

stilljobs ;)

DE CURRÍCULUM A INGRESOS:

Tu **Perfil de LinkedIn** como un
Activo de Negocio

Transforma tu perfil de una herramienta pasiva a un
generador activo de oportunidades comerciales



Omar Nievas

- Mentor y Consultor Estratégico de Negocios de Startups en Crecimiento
- Especialista en Modelos de Negocios y Comunicación Estratégica
- Potenciando Líderes y Equipos hacia su Propósito
- Economía 4.0
- Speaker



UN CAMBIO DE MENTALIDAD: DE REACTIVO A PROACTIVO

Enfoque Tradicional

Mentalidad reactiva: Esperar que un reclutador me encuentre

Enfoque: "Mis logros y experiencia"

Resultado: Perfil como currículum estático



El cambio clave: deja de hablar de ti y comienza a hablar para tu cliente

Enfoque del Consultor

Mentalidad reactiva: : Canal de ventas activo

Enfoque: "¿En qué puedo ayudarte?"

Resultado: Herramienta que atrae clientes



UN CAMBIO DE MENTALIDAD: DE REACTIVO A PROACTIVO



Fotografía Profesional

Proyecta profesionalismo y accesibilidad con una sonrisa que transmita confianza y amabilidad



Titular Estratégico

De cargo genérico a propuesta de valor:
"Ayudo a [público] a [logro] a través de [servicio]"



Extracto Magnético

Las primeras 3 líneas captan atención.
Habla de los problemas del cliente y cómo los resuelves



Experiencia Cuantificada

Reescribe logros con datos tangibles y verbos de acción que demuestren capacidad de resolución

COMPARACIÓN:

Corporativo vs. Consultor

Elemento	Enfoque Corporativo	Enfoque Consultor
Titular	Gerente de Proyectos en XYZ Corp	Ayudo a empresas tecnológicas a reducir costos operativos un 30%
Extracto	Profesional con 10 años de experiencia...	¿Tus proyectos se retrasan y exceden el presupuesto?
Experiencia	Responsable de gestionar equipos	Lideré 15 proyectos, reduciendo tiempos de entrega 25%

EL ECOSISTEMA DE LA VISIBILIDAD



Habilidades Validadas

Destaca habilidades técnicas e interpersonales. Solicita validaciones para aumentar visibilidad en búsquedas.



