

**LOS 10** *secretos*  
**PARA CONVERTIRTE EN UNA**  
**ASESORA DE IMAGEN**

*Novedosa y*  
*Experimentada*

Las actitudes y acciones que te  
acercarán a tu meta.



FLORENCIA DUCÓS

## ¡HOLA! Soy Florencia Ducós



Te capacitaste como Dios manda (o ya tenés tu matrícula paga en el mejor lugar de enseñanza), estás con el último update en las tendencias internacionales, tu look refleja tal cual el mensaje que querés transmitir y conseguiste el mejor espacio que hubieras podido imaginar. Aún así, te preguntás **porqué no crecés...**

Todo lo que mencioné recién son puntos necesarios para lanzarte, pero ¿pueden ser **condiciones suficientes** para acercarte, sin excepción, a tu meta propuesta? La respuesta tal vez la imaginás. Por supuesto, es un “no” y puedo decirte los motivos de esta negativa.

El principal es que nunca, pero nunca, la llegada al éxito es tan lineal ni concreta. Me animo a decir que en cualquier situación o caso hay un plus no tan visible ni tangible y que tampoco implica una inversión en dinero. Si no, que tiene que ver con actitudes propias y ciertas acciones positivas.



En mi trayectoria en la formación y capacitación de emprendedoras y asesoras de imagen, he detectado que muchos de estos parámetros y conductas coinciden entre quienes pudieron pasar de una idea a un emprendimiento concreto y lograron llevar adelante su negocio. Al preguntarles, muchos dicen que pusieron en práctica ciertas herramientas que adquirieron en trabajos anteriores (no tengan dudas: ¡toda experiencia suma!), que el sistema de "prueba y error" fue determinante o que las capacitaciones específicas fueron una guía muy útil.

Para que puedas ahorrar pasos y tiempo, en este e-book, te revelo cuáles son esas pautas efectivas y te brindo estrategias que te lleven a calibrarte en modo on y a alinearte con tus objetivos.

Antes de seguir te aviso, lo que estás por leer son puntos que a simple vista te van a resultar obvios. Pero no tanto si me das la razón de que nunca los pusiste en práctica. Así que, si estás lista para descubrir lo que ya tenés al alcance de tu mano, pero no le estabas dando importancia, te guío en el recorrido ¿Me acompañás?

# SECRETO 1

## ANIMARSE

Es algo tan efectivo como irrefutable: sin dar un primer paso, no habrá sueño realizado. En esta etapa, el riesgo es mínimo y muchas veces, accionar no implica un desembolso de dinero. Pensar e idear el proyecto hasta con los mínimos detalles, establecer un plan de crecimiento, plantear objetivos o pensar en una estrategia en redes sociales son pequeños impulsos que te ayudarán a avanzar unos casilleros.

Una ventaja no siempre tenida en cuenta: en un negocio absolutamente tuyo o en conjunto con una socia o un socio, la libertad para implementar un nuevo rumbo, modificarlo según la respuesta o cambiar de dirección, es enorme. Te puedo asegurar, y muchas de ustedes seguramente lo han vivido, que en las grandes corporaciones la dinámica no suele ser tan espontánea ni ágil.

La pregunta sería...Y ¿por qué no?

# SECRETO 2

## DARNOS A CONOCER

Generar vínculos, contactos o ampliar nuestro círculo de posibles clientes es una tarea con un impacto innegable y a veces minimizado. No hay otra: cuantas más personas sepan qué hacemos, más posibilidades tendremos de que nos contraten. Una de las máximas que suelo repetir a mis alumnas dice lo siguiente: si bien hay muchas personas que contratan un servicio determinado o que compran un producto, hay otras tantas que no lo hicieron porque no están al tanto de lo que hacemos o no saben qué beneficios les puede traer. Ahí es donde entra en juego nuestra capacidad de comunicación.

