

VICTORIA147

THE *Coca-Cola* FOUNDATION



**PODER  
RESILIENTE:**

ESTRATEGIAS PARA FORTALECER  
TU VIDA Y TU NEGOCIO

# DIARIO DE RESILIENCIA

SEMANA 2

# ¡HOLA!

## ¡Estás en la segunda semana de PODER RESILIENTE!

Es un gusto darte la bienvenida y saber que decidiste continuar tu viaje de crecimiento con nosotros. En tu primer libro, exploraste el poder de la resiliencia y comenzaste a desbloquear tu potencial para superar tus obstáculos y alcanzar tus metas.

Ahora, en este segundo libro de trabajo, descubrirás algunas herramientas y estrategias adicionales que te ayudarán a trabajar en tu crecimiento, a través de herramientas prácticas que impulsen tu negocio para construir una vida más equilibrada y satisfactoria.

Estos días aprenderás más sobre tu marca para lograr

que todos volteen a verte; también, comprenderás mejor a tus clientes, y reflejarás lo que realmente es importante para ellos y tu establecimiento.

Además, descubrirás la importancia del dinero para hacer crecer tu negocio y conocerás algunas estrategias para conseguir el financiamiento que te ayudará a fortalecerlo.

¡No te rindas! ¡Tú eres resiliente y tu negocio también!

# JOURNEY DEL PROGRAMA

Transmisión en vivo por YouTube

**INICIO DEL PROGRAMA**

¡Tú estás aquí!

Semana 1 

Semana 2 

Semana 3 



**CIERRE DEL PROGRAMA**

# TU DIARIO DE RESILIENCIA

Este libro de trabajo ha sido diseñado en conjunto con tus sesiones en vivo para guiarte hacia una zona de transformación y crecimiento continuo, que te lleve a la exploración de tu versión más resiliente para enfrentar los desafíos de tu negocio con confianza.

Para fortalecer tu capacidad de resiliencia cada sección se compone de la siguiente estructura:

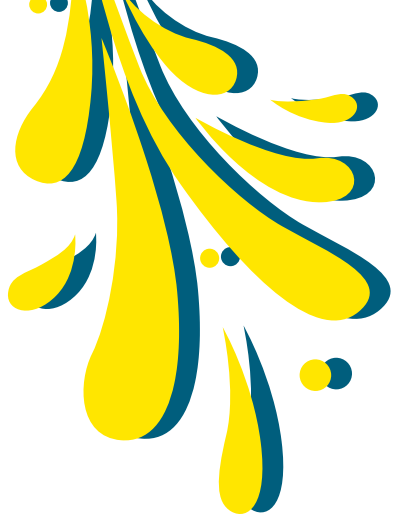
Speaker	Espacio de reflexión	Actividad de la sesión	Espacio de transformación
Al inicio de cada sesión encontrarás una semblanza con la información de tu mentor o mentora.	Después de cada sesión analiza lo que has aprendido durante el día y reflexiona sobre lo que más te ha inspirado.	Cada sesión incluye actividades diferentes, diseñadas para complementar tus aprendizajes del día.	En esta sección establecerás un propósito de crecimiento que te impulsará todos los días. Es esencial comprometerte con tu búsqueda de transformación, para conseguir tu mejor versión y potenciar a tu equipo.