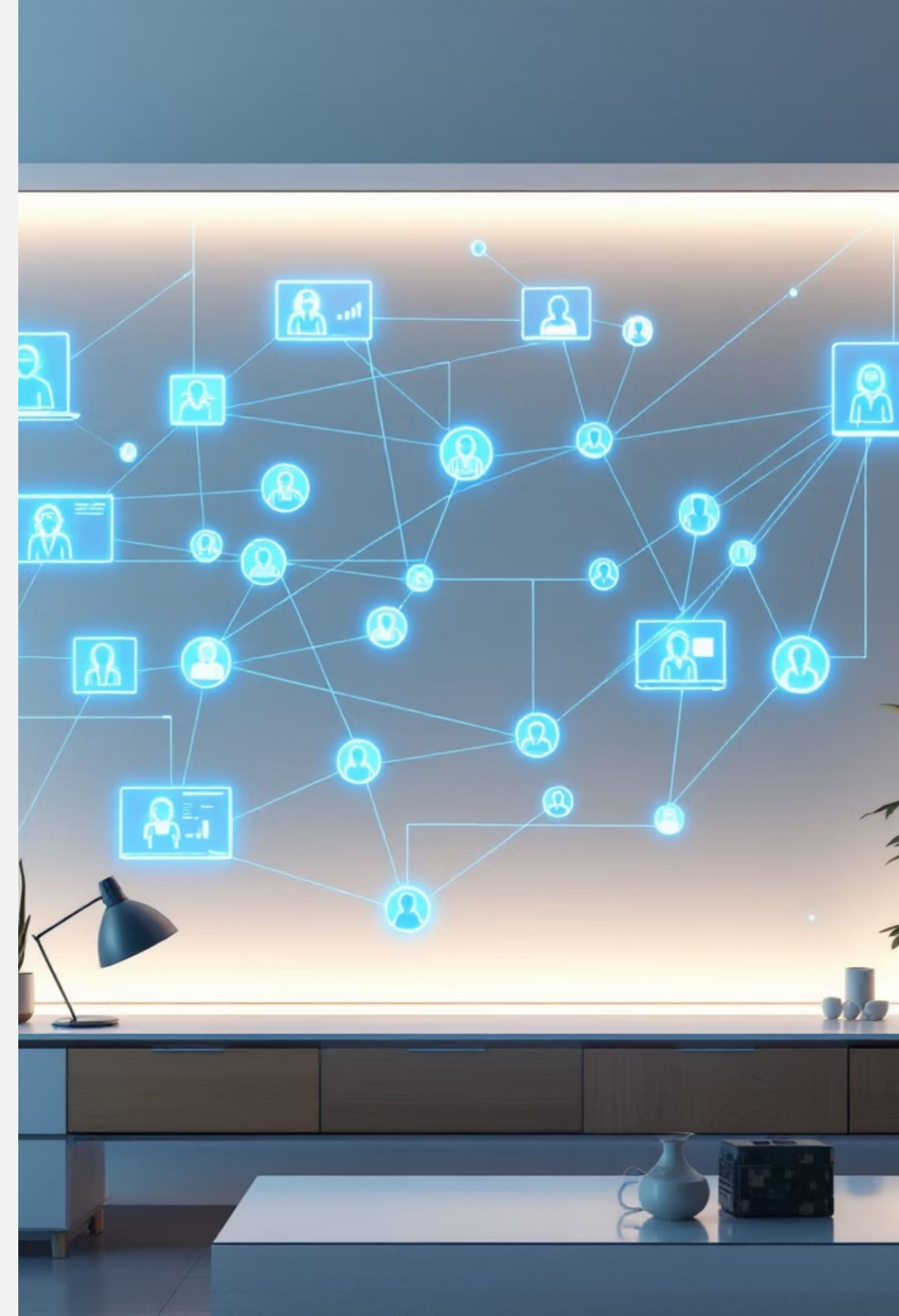
Actividad Estratégica

Regla 4-1-1: Comparte casos de éxito y testimonios que te posicionen como experto en tu área



Networking de Calidad

Prioriza conexiones con potenciales clientes y líderes. Personaliza cada solicitud para máximo impacto.



EL MULTIPLICADOR DE VALOR

TU PERFIL OPTIMIZADO = MAYOR VALOR

- Aumenta tu visibilidad exponencialmente
- Entrena el algoritmo para posicionarte como autoridad
- Justifica precios más altos por tu expertise
- Transforma tu presencia en un activo comercial

De la Oferta Genérica a la Relevancia Irresistible: El Poder del 'Jobs to be Done'

Descubre cómo definir una Propuesta de Valor Única que resuene profundamente con tus clientes y escape de la competencia por precio.



EL EJE DE LA RELEVANCIA

¿Qué es una Propuesta de Valor Única (PVU)?

La **promesa clara y simple** del valor que un cliente recibirá al elegir tu servicio de consultoría.

❏ Sin una PVU definida, los consultores se ven obligados a competir en un mercado genérico, convirtiendo sus esfuerzos de promoción en disparar al azar.



De tirar "ametralladora" a apuntar con precisión a segmentos específicos.

SEGMENTACIÓN QUE TRANSFORMA

Segmentación Tradicional

Se enfoca en características demográficas como edad, ubicación o tamaño de empresa.

Problema: No explica la verdadera causa de una decisión de compra.

Jobs to be Done (JTBD)

Framework innovador de Clayton Christensen que se centra en **lo que el cliente realmente está tratando de lograr**.
Se enfoca en el "por qué" compra, no en "quién" compra.



LAS TRES DIMENSIONES DEL 'JOB'

Dimensión Socio-emocional

La más crítica para la diferenciación.
Cómo quiere sentirse o ser percibido.

