

#DiagnósticoOLIGUA

LA BRÚJULA DIGITAL



El método para reconocer tu punto de partida y definir tu ruta digital.

ÍNDICE

I. Introducción	2
II. Recomendaciones de uso.....	3
III. Módulo 1: El mapa digital de tu negocio	5
◦ Lección 1: ¿Qué es un ecosistema digital y por qué lo necesitas?	
◦ Lección 2: Inventario de activos: lo que ya tienes y lo que falta	
◦ Lección 3: El camino del cliente: cómo dibujar tu mapa en una página	
◦ Cierre	
IV. Módulo 2: Tu marca como activo estratégico.....	16
◦ Lección 1: ¿Qué es una marca (y qué no es)?	
◦ Lección 2: Identidad, coherencia y confianza	
◦ Lección 3: Primeros ajustes de <i>branding</i> y <i>storytelling</i>	
◦ Cierre	
V. Módulo 3: Construyendo tu ecosistema	25
◦ Lección 1: ¿Qué es un ecosistema conectado y por qué evita que pierdas clientes?	
◦ Lección 2: Los canales principales y cómo darles un rol	
◦ Lección 3: Diseñando tu primer ecosistema 1.0	
◦ Cierre	
VI. Módulo 4: Primeros pasos en pauta y contenidos	36
◦ Lección 1: ¿Qué es la pauta digital y cómo funciona?	
◦ Lección 2: El contenido que conecta: pilares y ejemplos prácticos	
◦ Lección 3: Mi primer plan simple de pauta + contenido	
◦ Cierre	
VII. Módulo 5: Diagnóstico final y plan de acción	47
◦ Lección 1: Mi autodiagnóstico digital	
◦ Lección 2: Ubícate en la escalera OLIGUA	
◦ Lección 3: Diseña tu plan 30 días con 3 acciones clave	
◦ Cierre	
VIII. Conclusión.....	57

NOTA IMPORTANTE:

Este material contiene exclusivamente el **MÓDULO 1** de nuestra formación completa. Si deseas desbloquear el resto de los módulos y continuar con tu diagnóstico, **DA CLIC EN ESTA CAJA.**



INTRODUCCIÓN

Emprender un negocio no es sencillo.

La mayoría comienza con entusiasmo, pero pronto se enfrentan a la misma pregunta: **“¿Cómo le hago?”**

No es falta de talento o esfuerzo. El problema es que **les falta rumbo**; muchos negocios navegan sin mapa, sin guía y sin estrategia. Publican al azar, dependen del boca en boca o confían en promesas vacías, hasta que se dan cuenta de que están **a la deriva en el mundo digital**.

Aquí es donde entra **OLIGUA**.

Nuestra misión es darte un primer vistazo al mapa, **mostrarte dónde estás** hoy y cómo **comenzar a avanzar** con claridad.

Este material no te dará una estrategia completa; eso ocurre en **OLIGUA LAB**, nuestro programa intensivo de 12 semanas; pero sí te entregará la brújula que necesitas para dejar de navegar a ciegas.

Piensa en este ebook como tu **kit de diagnóstico digital**:

- Descubrirás qué es un ecosistema digital y cómo identificar tus piezas actuales.
- Entenderás que tu marca no es un logo, sino la confianza que inspiras.
- Aprenderás a conectar tus canales para que trabajen como un sistema.
- Darás tus primeros pasos en publicidad y contenido sin gastar de más.
- Cerrarás con un diagnóstico final y un plan de acción de 30 días.

Al final de este viaje, sabrás si tu lugar está en **Exploración**, **Incubación** o **Laboratorio** dentro de los servicios **OLIGUA**. Lo más importante es que ya no estarás sin rumbo.

Estás por dar tu primer vistazo al mapa.
Te damos la bienvenida a **#DiagnósticoOLIGUA**.