**SESIÓN 4**  
**EL PODER DE UNA**  
**MARCA CON PROPÓSITO**  
**CREANDO MARCAS CON INTENCIÓN- SEGUNDA PARTE**

*“Los buenos vendedores son los que cuentan historias”.*

**Seth Godín**



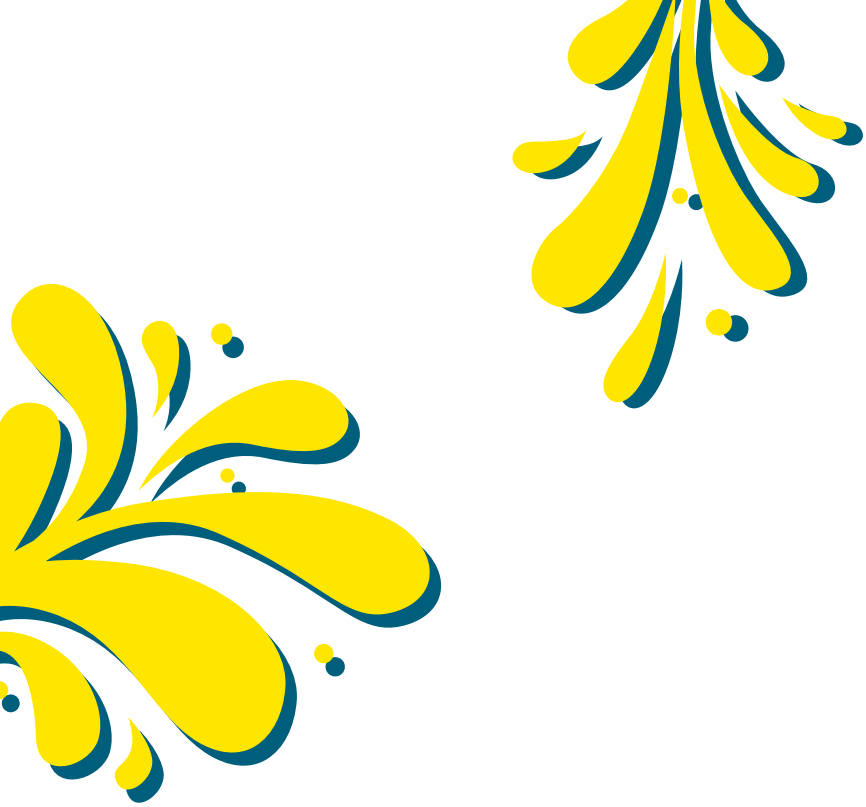
EXPERTO  
**ALBERTO FRANYUTI**

CEO DE CONVOY MARKETING Y MENTOR EN PROCURA A.C.

Alberto es un consultor y especialista en mercadotecnia y publicidad que ha impulsado la innovación de diversas marcas importantes a nivel global. A lo largo de su carrera ha sido docente en prestigiosas universidades y su experiencia como director de mercadotecnia en grandes corporativos reflejan su poder creativo e impacto positivo.

Su compromiso social es inspirador. Como vicepresidente de AFEECI dedica su tiempo y conocimientos para ayudar a niños en situación de calle en la Ciudad de México, y colabora como consultor de marketing para ONGs. También se desempeña como profesor en PROCURA A.C. demostrando su responsabilidad con la educación y el bienestar de la comunidad.





## ESPACIO DE REFLEXIÓN

### SESIÓN 4

**Reflexiona sobre tu sesión.**

Tómate un momento para pensar en la sesión que acabas de tener. Reflexiona sobre cómo te has sentido durante esta sesión antes de continuar con las siguientes actividades.

• Mis aprendizajes poderosos del día de hoy son:

• ¿Qué es lo que más me emocionó o inspiró de esta sesión?

• ¿Qué valores y habilidades he detectado en mí que se alinean con esta sesión?



# 1. CONOCE A TU CLIENTE IDEAL



## Imagina a tu cliente perfecto.

Esa persona que compraría tu producto o servicio. Piensa en sus características y en lo que necesita.

Llena los siguientes espacios para crear un perfil detallado de este cliente. Esto te ayudará a entender mejor a quién diriges tu negocio y cómo puedes satisfacer sus necesidades.

### Nombre:

¿Cómo se llama tu cliente ideal?

### Ocupación:

¿En qué trabaja tu cliente ideal?

### Perfil

Describe brevemente la personalidad o estilo de vida de tu cliente ideal.

### Datos

#### demográficos

¿Qué edad tiene, dónde vive y cuál es su nivel educativo?

### Hábitos

¿Qué hace tu cliente ideal en su día a día?  
¿Cómo pasa su tiempo libre?

### Retos

¿Cuáles son los problemas o desafíos que enfrenta tu cliente ideal?