- Sentirse tranquilo sobre el éxito
- Ser visto como líder visionario
- Ganar reconocimiento interno

Dimensión de Uso/Consumo

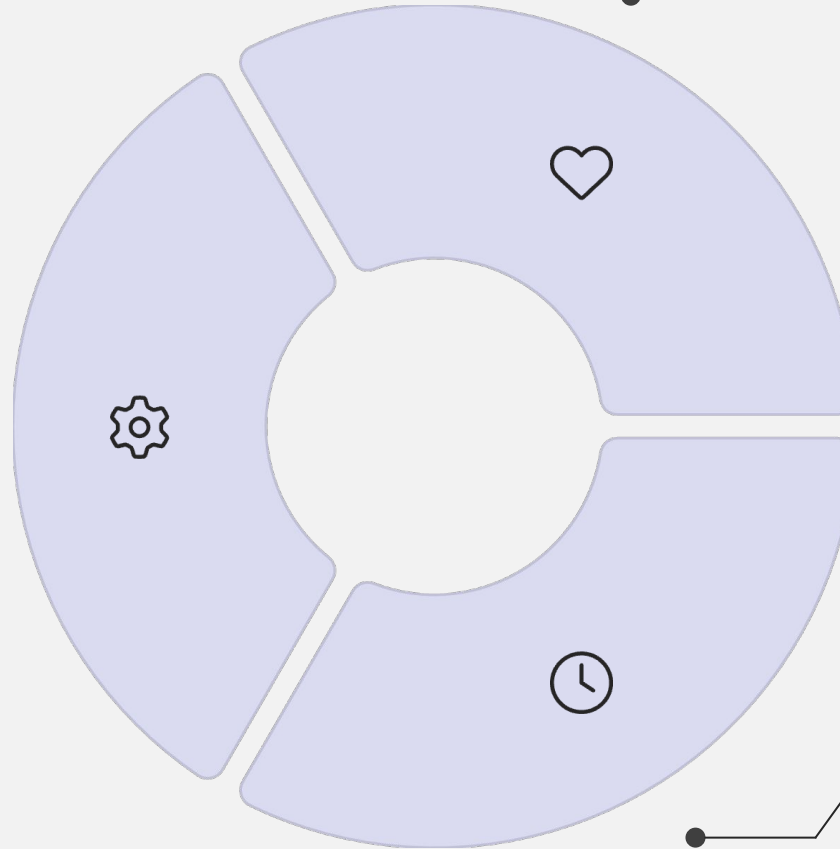
La experiencia del cliente con el servicio:
facilidad, practicidad y tiempo.

- Proceso sin fricciones
- Comunicación fluida
- Entregables a tiempo

Dimensión Funcional

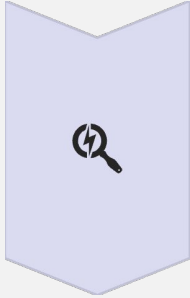
El objetivo práctico o tarea tangible que
el cliente necesita completar.

- Crear un plan estratégico
- Reducir costos operativos 15%
- Implementar nueva tecnología



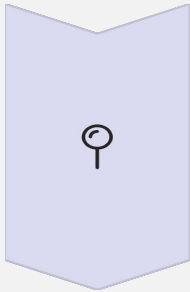
METODOLOGÍA PRÁCTICA:

DEL 'JOB' A LA PVU



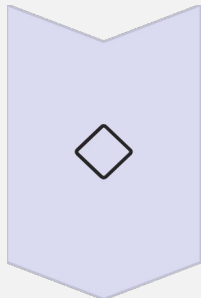
Paso 1: **Identificar el "Job" Principal**

Utiliza entrevistas en profundidad y observación etnográfica.
Ve más allá de las preguntas superficiales para descubrir las verdaderas motivaciones.



Paso 2: **Mapear el "Job"**

Descompón el trabajo en 8 pasos clave: Definir, Localizar, Preparar, Confirmar, Ejecutar, Monitorizar, Modificar y Concluir.
Identifica puntos de dolor y fricciones en cada etapa.



Paso 3: **Construir la PVU**

Resuelve el job funcional Y apela a los deseos socio-emocionales identificados.
Articula cómo tu servicio mejora la vida o negocio del cliente.

EJEMPLO PRÁCTICO:

Consultoría de Negocios

Dimensión	Preguntas Clave	Jobs Identificados	Oportunidad PVU
Funcional	¿Qué tarea específica necesita completar?	Crear estrategia de crecimiento para aumentar ingresos 30%	Metodología probada con resultados garantizados
Socio-emocional	¿Cómo quiere sentirse o ser percibido?	Ser reconocido como líder innovador ante la junta directiva	Posicionamiento como socio estratégico de alto nivel
Uso/Consumo	¿Cómo prefiere interactuar con el servicio?	Proceso colaborativo con comunicación semanal estructurada	Experiencia premium con acceso directo al consultor senior

EL RESULTADO:

RELEVANCIA IRRESISTIBLE



Segmentación Precisa

Identifica clientes que comparten el mismo "job" en lugar de características demográficas.



Precios Premium

Al abordar necesidades socio-emocionales, puedes justificar tarifas superiores.



Relaciones Duraderas

Los clientes se convierten en socios cuando sientes que realmente entiendes sus necesidades.



*"Cuando tu propuesta de valor resuena con el 'job' real del cliente, dejas de ser una opción para convertirte en **la solución inevitable**."*

LA TRAMPA DEL PRECIO POR HORA

El modelo de tarificación por hora convierte al consultor en un **commodity genérico**, obligándolo a competir únicamente por el "costo referencial" más bajo del mercado.

Este enfoque obsoleto no recompensa la eficiencia ni reconoce el valor real de tu experiencia. Con herramientas como la IA, puedes entregar resultados excepcionales en menos tiempo, pero el cliente paga menos.

Es hora de romper este paradigma limitante.



MODELOS ALTERNATIVOS QUE MULTIPLICAN EL VALOR

Tarifa por Proyecto

Precio fijo por el proyecto completo, independiente del tiempo invertido. Asumes el riesgo, pero te beneficias de tu propia eficiencia.

Tarifa por Valor/Resultados

La metodología más efectiva. El precio se basa en el impacto medible del trabajo, requiere alto nivel de confianza y compromiso.

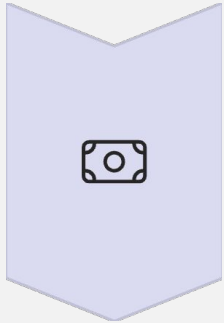
Anticipo (Retainer)

Pago por adelantado que asegura servicios continuos. Ideal para relaciones a largo plazo como socio estratégico.

EL ARGUMENTO DEL ROI:

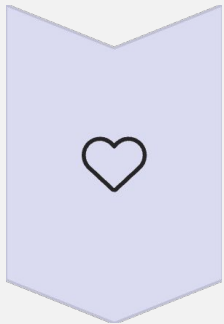
JUSTIFICANDO TU PRECIO

La tarificación por valor solo funciona si puedes justificar el precio de forma clara. Tu precio debe estar entre el "piso de costos" y el "techo de valor del cliente".



Valor Monetario

Cuantifica el impacto: aumento de ingresos, reducción de costos, mayor eficiencia. Ejemplo: automatizar un proceso debe comunicarse como ahorro de tiempo en términos monetarios.



Valor Percibido

Valor = Beneficios percibidos - Costes percibidos Incluye beneficios intangibles: tranquilidad emocional, ahorro de tiempo, facilidad de uso del servicio.

DISEÑO Y EMPAQUETADO: VENDE SOLUCIONES, NO HORAS

El **packaging** de tus servicios es clave para alinear la oferta con el valor percibido por el cliente.

1 Tarifas Escalonadas

Planes "básico, pro y empresarial" que ofrecen progresivamente más valor. Permite al cliente elegir el nivel de servicio que mejor se adapte a sus necesidades y presupuesto.

2 Ofertas por Segmento

Personaliza servicios y precios según el contexto específico y la disposición a pagar de cada cliente. La segmentación inteligente maximiza el valor percibido.



EL MULTIPLICADOR DE VALOR

*El valor real de un consultor no solo reside en su solución, sino en **la autoridad que proyecta** y en los datos concretos y propios del mercado que posee.*

Esta base de conocimiento única justifica un precio premium y te posiciona como una fuente de prestigio en tu sector.

Dejen de competir por precio y empiecen a competir por relevancia, confianza y autoridad.

La transformación hacia la tarificación por valor es un proceso continuo.



¡Ahora abramos el espacio para preguntas y construyamos juntos este futuro!



stillJobs ;)

¡GRACIAS!

WWW.STILLJOBS.COM

+5491160923014

CONTACTO@STILLJOBS.COM