Hola..!! soy Carolina Fuentes

Soy artista y fotógrafa. En 1998 estudié en Florencia, Italia, con el fotógrafo Maurizio Berlincioni, también fui su asistente, sin embargo, este camino no ha sido nada fácil, educar a los hijos, dar clases de fotografía, llevar tu propio estudio y la casa al mismo tiempo me llevó a perder dos personitas que esperábamos con mucha ilusión.

El balance trabajo-familia era complicado, me llegué a separar de la fotografía por casi 2 años; esos eventos me lastimaron mucho en el aspecto personal y profesionalmente crearon barreras que me impedían creer lo que podía hacer y lograr.

Necesitaba encontrar ese balance y regresar a la fotografía. Era importante retomar ese camino nuevamente y comencé con buena alimentación, yoga y lo más importante, invertir en mi preparación.

Actualmente soy mamá de 4 hijos, hago homeschooling con los más pequeños, me dedico a mis proyectos personales, tengo varias exposiciones en puerta, estoy participando en F-A-M-A 2018 (feria de arte mexicano accesible), soy parte de los integrantes del PFC 2018 (programa de fotografía contemporánea) y esto me hace sentirme muy orgullosa de lo que una mujer es capaz.

Disfruto lo que hago y me siento con la necesidad de aportar todo lo que he aprendido, espero esta guía te ayude como a mí me ayudó.

Con cariño,

Carolina..

Carolina Fuentes Derechos Reservados 2018

¿Cuál es tu visión?

Muchas de las veces nos conformamos con lo que tenemos y seguimos así, sin mirar más adelante, sin saber que hay diferentes formas de alcanzar el éxito.
En el momento que entendemos que nosotros tenemos el poder de marcar un rumbo diferente en nuestras vidas, es cuando comenzamos a evolucionar.
Sin embargo, si no existe una clara visión de esto, ¿cómo llegarás ahí? ¿cómo alineas el universo?

¿Haz realizado un análisis de tu día a día, de tu creatividad ó de tu vida laboral?
En la escala de 1-10, donde 10 es "*tengo mi visión clara y sé exactamente hacia dónde me dirijo*" ó 1 es "*no tengo tiempo para pensar en eso en este momento*".
Evalúa cuál es la visión que tienes para tu vida o tus proyectos.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Si no estas conforme, intenta esto:
En una mañana piensa en qué quieres hacer con tu creatividad y que éxito quieres para ti.
Escribe eso que te emociona y cómo lo puedes traer a tu vida.

Una vez que estés satisfecha con tu visión, crea una hoja de visión o un tablero de visión y agrégale imágenes de lugares a donde quieres viajar ó palabras de amor, dinero y libertad (si eso que es importante para ti).
Colócalo donde lo veas todos los días y comienza cada día con esa sesión de visualización de tu visión.

Carolina Fuentes Derechos Reservados 2018

¿Es tu ingreso financiero el que determina tu tranquilidad?

A menudo nuestra autoestima se refleja en nuestros precios, en nuestros negocios y en qué tan rápido damos salida a un producto.

Nuestro conocimiento financiero viene a partir de lo que aprendemos, escuchamos y sentimos sobre el dinero y a través de nuestras experiencias en la vida, esto determina nuestra relación con el dinero y el temor que puede surgir cuando se presentan ciertas situaciones.

Muchas de las veces esto puede ser lo que nos impide crecer en nuestro negocio o en tomar esa decisión y a menudo está relacionado con nuestra autoestima o con ese sentimiento de no poder lograrlo.

En la escala de 1-10, donde 10 es "*mis precios crecen y aún así tengo mucho trabajo*" ó 1 es "*reduzco mis precios o pienso en reducirlos antes de que me lo pidan*".

Cuál es esa relación tuya con el dinero.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Vamos a trabajar en eso hoy...!!