### Intereses

¿Qué le gusta hacer a tu cliente ideal? ¿Cuáles son sus pasatiempos o hobbies?

### Frustraciones

¿Qué le molesta o le causa insatisfacción a tu cliente ideal?

### Objetivos

¿Qué quiere lograr tu cliente ideal en su vida personal o profesional?



## 2. DEFINE LA PERSONALIDAD DE TU MARCA

**Piensa en tu marca como si fuera una persona.**

¿Cómo quieres que sea vista y percibida por tus clientes? Definir la personalidad de tu marca te ayudará a comunicarte mejor con tu audiencia y a diferenciarte de la competencia.

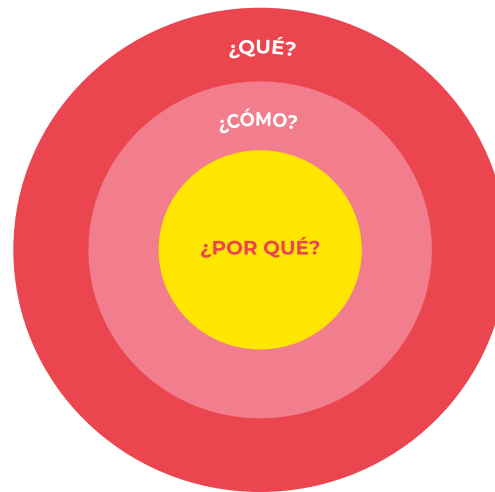
Llena los siguientes espacios para darle vida a tu marca.

### **Tu percepción actual**

- ¿Qué representa la esencia de tu marca y motiva a tus clientes?

### **Personalidad de marca**

- Describe las características y el estilo de tu marca. ¿Es amigable, profesional, divertida, seria?



### ¿Por qué?

- ¿Cuál es mi propósito o causa?
- ¿Por qué existe mi negocio?
- ¿Cuáles son los sueños, valores o deseos de mis clientes?

### ¿Cómo?

- ¿Cómo hago realidad mi por qué? ¿Cómo se hacen las cosas?
- ¿Qué recursos o qué personas necesito?

### ¿Qué?

- ¿Cuál es mi producto o servicio?

## 3. DEFINE TU CÍRCULO DORADO

Inspira y lleva un mensaje a los demás.

En este ejercicio diseñado por Simon Sinek comunica de manera efectiva tu propósito y tus valores, identificando por qué tu negocio es diferente en el mercado.

Completa los espacios en blanco respondiendo a las preguntas de cada sección.

## 4. CREA UNA MATRIZ DE CONTENIDO

Planifica y organiza el contenido de tu negocio.

Crea una matriz con el tipo de información que gustaría compartir en diferentes plataformas y canales para aumentar tus ventas, por ejemplo: videos, carteles, anuncios, publicaciones en redes sociales. Considera la información recolectada en el ejercicio 2 de este módulo para diseñar tus materiales.

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
Producto o Servicio ¿Qué quiero vender?							
Especial ¿Qué promoción quiero aplicar?							
Tipo de contenido ¿Qué medio utilizaré para distribuir mi mensaje?							
Héroe ¿Qué estrategia me salvará?							
Externo ¿Qué venta la puede generar un externo?							

# MI ESPACIO DE TRANSFORMACIÓN

Mide tu evolución personal. Comprométete con tu propio proceso de crecimiento y establece un objetivo.



**Mi prioridad personal es:**

¿Cuál es mi meta o prioridad?

**Mis acciones de crecimiento:**

¿Qué voy a hacer para lograrlo?

**Mis acciones benefician a:**

¿Cómo benefician estas acciones a los demás?

