



TALLER COMUNIDAD

THUNDER
MK⁷

PLAYBOOK

Taller #1

Propósito y marca



PROESA

No fue una clase de marketing. Fue un reencuentro. Un recordatorio de que vender no es convencer, es conectar. Y que el poder de una marca con propósito no se encuentra en su estrategia, sino en su historia.

⚡ LO QUE DESCUBRIMOS

Que **HOW SIN SHOW** está muerto.

- Ya no basta con saber "cómo vender".
- Si no mostrás por qué haces lo que haces, tu mensaje se vuelve invisible.
- Hoy las personas no compran tu producto; compran la emoción que te llevó a crearlo.

Que **tu propósito no nace del negocio, sino de tu historia**.

- Aprendimos que el propósito es el hilo que une tu pasado con tu misión.
- No se inventa: se recuerda.

Que **la vulnerabilidad vende más que la perfección**.

- No se trata de exponerte desde la herida, sino de compartir desde la coherencia.
- La clave está en la "vulnerabilidad estructurada": mostrar lo real sin perder dirección.

Que **el síndrome del impostor no es el enemigo**.

- Es la alarma de que estás creciendo.
- El miedo no se elimina, se atraviesa.
- Cada acto de mostrarse –cada micro acto de coraje– es un paso más hacia tu autenticidad.

Que **la historia sin producto es inspiración, pero con producto es transformación**.

- Tu historia no es solo contenido, es estrategia.
- Es el puente entre lo que viviste y lo que hoy ofreces.

❸ LAS HERRAMIENTAS THUNDER QUE APRENDIMOS

1. Fórmula H.E.R.O.

- *Para convertir tu historia en una narrativa que inspira y vende:*
- *H - Historia: el hecho que marcó tu camino.*
- *E - Emoción: lo que sentiste en ese momento.*
- *R - Renacimiento: lo que aprendiste o cambió en ti.*
- *O - Oferta: cómo eso se traduce en lo que hoy haces o vendes.*
-

2. El mapa del propósito

- *Un ejercicio para unir tus vivencias, aprendizajes, heridas sanadas y propósito actual.*
- *"Mi propósito es transformar el dolor de otros a través de lo que yo ya superé."*

3. La pirámide del impostor

- *Triángulo invertido con tres niveles:*
- *Pensamiento: "No soy suficiente."*
- *Emoción: miedo → parálisis → autoexigencia.*
- *Acción: dudar, compararse, procrastinar.*
- *Invertimos esa pirámide para construir acción consciente desde la autoconfianza.*

Objetivo: reconectar con la emoción que dio origen a tu proyecto.

Mini ejercicios:

Escribe en una frase: ¿Qué emoción te llevó a crear lo que haces?

¿Qué parte de tu historia explica tu propósito?

Completa: “No empecé este camino para vender, empecé porque quería...”

Elige una palabra que resuma tu propósito (ej: libertad, conexión, impacto, amor, transformación).

 **Tip Thunder:** Vuelve a este “por qué” antes de lanzar, vender o crear contenido. Te reancla a lo que importa.

Objetivo: reconocer y reprogramar el miedo antes de que sabotee tu voz.

Ejercicio “Pirámide del Impostor” (pirámide invertida):

- Pensamiento: ¿Qué frase limitante repites cuando vas a mostrarte?
- Emoción: ¿Qué sientes cuando aparece ese pensamiento?
- Acción: ¿Qué haces o dejas de hacer por culpa de eso?

⚡ Activa un micro acto de coraje diario: publicar, grabar, escribir o contar algo que te daba miedo.



Objetivo: construir tu relato desde autenticidad y estructura.

Fórmula H.E.R.O.

1. Historia: ¿Qué momento marcó el inicio de tu camino?
2. Emoción: ¿Qué sentiste en ese momento?
3. Renacimiento: ¿Qué aprendiste o cambió en ti?
4. Oferta: ¿Cómo eso se traduce en lo que hoy haces o vendes?

👉 Escribe tu historia H.E.R.O. completa en un párrafo.

Luego, crea una versión de 60 segundos para contarla en video.

⭐ Recuerda: "HOW SIN SHOW IS DEAD"



Objetivo: que tu comunicación refleje quién eres, no quién crees que deberías ser.

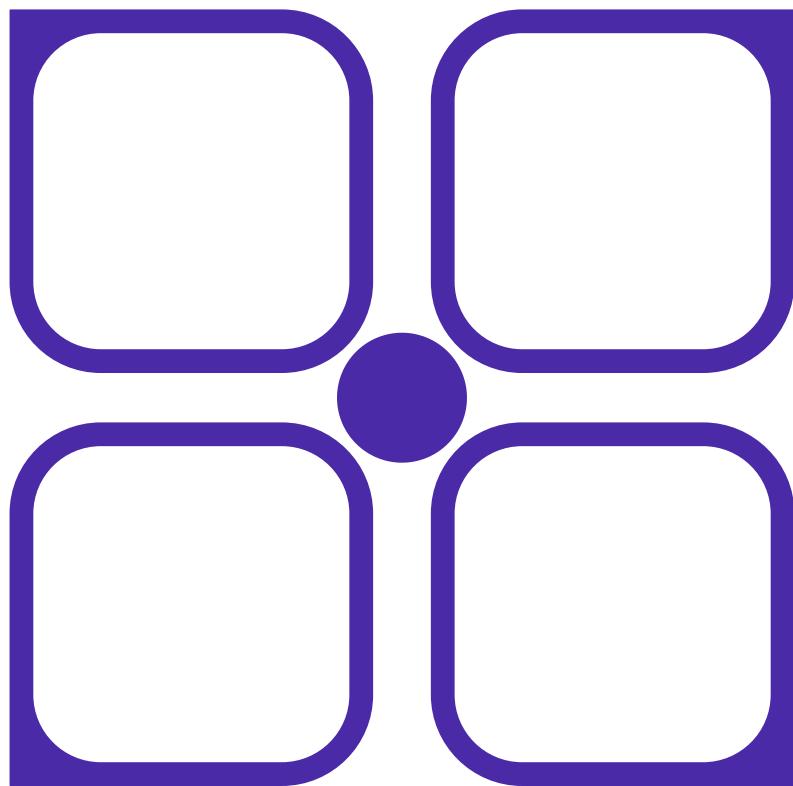
Cuadrante Thunder:

Haz una lista de 4 aspectos:

- Lo que digo.
- Lo que hago.
- Lo que vendo.
- Lo que defiendo.
-

Tu meta: lograr que todo diga lo mismo sin tener que explicarlo.

⭐ **Tu coherencia es tu mayor estrategia de marketing.**



★ “Tu historia no te avergüenza, te humaniza.”

⚡ “Tu propósito necesita estructura, o se convierte en hobby.”

◆ “Tu historia es tu contenido, y tu contenido es tu legado.”

○ “No necesitas ser perfecto, solo creíble y coherente.”