Contar a qué te dedicás puede acercarle una solución a alguien

# SECRETO 3

## AGREGAR PASIÓN

En el mundo emprendedor, son muy frecuentes los casos de profesionales con una carrera exitosa en rubros de los que solemos llamar “tradicionales” que en algún momento de su vida sienten que “lo suyo” pasa por otro lado y deciden dedicarse a eso que les genera más expectativas. En ese traspaso, hay quienes cuentan que tuvieron que enfrentar comentarios poco alentadores o falta de apoyo de su entorno. Y, ¿saben qué?: vencieron los pronósticos pesimistas.

¿La clave? La **pasión**, el mejor motor que tiene el ser humano. Porque cuando hacemos aquello que de verdad nos entusiasma, la creatividad es mucho mayor, transmitimos una energía alegre y contagiosa y eso repercute en más ganancias.

# SECRETO 3

## AGREGAR PASIÓN, CONT.

Ahora bien, esta pasión debe ir unida a un proyecto que sea redituable. La realidad es que sin dinero no podemos vivir. Por eso, para construir nuestra pasión sobre una estructura sólida, la forma inteligente de evolucionar es hacer el ejercicio de analizar cuánto trabajo vamos a realizar a cambio de cuánta plata.

En nuestra cultura, desear ganar más dinero no está bien visto. En los colegios no nos enseñan a producirlo y cuando alguien crece económicamente muchas veces debe lidiar con comentarios negativos y con el estigma de contar con bienes mal habidos. El desafío: sacarnos de encima estas creencias arraigadas que solo nos frenan.

trabaja de lo que amas, y no tendrás que trabajar  
nunca más

# SECRETO 4

## TRANSMITIR GANAS

Para explicar mejor este punto, voy a dar un caso concreto: podríamos decir que a muchísimas personas les vendría bien un buen asesoramiento de imagen (y algunas, lo necesitan de-ses-pe-ra-da-men-te). Ahora bien, lo que debemos lograr nosotras es que nuestros servicios sean deseados por nuestros destinatarios.

**La fórmula:** dedicar tiempo y energía para transmitir un mensaje que genere entusiasmo, sea tentador y estimule el deseo de tener ese producto. De nada sirve explicar con detalles un servicio, si no despertamos ningún tipo de empatía.

Acá, algunos textos para comparar.

### *Un mal ejemplo:*

“Un buen asesoramiento de imagen nos permite conocer nuestra forma corporal y descubrir cuáles son nuestros defectos y nuestras virtudes para vestirnos correctamente. El servicio consta de un encuentro de dos horas donde se analizará tu silueta para determinar a qué tipología pertenece y luego indicarte cuáles son las prendas que debes usar”.

Los datos son más que correctos y la información está completa. Pero, ¿no te parece un mensaje demasiado rígido y nada seductor?



# SECRETO 4

## TRANSMITIR GANAS, CONT.

### *Un buen ejemplo:*

*“Tal vez quieras verte más armonizada, descubrir cuáles son tus virtudes y, en definitiva, sentirte mejor con vos misma. ¿Sabías que en una sesión de asesoramiento de imagen te puedo ayudar a descubrir esos trucos que te hagan ver más atractiva?*

*¡Reservá tu lugar!*

Esta opción suena mucha más cercana y tentadora,  
¿no?

# SECRETO 5

## TOMAR DECISIONES

¡Vamos al diccionario! Una decisión es una determinación o la resolución que se toma o se da sobre algo dudoso.

Como emprendedoras, ¿cuándo tomamos decisiones? ¡Todo el tiempo! Aún cuando suponemos que no lo estamos haciendo.

Estas elecciones constantes son las que te permiten adueñarte de tu destino y lograr tu propia marca registrada, entre otras virtudes. Entonces, ¡a no quedarnos quietas y optar por lo que evaluamos como mejor opción!

# SECRETO 6

## NO TEMERLE AL RIESGO

El momento del “gran salto” llegará. No importa que no lo hayamos buscado o qué exactamente implique esa movida. Habrá que animarse, porque ahí estará el crecimiento.

¿Qué nos ata a quedarnos en el lugar donde estamos (aunque ya no parezca nada beneficioso)? A veces, la placidez de la “zona de confort”, ese límite inconsciente dentro del cual nos sentimos confiadas y seguras.