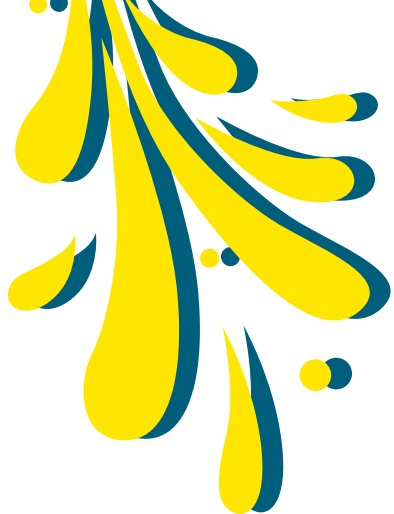


**SESIÓN 5**  
**ATRACCIÓN DE**  
**RECURSOS FINANCIEROS**  
**PARA IMPULSAR TU NEGOCIO**

**SABER PEDIR PARA PODER DAR - PRIMERA PARTE**

*“Hay personas que tienen sueños recurrentes;  
pero hay quienes trabajan incansablemente  
para convertirlos en realidades recurrentes”.*

***Marinela Servitje***



EXPERTA  
**LAURA MENDOZA**

FUNDADORA LAFER&DISEÑO CONSULTOR Y MIEMBRO DEL FACULTY DE PROCURA A.C

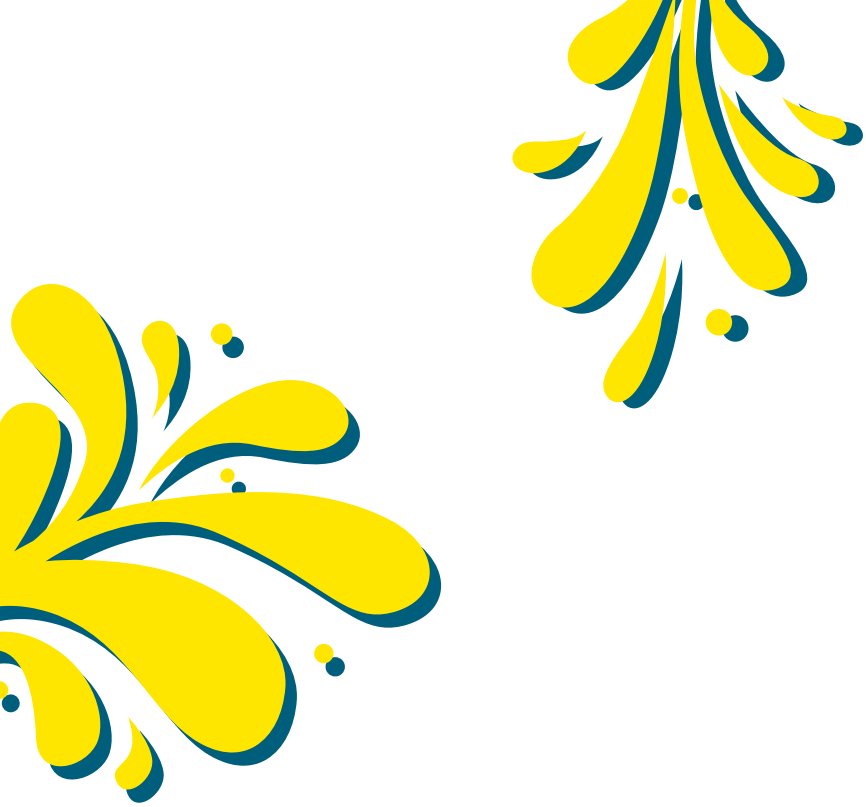
Laura es una apasionada diseñadora de la comunicación gráfica con una trayectoria de más de 33 años. Ha destacado como una experta en la creación de proyectos sociales y la procuración de fondos, además de desempeñarse como una notable académica, consejera, consultora y conferencista.

Su impacto va más allá de las empresas, siendo una figura clave en iniciativas como el Redondeo por la Educación de UNETE A.C., donde logró recaudar más de 100 millones de pesos.

Su influencia se extiende a múltiples organizaciones y entidades académicas, demostrando su compromiso con el cambio social y el desarrollo sustentable.







## ESPACIO DE REFLEXIÓN

### SESIÓN 5

Reflexiona sobre tu sesión.

Tómate un momento para evaluar tu experiencia durante esta sesión.

• Mis aprendizajes poderosos del día de hoy son:

• ¿Qué es lo que más me emocionó o inspiró de esta sesión?