Reserva tu sesión



RECOMENDACIONES DE USO

1. Lee con calma y sin prisa.

Este material no está diseñado para que lo devores en una sola sentada, sino para que avances módulo por módulo y pongas en práctica lo que aprendes.

2. Aplica antes de seguir.

Al final de cada módulo encontrarás ejercicios; **no los saltes**, hazlos primero y después avanza al siguiente capítulo.

3. Escribe tus respuestas.

No confíes solo en tu memoria. Usa un cuaderno, notas digitales o el espacio que dejamos en cada ejercicio para anotar tu diagnóstico y tus avances.

4. Empieza donde estés.

No importa si solo tienes una red social activa o incluso si ya cuentas con página web. Lo importante es que respondas con honestidad y comprendas en qué punto estás realmente.

RECOMENDACIONES DE USO

5. Sé constante.

No necesitas grandes cambios de un día para otro. Si aplicas al menos una acción por semana, en un mes ya verás resultados.

6. Usa este ebook como brújula.

No es un programa completo, pero sí la guía que te dice hacia dónde mirar y dar el próximo paso.

7. Si te atorras, pide ayuda.

Al final de cada módulo encontrarás un **botón** para que sepas cómo dar el siguiente paso con acompañamiento OLIGUA.

Reserva tu sesión



MÓDULO 1

EL MAPA DIGITAL DE TU NEGOCIO



PROMESA DEL MÓDULO

Vas a descubrir qué es un ecosistema digital y cómo reconocer en qué punto estás.

Sin brújula, no hay viaje posible.



#DiagnósticoOLIGUA

OBJETIVOS PRINCIPALES

- Comprenderás qué significa un ecosistema digital e identificarás las piezas con las que ya cuentas.
- Comenzarás a organizar tu mapa personal de cliente: cómo te encuentran, cómo te contactan y cómo te eligen.

¿Qué es un ecosistema digital y por qué lo necesitas?

DATOS RELEVANTES



Un **ecosistema digital** es el conjunto de espacios virtuales o tecnológicos donde tus clientes te encuentran y te compran.

No es solo tener **redes sociales**: es cómo esas piezas se conectan y trabajan juntas.



@garyvee

Gary Vaynerchuk lo explica como "**documentar y distribuir**".

No basta con publicar, necesitas conectar cada canal para que la gente sepa qué hacer contigo.

Seth Godin lo simplifica como "**ser recordado, no encontrado al azar**".

Tu ecosistema ordena la forma en que te recuerdan y te buscan.

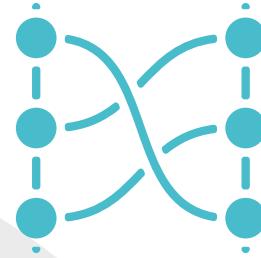


@sethgodin

INSTRUCCIONES

PASO 1: *Cambia la forma de verlo*

No pienses en **"Instagram"**, **"Facebook"** o tu **"página web"** como piezas aisladas. Son en realidad, componentes que se deben interconectar para construir tu **presencia digital** total.



Piensa en un mapa: ¿cómo viaja un cliente desde que te ve por primera vez hasta que se convierte en comprador y recomendador?

