESTRUCTURA**

*Implementación y Reordenación Interna*

*1.200€/mes | mínimo 3 meses*

*Construcción del sistema operativo: protocolos, organigrama, flujos y documentación interna.*

#### **ALQUIMIA VITAL**

*Dirección Operativa Externa*

*1.800€ – 2.000€/mes | mínimo 6 meses*

*Supervisión estratégica, control de KPIs, coordinación operativa y soporte directo al CEO.*

*Diferenciación: No soy asistencia virtual ni consultoría teórica - Intervengo en la arquitectura interna del negocio. Trabajo desde la experiencia operativa real en empresas en crecimiento.*

*Entiendo la fricción administrativa, financiera y logística porque la he gestionado.*

*Mi enfoque no es motivacional. Es estructural. No creo dependencia. Construyo sistemas que funcionan sin caos. Perfil ejecutivo, análisis preciso y decisiones prácticas.*

### 4. DEFINICIÓN DE CLIENTE IDEAL

Si ya lo tienes definido indica quién o quiénes son tu cliente ideal y en la actualidad cómo te compran el servicio/producto y por qué canales.

*Mi cliente ideal es dueño de clínicas privadas o doctor, despachos profesionales y empresas de 3 a 10 empleados, con facturación estable y crecimiento sostenido.*

*Perfil del decisor: Propietario o socio fundador saturado, que centraliza decisiones y carece de estructura interna sólida.*

*Actualmente no tengo una base consolidada con **ALQUIMIA**. Pensaba hacer captación principalmente directa (contacto estratégico, networking, LinkedIn y entorno profesional previo).*

## 5. ACCIONES DE MARKETING

Hasta ahora qué acciones o estrategias has llevado a cabo para vender los productos o servicios. O cuál es tu fuerte principal de ingresos.

Detalla también qué has hecho que no te ha funcionado.

¿Se miden de forma periódica los resultados y acciones obtenidos (KPI)?

*Hasta octubre de 2025 no me había planteado emprender. Siempre pensé que desarrollaría toda mi carrera dentro de la empresa en la que trabajo actualmente. Sin embargo, al cumplir 46 años algo hizo "clic". Probablemente una versión anticipada de crisis existencial productiva.*

*Me di cuenta de que profesionalmente ya no tenía recorrido de crecimiento interno. No me aburro, la operativa diaria no lo permite, pero sí empecé a sentir desalineación y necesidad de expansión. No solo económica, sino de impacto y desarrollo.*

*Por tanto, mi proyecto parte completamente desde cero a nivel comercial y de posicionamiento.*

*Hasta la fecha:*

- *No he realizado acciones de venta activas.*
- *No he desarrollado estrategia de captación.*
- *No he ejecutado campañas ni acciones de visibilidad.*
- *No he definido ni medido KPIs comerciales.*

*Mi principal fuente de ingresos sigue siendo mi trabajo por cuenta ajena.*

*Lo que sí tengo es experiencia sólida en gestión empresarial y estructura operativa, pero todavía no la he transformado en una estrategia de comercialización propia.*

*En esta etapa mi objetivo es construir una base estratégica correcta desde el inicio, evitando improvisaciones. Estoy aquí precisamente para diseñar el sistema antes de salir a vender.*

## 6. CANALES ACTIVOS

En qué redes sociales está tu proyecto presente y qué estrategia sigues.

Tienes base de datos ¿en alguna plataforma? ¿en cuál?

*Con **The Nook VA**, había creado una página WEB con newsletter para base de datos, página de LinkedIn, un Instagram, un canal de Whatsapp. Pero **ALQUIMIA** prefiero trabajarla paso a paso con vosotros.*

## 7. EQUIPO DE TRABAJO

Define la estructura actual que tienes de equipo en tu proyecto, qué función realiza cada uno y si es equipo contratado/ freelance.

*Actualmente el proyecto es unipersonal, pero cuento con una red de colaboradores en diversas áreas que podrían hacer el soporte que sea necesario para cada proyecto. Allí donde yo no alcance por tiempo o conocimientos.*

## 8. FACTURACIÓN

Cuál es la facturación actual de tu proyecto y cuál es tu objetivo una vez finalizado 2026.