La realidad es que, de tanto en tanto, tendremos que saltar esas barreras, muchas veces autoimpuestas. ○ transitar situaciones que no nos resultarán tan fáciles o felices (defender nuestros intereses frente a la competencia, épocas de poco flujo de dinero, conflictos con empleados o socios) y que también lleven a crecer.

# SECRETO 7

## RODEARSE DE ÉXITO

La opinión del otro puede sumar. Un montón y en distintas circunstancias. Pero, ¿a quién escuchás cuando necesitás un poco de aliento?, ¿cómo son esas personas en relación a sus vidas personales, sus carreras y el manejo del dinero?, ¿tienen experiencia en la gestión de proyectos?, ¿se destacan y son felices en lo suyo?

Muchas veces y sin buscarlo actuamos como “espejo” de personas muy cercanas y queridas. Y nuestra determinación y fuerza para modificar nuestra rutina, puede generar molestias, inseguridades y hasta envidia en quienes tenemos cerca o recurrimos para conocer su punto de vista.

Puede sonar poco simpático. Pero es imprescindible abrir los ojos y pensar en quienes podrán darte buenos consejos.

# SECRETO 8

## VALORAR EL TIEMPO

El tiempo es el recurso máspreciado y democrático que existe. Sin tiempo no hay nada y todos tenemos la misma cantidad por día. Aprovechar y manejar las horas correctamente marcará la gran diferencia.

¿Qué significa esto?

Un punto fundamental es que en una actividad independiente uno solo gana al lograr resultados. No importa cuánto tiempo lleve alcanzarlos y cuanto más “exprimamos” nuestras horas laborales, mejor será. El desafío: dejar pasar las distracciones y enfocarnos en los objetivos que generen ventas.

# SECRETO 9

## PROMOCIONATE

Hay que estar a la altura de las circunstancias (en cuanto a novedades, capacitación y demás) y también hay que saber comunicarlo. De lo contrario, el esfuerzo será poco fructífero.

Si no le contamos al mundo quiénes somos, qué hacemos y por qué nos deberían contratar, nadie va a saber quiénes somos, qué hacemos ni, claro, por qué nos deberían contratar.

Existe una trampa en la cual muchos en algún momento caemos. Consiste en dedicar todo nuestro esfuerzo en estudiar, investigar o pensar nuevas propuestas. El lado positivo: el perfeccionismo y las ansias por superarnos. El negativo: resulta más fácil mantenernos a resguardo y no salir a “vender” lo que hacemos (lo cual esconde el miedo a no tener la respuesta que deseamos)

# SECRETO 10

## PLANIFICAR METAS

En los tiempos iniciales de un proyecto independiente, la capacidad de inversión suele ser nula y los recursos, limitados.

Esto obliga a enfocarnos en lo esencial y a no distraernos con adornos. Pero, a medida que vamos creciendo, nuestra mirada debe ir un poco más allá y empezar a pensar como una gran empresa. En esa instancia, ante cada situación, un recurso posible será imaginar cómo manejaría ese tema el dueño de una gran empresa.

Tener por escrito dónde queremos estar en 3, 5 y 10 años nos ayudará a trazar un camino certero y sin desvíos.

# EL MOMENTO ES AHORA

## COMENZANDO POR EL PRINCIPIO

¡Felicitaciones!, ya leíste los 10 secretos. ¿Cómo seguir entonces...?

Muy fácil...por el secreto #1.

¡Animate!

¿Qué estás esperando? ya mismo da ese primer paso que te acerque a tu sueño, comience tu negocio, te ayude a ganar un nuevo cliente.

Para más contenido, herramientas y consejos o reservar tu primera charla de diagnóstico gratuita te espero en:

[www.florenciaducos.com](http://www.florenciaducos.com)

Si quieres escribirme, hazlo a : [info@florenciaducos.com](mailto:info@florenciaducos.com)

Para estar inspirada conectemos en [@florenciaducos](https://www.instagram.com/florenciaducos) (IG)