PASO 2: *Imagina las etapas simples del viaje del cliente*

Te descubren



Interactúan



Vuelven o te recomiendan



Te observan

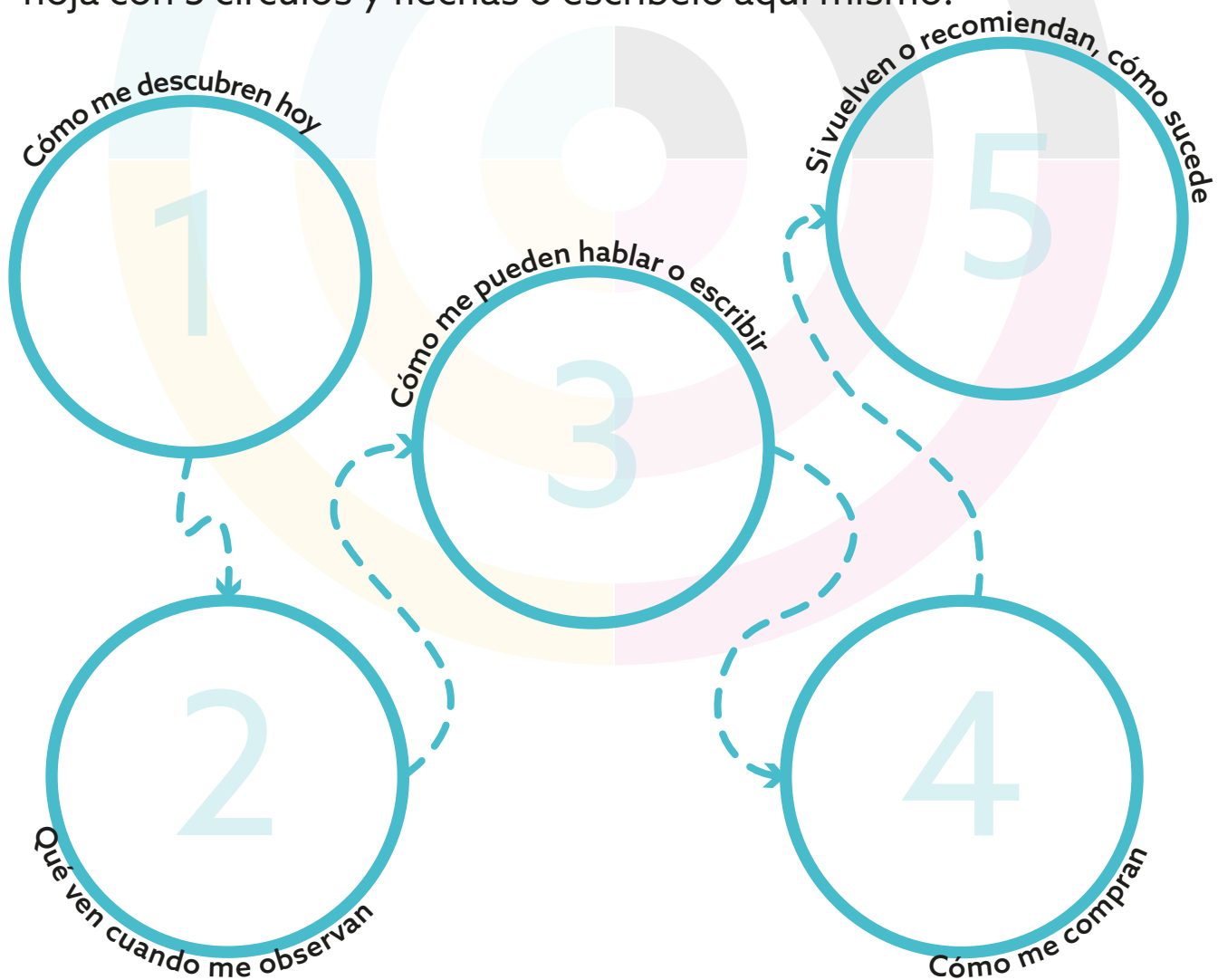


Te compran



PASO 3: Aterrízalo con tu negocio o idea**Ejemplo: Estética local****Descubre:** alguien ve una foto de un corte en Instagram.**Observa:** revisa tu perfil, fotos, reseñas.**Interactúa:** manda mensaje por WhatsApp.**Compra:** agenda cita y paga.**Recomienda:** sube foto a su perfil y etiqueta a la estética. **EJERCICIO PRÁCTICO**

Usa como referencia el paso 3. Haz un esquema rápido en una hoja con 5 círculos y flechas o escríbelo aquí mismo:



Inventario de activos: lo que ya tienes y lo que falta

DATOS RELEVANTES

Hacer **inventario** es como revisar qué necesitas llevar en un viaje explorador, por ejemplo: brújula, mapa, mochila, agua.