*El proyecto parte actualmente sin facturación, al encontrarse en fase inicial de estructuración.*

*El objetivo para 2026 es alcanzar una recurrencia mensual de 1.500 €, validando el modelo y asentando la base de clientes.*

*En 2027, la meta es consolidar una facturación recurrente de entre 3.000 € y 4.000 € mensuales, incluyendo como cliente estratégico a la empresa en la que hoy desempeño mi actividad por cuenta ajena.*

## 9. PRIORIDADES

Escribe tres prioridades que tienes ahora mismo con tu proyecto/empresa.

- 1. Simplificar comunicación y mensaje de puertas para afuera, diseñando la web y apareciendo en las RRSS que más funcionan para este modelo.*
- 2. Consolidar posicionamiento claro como Arquitecta de Operaciones.*
- 3. De aquí a 2 o 3 meses, cerrar los primeros 2 clientes bajo el nuevo modelo, pero con modalidad piloto y precio especial.*

## 10. OBJETIVOS

Define 3 objetivos que quieras alcanzar (ya lo definiremos de manera concreta y específica) en términos de estructura de negocio y de facturación en los próximos 5 meses considerando los recursos de los que dispones.

- 1. Tener todo el modelo de negocio estructurado y en marcha*
- 2. Vender mínimo 3 Diagnósticos ALQUIMIA BASE.*
- 3. Convertir mínimo 1 cliente en ESTRUCTURA.*

*Objetivo económico en 5 meses: mínimo 1.500€ mensuales recurrentes.*

## 11. ACCIONES Y ESTRATEGIAS DIGITALES

Cuéntanos a nivel digital qué acciones digitales de marketing has realizado y lo más importante cómo consideras tu expertise o conocimiento con el marketing digital y ventas (del 1 al 10). Escribe también cuáles son las herramientas digitales que utilizas tú o tu empresa en el día a día.

*En cuanto a acciones digitales, he trabajado en la creación de contenido, gestión de webs y redes sociales, desarrollo de branding y organización de material digital para proyectos. Sin embargo, reconozco que mi experiencia en ventas directas y estrategias de marketing comercial todavía está en desarrollo, y actualmente estoy en proceso de formarme para mejorar estas habilidades. Considero mi expertise en marketing digital y ventas en un 4/10, reflejando mi conocimiento operativo y creativo más que comercial.*

## 12. ¿CÓMO TE SIENTES EN RELACIÓN A TU PROYECTO?

Cuéntanos en detalle cómo te sientes, sensaciones de proyecto, mercado o competencia, qué te gustaría alcanzar que aún no has logrado y qué cambiar.

*Me encuentro en una transición importante. Ya no me identifico con el posicionamiento anterior (VA), pero aún estoy consolidando mi identidad como Arquitecta de Operaciones.*

*Siento seguridad en mi capacidad técnica y experiencia real. Pero mi principal reto es asumir internamente mi autoridad y salir del rol mental de empleada.*

*Me gustaría alcanzar: Seguridad plena al vender servicios de alto valor. Posicionamiento claro ante empresas tradicionales. Estabilidad económica adicional sin alto riesgo.*

## 13. REFLEXIÓN

¿Qué crees que te falta para conseguir los objetivos? ¿Cuáles sientes que son tus puntos débiles?

*Pienso que me falta: Confianza comercial plena. Estrategia de captación estructurada. Y validación externa de mi nuevo posicionamiento.*

*Mis puntos débiles: Mentalidad aun parcialmente empleada. Prudencia excesiva. Falta de visibilidad directa ante el mercado correcto.*

## 14. Algo más que quieras compartir...

*Creo profundamente que si alineo correctamente mi posicionamiento, mi autoridad y mi sistema de captación, el modelo es viable, sostenible y sólido a largo plazo.*

*Mi reto no es técnico. Tengo la experiencia y la capacidad. Mi reto es estratégico, es comercial y, en gran parte, psicológico: asumir plenamente el nivel de valor que apporto y dejar atrás ciertas*

*limitaciones internas que aún arrastro desde mi mentalidad de empleada.*

*Estoy en un momento de transición consciente, de redefinición y crecimiento. Y quiero expresar que me siento profundamente agradecida por el acompañamiento que estoy recibiendo en este proceso. Para mí no es solo una mejora de negocio; es una evolución personal y profesional. Poder contar con guía estratégica en este punto me aporta claridad, seguridad y una perspectiva que valoro enormemente.*