

**WORKBOOK**

# **ESTRATEGIAS PODEROSAS**

**PARA EL ÉXITO EN LOS  
NEGOCIOS 2026**

***Ejercicios prácticos y plan de acción***

Por: Melba León

Consultoría Estratégica de Negocios



# BIENVENIDA

¡Felicitaciones por dar este paso hacia el crecimiento de tu negocio!

Este workbook es tu herramienta práctica para transformar lo aprendido en la conferencia en acciones concretas. No es un documento para leer y olvidar. Es tu mapa de ruta para el 2026.

## CÓMO USAR ESTE WORKBOOK:

01

**Completa cada ejercicio con HONESTIDAD**

Nadie más verá esto excepto tú.

02

**No te saltes ejercicios pensando que 'ya lo sabes'**

Escribirlo hace la diferencia.

03

**Tómate tu tiempo**

Un ejercicio bien hecho vale más que 10 hechos a medias.

04

**Revisa este workbook SEMANALMENTE**

Tu Plan de Una Página (al final) debe ser tu compañero constante.



### IMPORTANTE:

La diferencia entre los emprendedores que logran sus metas y los que no, no está en el talento. Está en la **EJECUCIÓN**. Este workbook es tu herramienta de ejecución.

¡Manos a la obra!

# SECCIÓN 1: **PENSAR COMO LÍDER**

## **La mentalidad que determina tu éxito**

"No creces al nivel de tus metas. Creces al nivel de tus **DECISIONES DIARIAS.**"

### **EJERCICIO 1.1: Evaluación de Mentalidad Actual**

Marca con X dónde te encuentras HOY en cada mentalidad. Sé brutalmente honesto.

MENTALIDAD	MENTALIDAD LIMITANTE	MENTALIDAD DE LÍDER
PRECIO	Bajo precios para competir Marca aquí: _____	Cobra por el VALOR que entrego Marca aquí: _____
INVERSIÓN	Todo es un gasto que debo minimizar Marca aquí: _____	Invierto estratégicamente en mi crecimiento Marca aquí: _____
SISTEMAS	Improviso día a día, resolviendo problemas Marca aquí: _____	Creo sistemas que funcionan sin mí Marca aquí: _____
ENFOQUE	Mido mi éxito por cuánto trabajo Marca aquí: _____	Mido mi éxito por RESULTADOS medibles Marca aquí: _____
VISIÓN	Pienso en sobrevivir este mes Marca aquí: _____	Planifico para construir largo plazo Marca aquí: _____

# **EJERCICIO 1.2: Mis 3 Compromisos de Mentalidad**

Basado en tu evaluación anterior, ¿cuáles son las 3 mentalidades que más necesitas cambiar? Escríbelas y comprométete.

**1**

**Mentalidad a cambiar:**

---

---

---

---

Acción concreta esta semana:

---

---

**2**

**Mentalidad a cambiar:**

---

---

---

---

Acción concreta esta semana:

---

---

**3**

**Mentalidad a cambiar:**

---

---

---

---

Acción concreta esta semana:

---

---

# **SECCIÓN 2: EL NUEVO CONSUMIDOR 2026**

## **Conoce profundamente a quien le vendes**

"En 2026, el producto ya no gana. Gana la CONEXIÓN que creas."

### **EJERCICIO 2.1: Perfil de Mi Cliente Ideal 2026**

Responde cada pregunta con el máximo detalle posible. Entre más específico seas, más fácil será conectar.

#### **1. DEMOGRÁFICO**

Edad promedio: \_\_\_\_\_

Ubicación  
(ciudad/zona): \_\_\_\_\_

Nivel de ingresos  
aproximado: \_\_\_\_\_

Profesión/Industria: \_\_\_\_\_

—

#### **2. PSICOGRÁFICO**

¿Cuál es su MAYOR PROBLEMA/FRUSTRACIÓN que mi producto/servicio resuelve?

---

---

---

¿Qué le quita el sueño por las noches?

---

---

# **PERFIL DEL CLIENTE IDEAL**

## **(Continuación)**

**¿Qué ha intentado antes que *NO* le funcionó?**

---

---

---

**¿Cómo se vería su vida *IDEAL* si resuelvo su problema?**

---

---

---

---

---

### **3. COMPORTAMIENTO DIGITAL**

**¿En qué redes sociales está más activo?**

---

**¿Qué tipo de contenido consume? (videos, blogs, podcasts, etc.)**

---

---

**¿Cómo prefiere comunicarse? (WhatsApp, email, llamadas, presencial)**

---

### **4. OBJECIONES COMUNES**

**¿Qué objeciones suele poner antes de comprar? (precio, tiempo, dudas, etc.)**

---

---

---

# SECCIÓN 3: LA PRESENCIA QUE VENDE

## *Audita tu presencia digital y crea tu plan*

"Tu competencia no es mejor que tú. Solo se **MUESTRA** más."