Documenta esa sensación cuando en tu cuenta llega ese ingreso al igual de como sale..
Escribe de como en repetidas ocasiones hay buenas entradas de dinero que no se valoran y como muchas de las veces esa entrada económica también se bloquea por diferentes circunstancias.

Carolina Fuentes Derechos Reservados 2018

Haz lo que amas

Tu puedes crear ese ingreso del trabajo que amas y te apasiona.
Muchos de nosotros comenzamos nuestro negocio sin una visión clara de cómo lo haremos ó cómo vamos a aplicar lo que sabemos hacer.
Comenzamos partiendo de algo que nos emociona y derrepente terminamos con algo que no fue lo que pensamos.

Como creadores de nuestro trabajo es muy importante hacer lo que amamos, esto significa que nos movemos en nuestro lado más puro.

En la escala de 1-10, donde 10 es "*ya quiero que sea mañana para poder comenzar*" ó 1 es "ya *no puedo con mis clientes*".

Dónde estas en relación a hacer el trabajo que amas y te apasiona.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Si estas abajo de 7, invierte tiempo en ese trabajo que realizaste en un principio, eso que anteriormente te llenó, selecciona lo mejor y que más te emociona, ahora observa en los diferentes campos en los que has creado tú trabajo y analiza lo que más te logró inspirar. Ahora evalúa si eso lo puedes incorporar a lo que actualmente estas realizando.

Pregúntate: ¿Que harías si pudieras trabajar en lo que más quisieras?

Comienza a recopilar imágenes del trabajo que más te ilumine y más llene ese sueño de hacerlo, eso agrégalo a tu hoja o tablero de visión.

Carolina Fuentes Derechos Reservados 2018

¿Que propuesta tienes?

Muchas veces cometemos el error de generalizar mucho nuestra propuesta y le decimos al cliente que podemos hacer cualquier cosa.

Esto solamente confunde al cliente y a una misma, particularmente cuando estamos negociando con ellos.

Cuando alguien visita tu sitio ¿sabe de inmediato cuál es el tipo de trabajo que ofreces? Y a su vez ¿tienes una clara oferta de eso?

En la escala de 1-10, donde 10 es "*es clara y atractiva mi propuesta que se vende como pan caliente*" ó 1 es "*tengo tanto que ni yo sé cómo venderlo*".

Que tan claro es para tus clientes la propuesta que ofreces.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Considera evaluar una de las propuestas que tengas y haz que brille en tu sitio o portafolio. Posiciónate como experta en ese campo y promociónate de la misma manera.

Carolina Fuentes Derechos Reservados 2018

¿Cuál es tu cliente ideal?

Tener un cliente ideal es esencial para todos los productos y servicios. En estos casos suelen ser más de un cliente ideal.

Si tu vendes un producto y proporcionas un servicio, estos tendrán más de un cliente ideal.

¿Tú sabes que tipo de cliente ideal es y dónde se relaciona para que tu puedas ofertarle?

En la escala de 1-10, donde 10 es "*ella viste Chanel y le gusta el jugo verde con jengibre*" ó 1 es "*yo quiero que todo mundo compre mi producto o servicio*".

Qué tan bien conoces a tu cliente ideal.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Elige un producto o servicio y piensa en los clientes con quien has trabajado, cuál de ellos o ellas ha sido más placentero, cómo hicieron una diferencia y como fue esa experiencia respecto a los demás clientes, fue algo pequeño o hubo un gran click entre ambos.

Piensa en su edad, ocupación, ingreso, actitud, creencias, como viste, cuáles son sus intereses, con eso estarás dando los primeros pasos para crear el perfil de tu cliente ideal.

Carolina Fuentes Derechos Reservados 2018

Automatización para tu promoción o actividades = ahorro de tiempo.

¿Tienes sistemas implementados para las solicitudes que entran en tu bandeja todos los días y un excelente equipo que da flujo a tu trabajo?
O confías en la publicidad de boca en boca y en el tráfico orgánico de tus redes.