En lo **digital**, tus herramientas son: redes sociales, página web, WhatsApp, Google My Business, email, fotos, reseñas, etc.

Simon Sinek en su libro: "**Empieza con el porqué**", menciona que un inventario no es solo una lista de cosas, es ver si esas piezas cumplen la misión de acercar a tu cliente.



INSTRUCCIONES

PASO 1: Lista de activos visibles

Abre una hoja y escribe: Instagram, Facebook, TikTok, Youtube, sitio web, WhatsApp, Google My Business, etc. Marca si están activos o no.

PASO 2: Una vez listados, evalúa cada activo**PREGUNTA CLAVE****¿se entiende quién soy y qué ofrezco en 10 segundos?**

Ejemplo:

- Instagram: ¿biografía clara?, ¿link en bio?, ¿última publicación reciente?
- Google: ¿dirección correcta?, ¿fotos actuales?, ¿reseñas activas?
- Página web: ¿se entiende qué vendo?, ¿se ve bien en celular?, ¿hay botón de contacto claro?

PASO 3: Califica con colores

✓ Verde: funciona bien.

! Amarillo: existe, se puede mejorar.

✗ Rojo: inexistente o abandonado.

Ejemplo: Psicóloga independiente

Activo	Estado actual	Color	Observaciones
Instagram. (IG)	200 seguidores, bio confusa	!	No hay link en bio
Facebook. (FB)	Página sin uso	✗	Última publicación 2021
WhatsApp. (WA)	Disponible	✓	Responde al momento
Google My Business. (GBM)	No tiene	✗	Nunca se abrió
Página web	No tiene	✗	-----

Resultado: actualizar IG con link, reactivar FB, abrir Google My Business, crear un sitio web.

EJERCICIO PRÁCTICO

Crea tu propia tabla, puedes usar tus propias herramientas o hacer uso de esta página. Selecciona el color en que corresponda.

Activo	Estado actual	Color	Observaciones
Instagram		  	
Facebook		  	
TikTok		  	
X		  	
YouTube		  	
Otras redes		  	
Base de datos		  	
WhatsApp		  	
Google My Business		  	
Página web		  	
Contenido (imágenes o videos)		  	
Logotipos y herramientas de marca		  	

El camino del cliente: cómo dibujar tu mapa en una página

DATOS RELEVANTES



Tu mapa es la **ruta de verdad** que siguen tus clientes: no es teoría, es lo que hacen hoy.



@donaldmiller

Donald Miller, con su método **StoryBrand**, explica que tu cliente es el héroe y tú eres la guía.

El mapa es la historia de cómo llega de su problema a tu solución.

Jay Abraham habla de la "**estrategia de preeminencia**": tu mapa debe hacer que sea fácil y natural elegirte.



@realjayabraham

INSTRUCCIONES

PASO 1: Traza el viaje real

Considera cada uno de tus activos y dibuja con flechas, ejemplo:

Me ven en Instagram → revisan mi perfil → me escriben por WhatsApp → les paso PDF → compran.

PASO 2: Detecta dónde se pierden

Cuestiona, ¿en qué paso dudan, se confunden o abandonan? Ejemplo:

Usas WhatsApp pero tardas en contestar → ahí se detiene el viaje de tu cliente.

PASO 3: Simplifica el camino

Elimina pasos innecesarios, ejemplo:

En lugar de descargar menú en PDF → haz una landing o menú directo en bio.

Ejemplo: Panadería

Etapa	Cómo pasa hoy	Problema	Cómo mejorarlo
Descubre	Ve un reel en Instagram	No hay llamado a la acción	Agrega texto "link en bio"
Observa	Revisa perfil	Pocas fotos	Subir 5 fotos recientes
Habla	WhatsApp	Tardanza en responder	Mensaje automático de bienvenida
Compra	Transfiere o asiste al local	-----	-----
Recomienda	A veces etiqueta	No hay incentivo	Pedir reseña en GMB

Resultado: Integrar CTA hacia menú. Colocar dirección en bio. Pide que suban stories con #MiPanFavorito.

