Cómo definir nuestro universo de SERVICIOS

Vero Mansilla – Red Comunicaciones®

Exploremos el universo de posibilidades

En este recurso vas a encontrar una **brújula** para crear o revisar tu **universo de servicios:**

Vas a conocer las distintas líneas de ingreso que podés activar en tu negocio.

Vas a poder identificar cuáles ya existen en tu marca, cuáles soñás crear y cuáles ya no te representan.

Y, sobre todo, vas a tener una herramienta visual para diseñar tu propio ecosistema de servicios.

Como toda viajera, vos elegís el rumbo, el ritmo y las escalas. Este material te acompaña a mirar desde más alto y con más estrategia tu viaje emprendedor.

Tu Marca

Tour de experiencias
(Eventos y retiros)

Equipaje digital
(Infoproductos)

Excursiones personalizadas
(Servicios 1:1)

Alianzas en ruta
(Afiliaciones y colaboraciones)

Estaciones mensuales
(Servicios recurrentes)

Pasajes abiertos
(Membresías)

Campamentos grupales
(Talleres o Programas)

Excursiones personalizadas

Servicios 1:1 en formato intensivo o de acompañamiento continuo.

Ejemplos: mentorías, consultorías, asesorías individuales.

Ideal para procesos transformadores, con seguimiento y profundidad

Campamentos Grupales

Espacios grupales de formación, mentoría y aprendizaje.

Ejemplos: Capacitaciones grupales, programas de mentoría, espacios híbridos

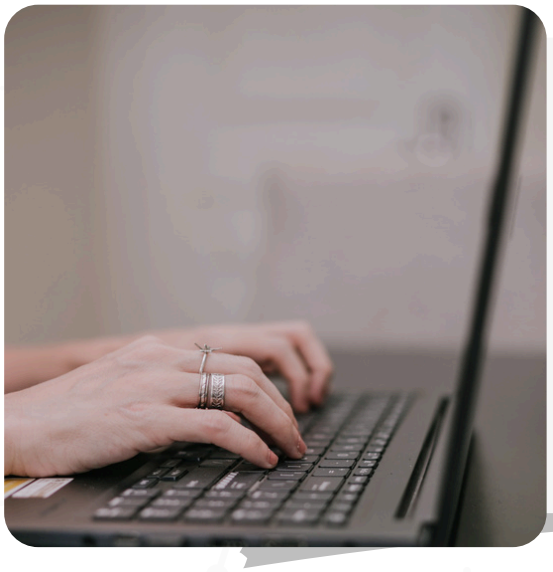
Ideal para escalar procesos transformadores, y multiplicar el impacto

Tour de Experiencias

Espacios de encuentro con otras viajeras, en formatos vivenciales.

Ejemplos: talleres presenciales, retiros, grupos de mentoría, masterminds.

Permiten conexión, intercambio y expansión colectiva.



Estaciones Mensuales

Servicios recurrentes con continuidad, ideal para procesos largos o mantenimiento.

Ejemplos: gestión de redes, mentorías mensuales, acompañamiento estratégico.

Genera ingresos sostenidos y relación duradera con la clienta.

Equipaje Digital

Recursos descargables, formaciones grabadas y herramientas listas para usar.

Ejemplos: ebooks, mini cursos, plantillas, masterclasses grabadas.

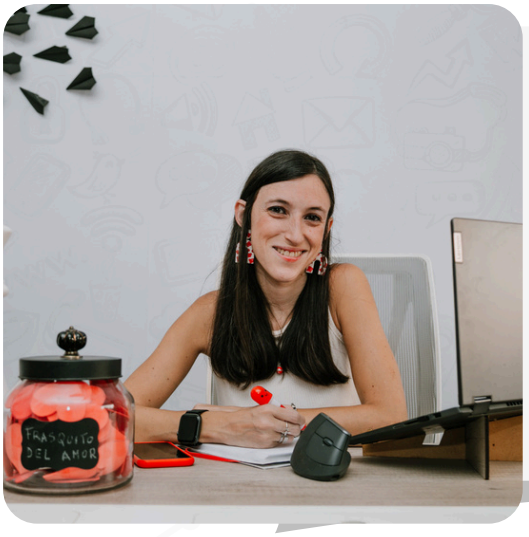
Permite escalar tu conocimiento y vender sin depender del 1:1.

Pasajes abiertos

Membresías o suscripciones: un formato de comunidad y acceso continuo a contenido o espacios.

Ejemplos: clubes, bibliotecas de contenido, membresías temáticas.

Ideal para ofrecer valor continuo, con una cuota mensual fija.



Alianzas en ruta

Ingresos indirectos a través de colaboraciones o comisiones.

Ejemplos: afiliaciones, co-creaciones, comisiones por recomendar herramientas o servicios.

Requiere construir vínculos estratégicos y confianza.

Estas líneas de servicio son las principales que podés tomar en cuenta al momento a hacer la revisión de universo. Para ello, te voy a compartir algunas preguntas que te invitan a tomar decisiones sobre el camino que querés explorar con tu negocio.

- ***¿Qué líneas de ingreso ya están activas en tu negocio?***
- ***¿Qué líneas te gustaría incorporar en el corto o mediano plazo?***
- ***¿Hay alguna línea que estás sosteniendo pero que ya no te entusiasma o no se alinea con tu rumbo actual?***
- ***¿Qué rol cumple cada línea dentro del ecosistema de tu negocio?***
- ***¿Cuáles de tus líneas de ingreso están alineadas con tu visión a largo plazo?***
- ***¿Cómo podrías potenciar la experiencia de cada línea para que sea aún más transformadora para tus clientes?***

Si quisieras trabajar sobre tu negocio de manera acompañada para intervenirlo, potenciarlo y tomar decisiones estratégicas para comunicar y vender, podemos hacerlo en Mentoría 1:1 o grupal

Retiro emprendedor

Tracemos coordenadas juntas reservando una **consultoría Gratis** de 15 minutos para ayudarte a identificar *por donde empezar*

Vero Mansilla

RED COMUNICACIONES