### **EJERCICIO 3.1: Auditoría de Presencia Digital**

Sé honesto. Esta auditoría te mostrará dónde estás realmente. Marca SÍ o NO.

CRITERIO	SÍ	NO
Tengo perfil activo en al menos 1 red social profesional		
Mi bio/descripción dice CLARAMENTE qué hago y para quién		
Publico contenido al menos 2-3 veces por semana		
Mi contenido aporta VALOR (no solo vende)		
Tengo testimonios/prueba social visible		
Tengo WhatsApp Business configurado con catálogo		
Respondo mensajes/comentarios en menos de 24 horas		
Tengo fotos/contenido visual profesional		
Tengo llamados a la acción claros (cómo contactarme/comprar)		
Uso historias/stories para humanizar mi marca		

#### **RESULTADO:** Cuenta cuántos SÍ tienes

Total de Sí: \_\_\_\_/10

- 8-10 Sí: ¡Excelente! Optimiza detalles
- 5-7 Sí: Vas bien. Prioriza los NO
- 0-4 Sí: Urgente mejorar presencia digital

# SECCIÓN 4: CONVERSACIONES + ELEVATOR PITCH

## Construye tu presentación perfecta de 30 segundos

"No vendas lo que haces. Vende el RESULTADO que produces."

### EJERCICIO 4.1: Construye tu Elevator Pitch

Completa cada elemento y luego escribe tu pitch completo al final.



#### ELEMENTO 1: QUIÉN ERES (5 segundos)

Mi nombre + profesión clara:

*Ejemplo: 'Soy María González, especialista en marketing digital para restaurantes.'*



#### ELEMENTO 2: QUÉ HACES - El PROBLEMA que resuelves (10 segundos)

¿Qué problema específico resuelvo?

*Ejemplo: 'Ayudo a restaurantes que tienen mesas vacías a llenarlas usando redes sociales.'*



#### ELEMENTO 3: PARA QUIÉN - Tu cliente ideal específico (5 segundos)

¿A quién sirvo específicamente?

*Ejemplo: 'Trabajo principalmente con restaurantes boutique en Santo Domingo.'*



#### ELEMENTO 4: TU DIFERENCIADOR - Por qué TÚ (10 segundos)

¿Qué me hace diferente de mi competencia?

*Ejemplo: 'A diferencia de agencias grandes, yo me especializo 100% en gastronomía y conozco el mercado dominicano desde hace 8 años.'*

### AHORA... ESCRIBE TU ELEVATOR PITCH COMPLETO:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**ACCIÓN:** Practica este pitch en voz alta 10 veces hasta que suene natural.

✓ Ya lo practiqué 10 veces (marca cuando termines)

# SECCIÓN 5: LOS NÚMEROS QUE IMPULSAN

## Calcula tus números vitales

"Un negocio sin números claros NO es un negocio. Es un HOBBY caro."

### EJERCICIO 5.1: Mis 5 Números Vitales

Completa cada cálculo. Si no conoces algún dato, investigalo ESTA SEMANA.

1

#### PUNTO DE EQUILIBRIO

¿Cuánto necesito facturar mensualmente para NO perder NI ganar?

Alquiler/Renta mensual: RD\$ \_\_\_\_\_

Servicios (luz, agua, internet, teléfono): RD\$ \_\_\_\_\_

Nómina/Salarios (incluyendo el tuyo): RD\$ \_\_\_\_\_

Otros gastos fijos: RD\$ \_\_\_\_\_

**MI PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL: RD\$ \_\_\_\_\_**

2

#### COSTO REAL de mi producto/servicio

Para tu producto/servicio PRINCIPAL:

Materiales/Insumos: RD\$ \_\_\_\_\_

Tiempo invertido (horas x tu valor por hora): RD\$ \_\_\_\_\_

Porción de gastos fijos (10-15% aprox): RD\$ \_\_\_\_\_

Margen de ganancia deseado (30-40%): RD\$ \_\_\_\_\_

**PRECIO CORRECTO MÍNIMO: RD\$ \_\_\_\_\_**

3

#### MARGEN DE GANANCIA actual

Facturación promedio mensual: RD\$ \_\_\_\_\_

MENOS: Gastos totales mensuales: RD\$ \_\_\_\_\_

= UTILIDAD NETA: RD\$ \_\_\_\_\_

**MI MARGEN DE GANANCIA (%): \_\_\_\_\_ %**

¿Tu margen es saludable? (30-40% es óptimo)

# TU PLAN DE ACCIÓN 2026

## Plan de Una Página - El más importante del workbook

"Un plan sin ejecución es un deseo bonito. La ejecución sin plan es trabajo sin dirección."

