

20 acciones para transformar tu negocio

Una herramienta de Marketing para Pasteleras para reconocer hábitos, explorar las creencias que podrían estar detrás y elegir nuevas acciones que te acerquen al negocio que querés construir.

EL RECORRIDO: ACCIÓN ACTUAL → CREENCIA POSIBLE → IDENTIDAD DESEADA → ACCIÓN NUEVA

Importante: las creencias son posibilidades para reflexionar, no explicaciones universales.

Elegí las que realmente te representen.

01 PRECIOS, DINERO Y RENTABILIDAD

1. ACCIÓN ACTUAL	2. CREENCIA POSIBLE	3. QUIÉN QUIERO SER	4. ACCIÓN NUEVA
1. Bajo mis precios cuando no responden mi presupuesto.	Si no bajo el precio, pierdo la clienta.	Una pastelera que confía en el valor de su trabajo.	Hacer seguimiento sin ofrecer descuentos por miedo.
2. Cobro mirando los precios de otras pasteleras.	Si las demás cobran eso, yo también debería.	Una pastelera que conoce sus números.	Calcular mis costos y definir mis propios precios.
3. No me pago un sueldo.	Todo lo que entra tiene que quedarse en el negocio.	Una emprendedora que valora su tiempo.	Incluir mi trabajo en los costos y planificar mi remuneración.
4. Uso el dinero de las ventas para gastos personales.	Si tengo dinero disponible, significa que gané.	Una pastelera que administra sus finanzas.	Separar el dinero personal del negocio.
5. Regalo decoraciones y extras.	Si cobro cada detalle, van a pensar que soy cara.	Una profesional que reconoce el valor de cada elaboración.	Presupuestar y cobrar los extras antes de realizarlos.

Elegí la acción que más se parece a tu situación actual. No hace falta cambiar todo a la vez.

02 CLIENTAS, LÍMITES Y ORGANIZACIÓN

1. ACCIÓN ACTUAL	2. CREENCIA POSIBLE	3. QUIÉN QUIERO SER	4. ACCIÓN NUEVA
6. Contesto mensajes a cualquier hora.	Si no respondo enseguida, pierdo ventas.	Una pastelera que respeta su tiempo.	Establecer horarios de atención.
7. Acepto pedidos de último momento.	No puedo darme el lujo de rechazar pedidos.	Una pastelera que planifica su producción.	Definir plazos mínimos para reservar.
8. Empiezo pedidos sin recibir una señal.	Pedir dinero por adelantado puede incomodar.	Una pastelera que establece condiciones claras.	Confirmar pedidos con una señal y condiciones acordadas.
9. Acepto todos los cambios que pide la clienta.	Si digo que no, va a pensar que doy un mal servicio.	Una pastelera que comunica sus límites con seguridad.	Definir cuántos cambios incluye cada presupuesto.
10. Hago todo sola aunque esté desbordada.	Nadie va a hacerlo tan bien como yo.	Una pastelera que sabe organizar y delegar.	Identificar una tarea que pueda simplificar o delegar.

Elegí la acción que más se parece a tu situación actual. No hace falta cambiar todo a la vez.

MARKETING PARA PASTERAS • MARU CAPILANO

03 MARKETING, REDES SOCIALES Y VENTAS

1. ACCIÓN ACTUAL	2. CREENCIA POSIBLE	3. QUIÉN QUIERO SER	4. ACCIÓN NUEVA
11. Publico únicamente cuando necesito vender.	Las redes sirven para mostrar lo que tengo disponible.	Una pastelera que utiliza el marketing estratégicamente.	Planificar contenido para atraer, conectar y vender.
12. No aparezco en cámara.	No soy buena hablando y me van a juzgar.	Una pastelera que comunica con autenticidad.	Grabar un video corto compartiendo un consejo.
13. Me comparo con otras pasteleras.	Si ellas tienen más seguidores, son mejores que yo.	Una pastelera que reconoce su propio valor.	Analizar mis avances y objetivos en lugar de compararme.
14. No hago seguimiento de presupuestos.	Si vuelvo a escribir, voy a parecer desesperada.	Una pastelera que acompaña la decisión de compra.	Enviar un seguimiento amable después de 24–48 horas.
15. Copio lo que publican otras cuentas.	Si a ellas les funciona, a mí también me va a funcionar.	Una pastelera con una estrategia propia.	Crear contenido según mi clientela ideal y mis objetivos.

Elegí la acción que más se parece a tu situación actual. No hace falta cambiar todo a la vez.

MARKETING PARA PASTELERAS • MARU CAPILANO

04 MENTALIDAD, CRECIMIENTO Y DECISIONES

1. ACCIÓN ACTUAL	2. CREENCIA POSIBLE	3. QUIÉN QUIERO SER	4. ACCIÓN NUEVA
16. Espero a tener todo perfecto para empezar.	Si no está perfecto, van a pensar que no soy profesional.	Una pastelera que aprende mientras avanza.	Lanzar una versión sencilla y mejorarla con la experiencia.
17. Compro cursos, pero no aplico lo aprendido.	Todavía me falta aprender más para estar preparada.	Una pastelera que transforma conocimientos en resultados.	Aplicar una acción antes de comenzar otra formación.
18. Acepto cualquier tipo de pedido.	Si me especializo, voy a perder oportunidades.	Una pastelera que conoce su especialidad y su mercado.	Analizar qué productos disfruto, cuáles se venden y cuáles son rentables.
19. Trabajo todos los días sin descansar.	Si descanso, estoy perdiendo oportunidades de ganar dinero.	Una pastelera que construye un negocio sostenible.	Planificar descansos y organizar mi capacidad de producción.
20. Tengo muchas ideas, pero nunca las termino.	Siempre aparece una idea mejor que la anterior.	Una pastelera que convierte ideas en proyectos concretos.	Elegir un objetivo y terminarlo antes de iniciar otro.

Elegí la acción que más se parece a tu situación actual. No hace falta cambiar todo a la vez.

AHORA TE TOCA A VOS

1. Elegí las tres acciones con las que más te identificás.

2. ¿Qué miedo, creencia o dificultad podría haber detrás de cada una?

3. ¿Cómo querés gestionar tu negocio dentro de un año?

4. ¿Qué única acción nueva vas a practicar esta semana?

No necesitás cambiar todo tu negocio de un día para otro. Necesitás empezar a tomar decisiones alineadas con la pastelera que querés ser.

Recordá que no tenés que hacer este camino sola.

Si sentís que necesitás acompañamiento para empezar a transformar tu negocio, cuento con asesorías 1:1 donde podemos trabajar juntas en este proceso.

Confiá en tu intuición. Si sentís que es tu momento, escribime.