

Tus
Fortalezas

www.dianaruby.com

Si todavía no estas segura de que tipo de negocio quieres hacer o tienes una idea pero no sabes si es buena o si vale la pena. Te recomiendo que te enfoques un poco en tus fortalezas, tus habilidades y tus intereses.

¿A poco no te da curiosidad de saber y entender quién eres y que es lo que te sale naturalmente?

Si no lo has hecho ya, es tiempo de conocer a esa persona que llevas dentro.

Descubre cómo es que puedes usar tus fortalezas y habilidades para ayudar a otros. Para guiarlos y encontrarle soluciones a sus problemas.

*Las oportunidades para un negocio son
cómo los camiones, siempre viene otro.*

- Richard Branson.

Todos los dueños de un negocio exitoso son oficialmente "resolvedores de problemas".

Su meta es dar una solución para las necesidades, deseos, frustraciones y aspiraciones de sus clientes.

Si no estas segura de cómo tu negocio puede cumplir esa meta y solucionarle los problemas a tu cliente, tal vez necesites buscar y enfocarte un poquito más.

Hay varias maneras para enfocar tus ideas. Pon la tuya a prueba.

Pon Tu Visión En Acción

Identifica tus propias necesidades

¿Qué tipo de problemas tienes en este momento?

¿Cuáles son tus frustraciones?

¿Cuáles son esos problemas que quieres resolver pese lo que pese?

¿Por qué quieres resolver estos problemas?

¿Cuál es el resultado que estás buscando?

Descubre tus fortalezas y habilidades.

¿Qué tipo de actividades te salen naturalmente?

¿Cuáles son las cosas que otras personas siempre te están an dando halagos o que te buscan para que los ayudes en?

Si te pagaran por hacer algo o servir a otros ¿Qué sería?

¿Qué es lo que más te da satisfacción en tu trabajo?

¿A quién admiras más profesionalmente y por qué?

Empieza con una lluvia de ideas y escribe todas aquellas cosas que te guste hacer, sin juzgar.

Escribe todo aquello que te gustaría hacer en la vida si el dinero y tiempo no importaran.

Anota cada cosa que se te venga en mente y explora que podría pasar si las pudieras lograr todas.