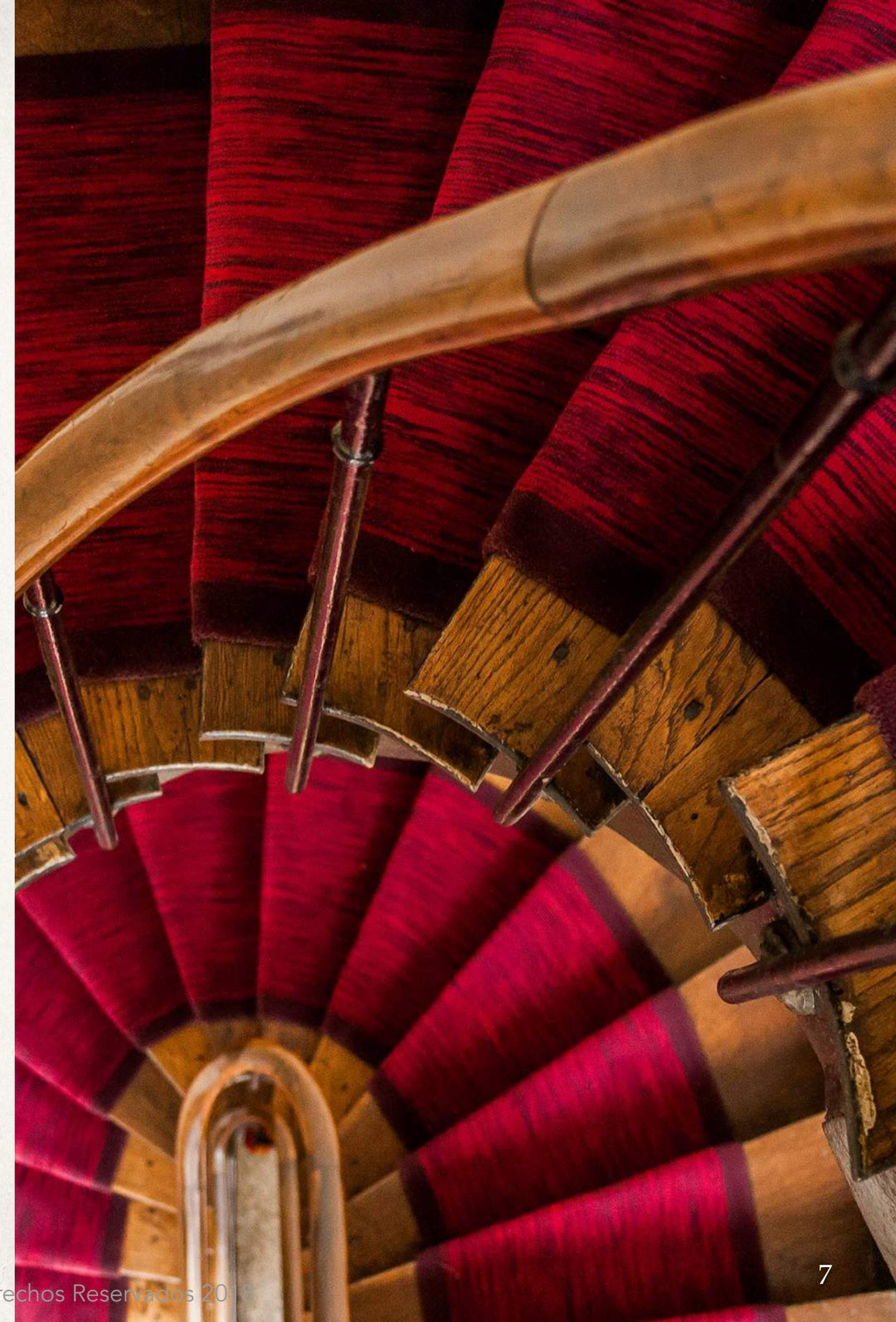
¿Inviertes mucho tiempo publicando en tus redes sociales?