EJERCICIO PRÁCTICO

Haz un diagrama de los cinco pasos del mapa de tu cliente, idealmente se realiza por cada activo digital o al menos de tus redes sociales principales.

Puedes usar tus propias herramientas o hacer uso de esta página.

Etapa	Cómo pasa hoy	Problema	Cómo mejorarlo
Descubre			
Observa			
Habla			
Compra			
Recomienda			
ACTIVO DIGITAL (INSTAGRAM, FACEBOOK, TIKTOK, YOUTUBE)			

Etapa	Cómo pasa hoy	Problema	Cómo mejorarlo
Descubre			
Observa			
Habla			
Compra			
Recomienda			
ACTIVO DIGITAL (GOOGLE MY BUSINESS, SITIO WEB, WHATSAPP)			

Llegaste al final de tu primer módulo

HOY TE LLEVAS:

- Una definición simple de qué es un ecosistema digital.
- Un inventario claro de tus activos.
- Un diagrama del recorrido de tus clientes.
- Tres mejoras fáciles para aplicar en los próximos 30 días.

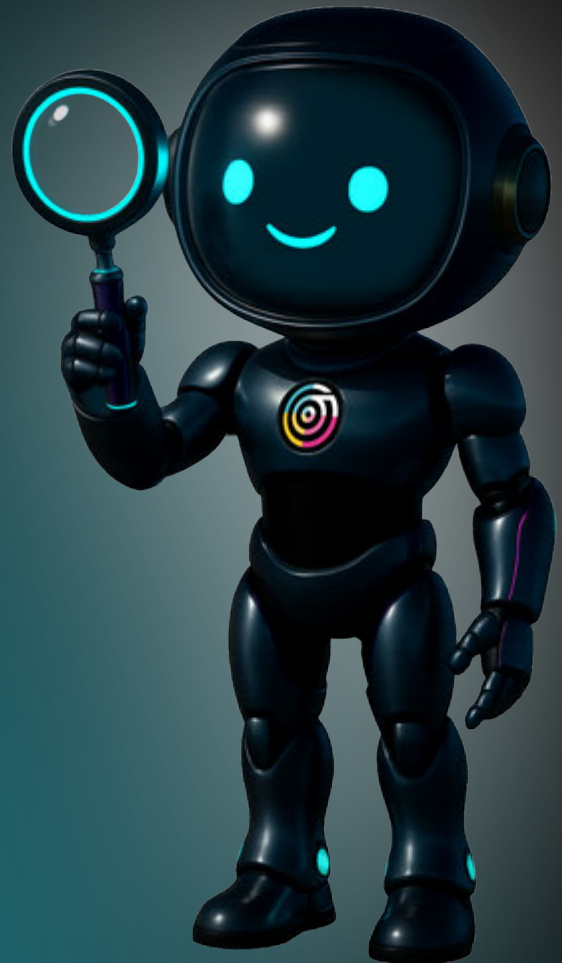
💡 Recuerda: este **kit de diagnóstico digital** necesita más que solo lectura, funciona con acción. Cada lección es un paso hacia un negocio más ordenado, consciente y rentable.

Ya tienes tu primer mapa, ¿lo visualizas completo?

Si aún no lo hiciste, no pasa nada: puedo ayudarte a trazarlo contigo en una sesión rápida y personalizada.

Lo importante es que no dejes este paso inconcluso; es el inicio de tu transformación digital.

Reserva tu sesión





¡No te quedes a medias!

**Desbloquea todos los
módulos y obtén tu
diagnóstico completo**

HAZ CLIC AQUÍ

Encuéntrame en:

