



EL DIAGNÓSTICO

Lourdes Rivera. La habitación 9

Instrucciones:

- Responde este diagnóstico con calma y sinceridad.
- No hay respuestas correctas ni incorrectas.
- Si alguna pregunta te genera duda o incomodidad, ahí hay información importante.
- No respondas como “deberías” responde desde dónde estás ahora.

1. CLARIDAD DE NEGOCIO

Marca la opción que más se acerque a tu situación actual:

- ☐ Tengo claro qué vendo, a quién y cómo lo explico
- ☐ Más o menos lo tengo claro, pero me cuesta concretarlo
- ☐ Mi mensaje cambia según el contexto o el formato

Pregunta clave:

Si alguien ve uno de tus vídeos, un webinar o una formación breve ¿qué debería entender de ti en menos de 30 segundos?

Escribe lo que piensas:

2. EL ROL DEL VÍDEO EN TU NEGOCIO

Ahora mismo, el vídeo en tu negocio debería servir principalmente para:

- ☐ Atraer nuevos clientes
- ☐ Generar confianza y autoridad
- ☐ Explicar mejor lo que haces
- ☐ Vender
- ☐ No lo tengo claro, solo sé que debería usarlo

Ten en cuenta que no es lo mismo un vídeo para redes que un vídeo para una formación, un webinar o una presentación profesional.

3. TU RELACIÓN ACTUAL CON EL VÍDEO

Señala lo que más te representa:

- ☐ Me cuesta empezar a grabar
- ☐ Me grabo, pero no me convence el resultado
- ☐ Tardo demasiado en preparar o editar
- ☐ Grabo poco y sin constancia
- ☐ Me siento incómodo/a delante de la cámara

¿Qué es lo que más te frena ahora mismo?

Escribe la respuesta:

4. PRODUCCIÓN Y ESFUERZO

Responde de forma rápida, sin pensarlo demasiado:

¿Cuánto tiempo te lleva preparar y grabar un solo vídeo, webinar o pieza formativa?

- ☐ Menos de 30 minutos
- ☐ Entre 30 y 60 minutos
- ☐ Más de una hora
- ☐ No llego a grabarlo

¿Qué parte del proceso te pesa más?

- ☐ Pensar qué decir
- ☐ Grabar
- ☐ Editar
- ☐ Publicar / preparar la sesión
- ☐ Todo

5. LA DECISIÓN CLAVE

Completa esta frase con total sinceridad:

“Si tuviera claridad sobre _____,
grabarme sería mucho más fácil.”

Continúa escribiendo si lo necesitas

LEE ESTO ANTES DE CERRAR EL DOCUMENTO

Si has dudado en varias respuestas, es normal, a veces queremos hacer todo como todo el mundo sin pararnos a pensar si es conveniente o no para nosotros

Si te has sentido identificado/a, no estás solo/a.

Si has visto que improvisas, no es falta de capacidad, es falta de organización.

El vídeo no bloquea por la cámara, bloquea cuando no está alineado con el negocio, porque no tienes claro el mensaje y el objetivo.

¿Y ENTONCES QUÉ?

Este diagnóstico es una primera forma de ordenar antes de pasar a la acción, espero que te haya hecho darte cuenta del punto en el que estás.

Puede que necesites nociones técnicas, que te atasques con el mensaje, quizás no sabes “dónde me pongo” o que te preguntes ¿y después qué?

¿Qué harás con todos esos potenciales clientes que te empezarán a conocer?...

Si necesitas ayuda me encontrarás en la habitación 9.

Lourdes

hola@lahabitacion9.com