En la escala de 1-10, donde 10 es "*tengo tantas consultas que no puedo hacer mi trabajo*" ó 1 es "*promociono cuando tengo tiempo*".

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Piensa cuales son las partes más frustrantes de tu negocio y las que no desearías tener que hacer.

Podrías elegir contabilidad, marketing, redes sociales ó ventas para comenzar a automatizar en un nivel simple. Puedes usar programas como Planoly o Later para redes sociales.



Carolina Fuentes Derechos Reservados 2018

¿Quiénes están en tu equipo?

Delegar responsabilidades puede ser difícil para un *solopreneur* quien comenzó su negocio desde cero. Sentimos que perdemos el control de nuestro negocio y que nadie lo hará mejor que nosotros.

Delegar es el primer paso hacia la libertad y es donde tienes la felicidad de regreso.

Eso te da el tiempo para poder concentrarte en lo que tu verdaderamente debes hacer.

En la escala de 1-10, donde 10 es "*tienes un gran equipo y tienes tiempo para ir a la playa después del almuerzo*" ó 1 es "*algunas veces trabajo los fines de semana para terminar el trabajo pendiente de la semana*".

Como te sientes delegando el trabajo.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Has un a lista de todas las actividades que desearías delegar o de esas que no te dan tranquilidad.

Ten una lluvia de ideas de todas esas actividades tales como escribir tus blogs, responder emails, empacar órdenes, relaciones con tus clientes ó algo de tu flujo de trabajo.

Carolina Fuentes Derechos Reservados 2018

Invierte en ti y en tu negocio.

Mi negocio comenzó a crecer cuando comencé a buscar respuestas fuera de lo que ya conocía.

Las piezas que le faltaban a mi rompecabezas fueron las que me llevaron al éxito fuera de lo que quería en mi vida, teniendo más tiempo para mi creatividad y para las cosas que más amaba, junto con esa recompensa financiera.

En la escala de 1-10, donde 10 es "*yo sigo invirtiendo en cursos y programas que ayudan a crecer mi negocio*" ó 1 es "*la última vez que invertí en mi fue cuando compré mis zapatos de trabajo*".

Qué tan bien te sientes en invertir en tu vida creativa.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Documenta cuáles son las piezas que faltan en tu vida y en tú negocio.

Qué respuestas necesitas para que tu vida y negocio florezcan adecuadamente.

Considera dar un paso hacia la obtención de más información y un paso a una nueva forma de hacer las cosas.

Carolina Fuentes Derechos Reservados 2018

¿Tienes una comunidad fuerte?

¿Eres visible y participas a diariamente con tu comunidad? ¿Tienes una lista de correos ó una buena presencia en los medios?

En la escala de 1-10, donde 10 es *"es tan divertido, solo posteo y recibo 50 comentarios al día en cada publicación"* ó 1 es *"me asusta la idea de tan solo postear algo"*.

Qué tan interesada está tu comunidad en lo que tu haces.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Si la idea de agregar más a tu lista te abruma, elige una plataforma y domínala.

Hay aplicaciones que pueden hacer ese trabajo por ti, es importante que comiences a considerar otras opciones.

No intentes y seas todo para todos, haz una cosa bien y crea una gran audiencia.

Carolina Fuentes Derechos Reservados 2018

Gracias....!!

Espero hayas disfrutado esta guía y que te permita reflexionar en diferentes formas en las que puedes mejorar tu negocio.

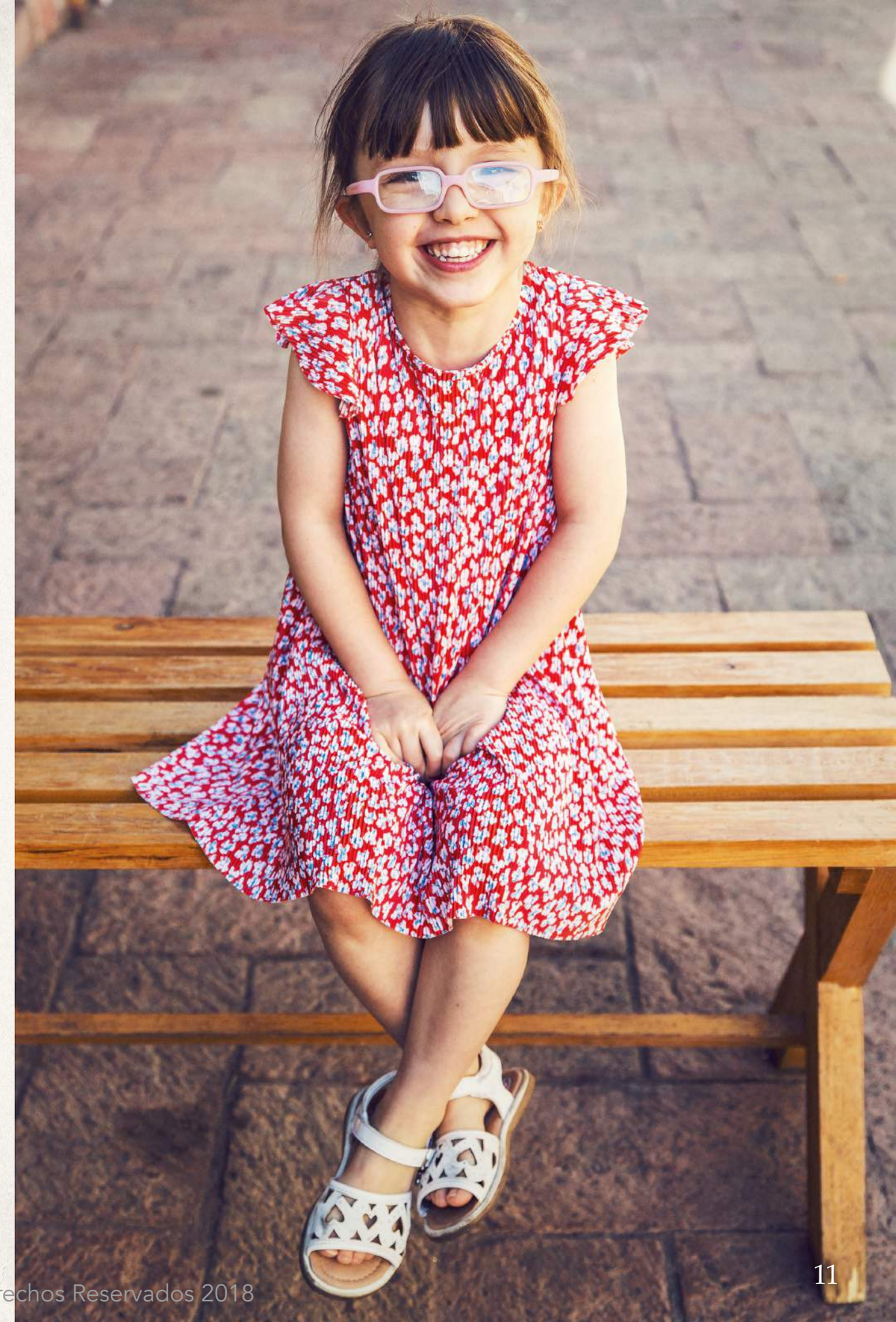
Sígueme en:

www.carolinafuentesphoto.com/blog

Por favor deja un comentario en mi blog, eso es lo mas importante para mí, es mi forma de saber que estas presente…!

Carolina Fuentes

Esta presentación digital, sus fotografías, texto y diseño son propiedad intelectual de la autora y se encuentran protegidos por leyes internacionales. La descarga de esta presentación permite únicamente su uso personal y privado. No puede reproducirse en partes o por completo sin la autorización escrita por la autora.



Carolina Fuentes Derechos Reservados 2018