Sigue los 5 pasos con total honestidad. Esta página determinará tu 2026.

01

### Identifica tus 3 METAS PRINCIPALES

Escribe 2 personales + 2 profesionales + 2 financieras. Luego elige las 3 más importantes.

PERSONALES:

1. \_\_\_\_\_  
2. \_\_\_\_\_

PROFESIONALES:

1. \_\_\_\_\_  
2. \_\_\_\_\_

FINANCIERAS:

1. \_\_\_\_\_  
2. \_\_\_\_\_

Ahora enuméralas 1, 2, 3 por orden de importancia. La #1 será tu SÚPER META.

Meta #1 (SÚPER META):

Meta #2: \_\_\_\_\_

Meta #3: \_\_\_\_\_

02

### Convierte tu Meta #1 en SÚPER META

Debe ser: ESPECÍFICA • MEDIBLE • CON FECHA • RETADORA • REALISTA

Usa la fórmula:

PARA [fecha], LOGRO [meta específica] CON [números medibles] QUE GENERA [resultado]

#### MI SÚPER META 2026:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

03

### Ancla tu POR QUÉ

Escribe 5 razones EMOCIONALES por las que esta meta es importante para ti.

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

04

### Traza tu RUTA - 4 Hitos Trimestrales

Divide tu super meta en 4 trimestres. ¿Qué debes lograr en cada uno?

Q1 (Enero - Marzo 2026):

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Q2 (Abril - Junio 2026):

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Q3 (Julio - Septiembre 2026):

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Q4 (Octubre - Diciembre 2026):

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

05

### Define tus ACCIONES NO NEGOCIABLES

Estas son las acciones que harás SIN FALTA, pase lo que pase.

MIS 3 ACCIONES DIARIAS (específicas y medibles):

1. \_\_\_\_\_  
2. \_\_\_\_\_  
3. \_\_\_\_\_

#### MI ACCIÓN SEMANAL DE REVISIÓN:

Todos los \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ reviso mi plan.

Calendario configurado: ✓ (marca cuando lo hagas)

### MIS 7 COMPROMISOS 2026

Lee cada compromiso en voz alta y firma al final.

- ✓ Me comprometo a elegir CLARIDAD sobre la confusión
- ✓ Me comprometo a DECIDIR desde la estrategia, no desde el miedo
- ✓ Me comprometo a VENDER con valor, no con descuentos
- ✓ Me comprometo a CONOCER mis números financieros
- ✓ Me comprometo a ESTAR presente digitalmente
- ✓ Me comprometo a USAR tecnología e IA para crecer
- ✓ Me comprometo a EJECUTAR, no solo planear

FIRMA Y FECHA:

Firma: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

# ¡EL 2026 ES TUYO!



## ¿Tu Negocio Está Listo para crecer en República Dominicana?

O vas a cometer los mismos errores que le cuestan a emprendedores \$50,000usd+ cada año  
Estos Errores Te Pueden Costar Tu Inversión



Invertir sin conocer las leyes fiscales dominicanas



Confiar en "contactos" sin validar información real



Perder meses (y dinero) en trámites mal hechos

Hay una forma más inteligente: DATOS + EXPERIENCIA + ESTRATEGIA

### Lo Que Obtienes Conmigo



#### 25 Años de Experiencia

Navegando el mercado dominicano



#### 500+ Empresarios

Que ya operan exitosamente en RD



#### Plan Financiero y Legal

Que funciona desde el día 1

"Evité perder \$200K gracias al análisis de Melba. Hoy mi empresa genera 34% ROI!"

— Patricia R., Inversionista Inmobiliaria, México

### 3 Formas de Trabajar Conmigo

#### DIAGNÓSTICO RÁPIDO

90 minutos para saber si tu proyecto es viable en RD

Ideal para: Validar tu idea antes de invertir

#### PLAN COMPLETO

Estrategia financiera + legal + implementación

Ideal para: Empresarios listos para entrar al mercado

#### ACOMPAÑAMIENTO TOTAL

Tu estratega personal durante tu expansión

Ideal para: Inversionistas serios que quieren garantías

**ATENCIÓN: Solo acepto 8 nuevos clientes al mes**

Cuando tomo un proyecto, me comprometo 100%. Por eso limito mi disponibilidad.

### Da el Primer Paso Hoy

Agenda tu Sesión Estratégica

Conoce Más en Mi Web

Respuesta garantizada en 24 horas

Melba León | Consultora Estratégica Internacional

Especializada en expansión de negocios a República Dominicana

Punta Cana Santo Domingo, RD | contacto@melbaleon.com | WhatsApp: +1 829 986 3331 | [www.melbaleon.com](http://www.melbaleon.com)