• ¿Qué valores y habilidades he detectado en mí que se alinean con esta sesión?



# 1. MAPEA TU SITUACIÓN ACTUAL

## Identifica tus recursos actuales.

Este es el primer paso para crear un Plan de Movilización de Recursos con el que tu negocio esté preparado para superar problemas y seguir adelante durante mucho tiempo.

Intenta buscar una respuesta para cada espacio en blanco:

## Responde con tus propias palabras:

- ¿Qué entiendo por movilización de recursos?

## Crea tus primeras ideas para la supervivencia de tu negocio:

- ¿Tengo un plan que me ayude a que mi negocio funcione muchos años? ¿Cómo me imagino que sería ese plan?

## Identifica tus recursos de negocio

- ¿Con qué recursos cuento?  
Trabajadores, dinero, materiales, mobiliario, etc.

## Identifica a tus aliados

- ¿A quién acudo actualmente para pedir apoyo? Gobierno, Financiamiento (bancos), proveedores, comunidad, familia, clientes, etc.

## 2. DESCUBRE EL PODER DE TU NEGOCIO

### Explora las capacidades de tu negocio.

Describe de forma simple las cosas que tu negocio, tú y tu equipo hacen bien a la hora de movilizar recursos, las cosas en las que podrían mejorar o que no hacen tan bien.

Detecta qué oportunidades actuales de tu alrededor podrían aprovechar y los retos que pueden estar amenazando tu estrategia.

#### Fortalezas

¿Qué hacemos bien? ¿Qué hace especial a nuestra estrategia de movilización de fondos? ¿Cómo apoyan los recursos que ya tenemos?

#### Debilidades

¿Qué conocimientos, contactos o recursos nos hacen falta? ¿Por qué no generamos suficientes ingresos? ¿Por qué las personas donan a otros negocios y no a nosotros?

#### Oportunidades

¿Hay decisiones, políticas o cambios en la comunidad que podrían ayudarnos? ¿Una tecnología que podamos usar? ¿Podemos conseguir donaciones de otras personas o grupos? ¿Unirnos a otros negocios para obtener más ayuda o recursos?

#### Amenazas

¿Qué cosas podrían afectar nuestra manera de conseguir recursos?  
 ¿Qué cambios han ocurrido en nuestro tipo de negocio últimamente?  
 ¿Las personas que nos ayudan tienen nuevas necesidades o gustos?  
 ¿Nuestra competencia lo hace mejor?



### 3. CONSTRUYE UN MAPA DE ROLES

**Llena tu Rueda de Funciones y Responsabilidades.**

Para cada área de responsabilidad piensa en al menos una persona o grupo que pueda ofrecerte apoyo. Escribe el nombre de esa persona o grupo y mantén esta lista a la mano para recordar quiénes son tus recursos de apoyo y dar un seguimiento regular para mantener esa relación activa y efectiva.

**Educación**

**Familia**

**Profesión o empleo**

**Religión**

**Salud**

**Intereses recreativos**

**Grupos sociales**

**Organizaciones civiles y políticas**

# 4. CREA TU PLAN DE ACCIÓN

**Desarrolla un plan accionable que te ayude a alcanzar tus objetivos.**

Utiliza la información recopilada en ejercicios anteriores y el conocimiento previo sobre tu negocio para completar cada sección. Colabora estrechamente con tu equipo y, si surgen preguntas, busca orientación de un experto. Comprométete a cumplir cada acción establecida en este plan para avanzar con determinación hacia tus objetivos.

## 1. Identifica tus activos

Con la información de los ejercicios anteriores, ¿Cómo puedo definir de forma simple qué hace bien mi negocio?

## 2. Crea una razón convincente

¿Por qué mi organización necesita y merece apoyo?

## 3. Establece tus objetivos

¿A quién más debo convencer? ¿Quiénes son las personas indicadas y qué acciones nuevas importantes debo realizar? ¿Cuánto dinero y tiempo voy a invertir para conseguirlo?

## 4. Crea tu plan y elige tus fuentes de apoyo

¿Cuál es mi estrategia y mi base de apoyo? Proveedores, comunidad, donantes particulares, agencias gubernamentales, fundaciones donantes, empresas.

## 5. Implementa tu plan

¿Cuáles son las fechas importantes?  
¿Cómo voy a saber que voy por buen camino?

## 6. Evalúa tu plan

¿Qué funcionó y qué no? ¿El dinero recaudado valió la pena con el tiempo y esfuerzo invertido? ¿Tengo un calendario adecuado para darle seguimiento?

# MI ESPACIO DE TRANSFORMACIÓN

Trabaja en tu crecimiento. Establece un objetivo personal para lo aprendido en esta sesión



**Mi prioridad personal es:**

¿Cuál es mi meta o prioridad?

**Mis acciones de crecimiento:**

¿Qué voy a hacer para lograrlo?

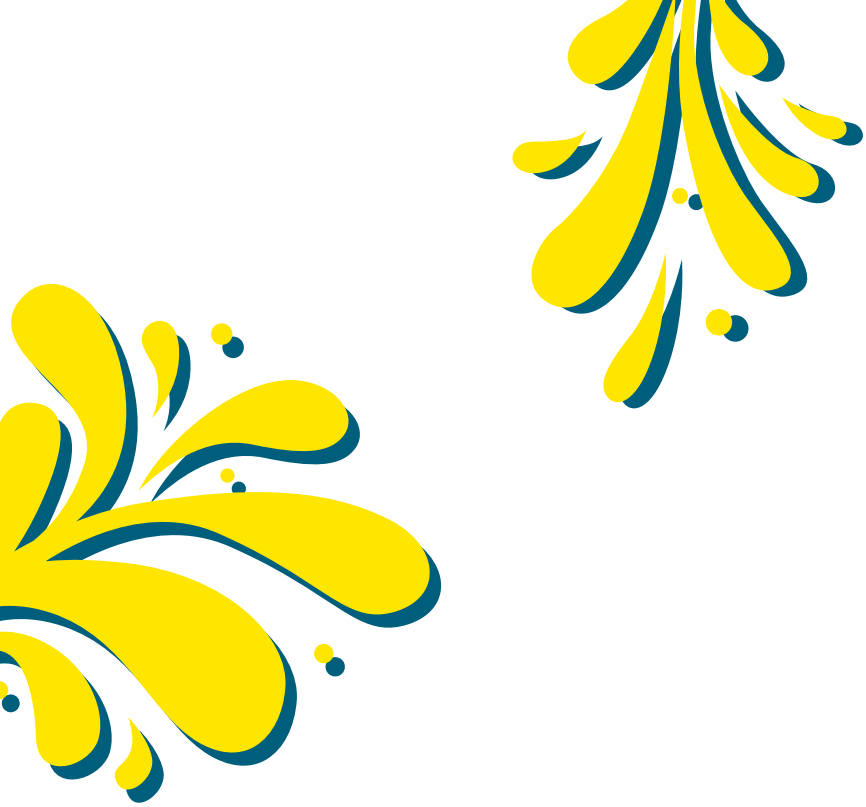
**Mis acciones benefician a:**

¿Cómo benefician estas acciones a los demás?



**SESIÓN 6**  
**ATRACCIÓN DE**  
**RECURSOS FINANCIEROS**  
**PARA IMPULSAR TU NEGOCIO**

**SABER PEDIR PARA PODER DAR -SEGUNDA PARTE**



## ESPACIO DE REFLEXIÓN

### SESIÓN 6

**Reflexiona sobre tu sesión.**

Antes de pasar a tus ejercicios del módulo, dedica unos minutos para considerar cómo te has sentido durante esta sexta sesión. Escribe cuáles fueron tus emociones y experiencias.

• Mis aprendizajes poderosos del día de hoy son:

• ¿Qué es lo que más me emocionó o inspiró de esta sesión?

• ¿Qué valores y habilidades he detectado en mí que se alinean con esta sesión?





# 1. DISEÑA TU CAJA DE HERRAMIENTAS

**Prepara tus materiales y recauda fondos de manera adecuada.**

Para esto, necesitarás reunir varios documentos y materiales útiles. En esta lista encontrarás los más importantes.

Identifica cuáles ya tienes y planifica cuándo trabajar en los que aún te faltan.

## Echa un vistazo a en dónde estás ahora

Selecciona un número del 1 al 5 para indicar tu progreso en estos materiales. Un 1 significa que no tienes ningún material preparado, mientras que un 5 indica que está completamente listo.

**1 2 3 4 5**

• Tríptico institucional

• Ficha técnica

• Lonas y/o carteles

• Carta de presentación

• Carta de solicitud de donativo

• Carta de logros

• Carta de agradecimiento

• Caso institucional

• Proyectos institucionales

• Testimonios de los beneficiarios

• Presentación ejecutiva digital

• Video institucional

• Modelo de atención

• Base de datos de donantes

• Resultados del impacto



## 2. EVALÚA LA SOSTENIBILIDAD DE TU NEGOCIO

Realiza el Diagnóstico de Sostenibilidad Financiera.

Analiza la salud de tu negocio, revisa tus fuentes de ingreso y qué puedes hacer para asegurarte que tu negocio siga siendo sólido financieramente en el futuro.

**1. ¿Qué significa para mí que un negocio sea sostenible en el tiempo?**

Red area for response to question 1.

**2. ¿Qué herramientas de comunicación usa mi negocio?** (Redes sociales, boletines, radio, sitio web, cartas, pósters, videos, etc.)

Red area for response to question 2.

**3. ¿A quién quiero llegar con estos medios de comunicación?**

Red area for response to question 3.

**4. ¿Cuáles son las actividades de recaudación de fondos de mi empresa?** (Eventos, asociaciones con empresas, correo, apoyos a negocios, donaciones recurrentes, campañas financieras, productos con causa, etc.)

Red area for response to question 4.

**5. ¿Quién de mi equipo está trabajando en el área de procuración de fondos y comunicación?**

Red area for response to question 5.

**6. ¿Conozco los riesgos internos y externos que podrían afectar la sostenibilidad de mi negocio?**

**7. ¿Conozco las oportunidades internas y externas que apoyen a la sostenibilidad de mi negocio?**

**8. ¿Mi negocio está listo para realizar actividades de comunicación y recaudar fondos? ¿Por qué?**

(Años de experiencia, reconocimientos públicos, etc.)

**9. ¿Cuál es el potencial de mi negocio para obtener fondos en mi área o región?**

**10. ¿Mi negocio realiza alianzas con otras entidades? ¿Qué tipo de alianzas son?**

Empresas, agencias de publicidad, medios de comunicación, periódicos, especialistas en redes sociales, tiendas departamentales y de autoservicio, artistas, celebridades, etcétera.

**6. ¿Cómo colabora mi negocio con otras organizaciones locales para obtener recursos y comunicarse?**

# MI ESPACIO DE TRANSFORMACIÓN

Haz un último compromiso contigo en este programa, que apoye a tu crecimiento.



**Mi prioridad personal es:**

¿Cuál es mi meta o prioridad?

**Mis acciones de crecimiento:**

¿Qué voy a hacer para lograrlo?

**Mis acciones benefician a:**

¿Cómo benefician estas acciones a los demás?



# ¡FELICIDADES POR LLEGAR HASTA AQUÍ!

Durante estos días aprendiste a entregar una oferta de valor, comprender mejor a tus clientes y a crear alianzas que te ayuden a hacer crecer tu negocio.

No te pierdas nuestra próxima sesión de preguntas y respuestas en la tercera y última semana de tu curso, en donde Ana Pérez Cristo responderá todas tus preguntas y te dará consejos para hacer crecer tu negocio a través del poder resiliente.

**Recuerda, ¡tú eres resiliente y tu negocio también lo es!**

# VICTORIA147

 [@Victoria147org](#)

 [@victoria147org](#)

 [victoria147org](#)

 [Victoria147](#)

 [@victoria147org](#)