



# Tu YO Vale ORO

Construcción de marca personal



# BIENVENIDO

*Hola!*

En el mundo actual, tu marca personal es uno de tus activos más valiosos. Es lo que te distingue, te da visibilidad y te permite conectar con tu audiencia de manera significativa. Una marca personal bien construida no solo te abre puertas a nuevas oportunidades profesionales, sino que también te empodera para ser la mejor versión de ti mismo.

Cada módulo está diseñado para proporcionarte conocimientos prácticos y herramientas que podrás aplicar de inmediato. Además, las actividades y ejercicios te permitirán consolidar lo aprendido y adaptar los conceptos a tu propia realidad.

Tu participación activa y compromiso son clave para aprovechar al máximo este curso. Te animamos a completar cada actividad, reflexionar sobre las preguntas y aprovechar las oportunidades de asesoría personalizada al final del curso.

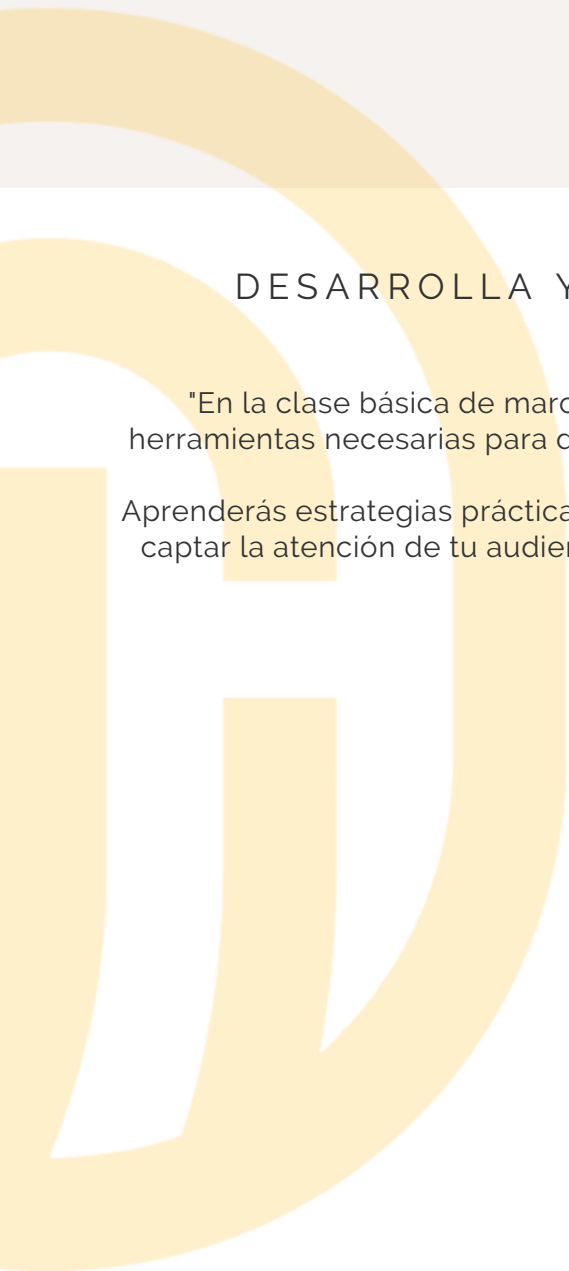
*Francis Lorena*

## SOBRE MI

Todos llegamos a la vida de alguien para aprender o enseñar algo, y esta ha sido mi premisa durante más de 10 años. Mi pasión por las relaciones públicas y mi amor por enseñar lo que sé desde mi experiencia me han guiado en este camino. Creo firmemente que, mientras enseño, también aprendo, y es en ese intercambio donde encuentro el verdadero propósito de mi labor.

Lcda. en Diseño Gráfico   Especialista en Marketing Digital   Certificación en Gerencia de proyectos  
CEO Workmakeapp Agencia de Marketing   Directora de la Academia Maktub





## DESARROLLA Y GESTIONA TU MARCA PERSONAL

"En la clase básica de marca personal del taller 'Tu Yo Vale Oro', te proporcionaré las herramientas necesarias para desarrollar y gestionar una marca personal sólida y profesional.

Aprenderás estrategias prácticas y efectivas para establecer tu presencia única en el mercado, captar la atención de tu audiencia ideal y construir una reputación duradera en tu industria."

## MÓDULO 1 MARCA PERSONAL

En este capítulo, descubrirás los fundamentos para construir una marca personal sólida y duradera. Se explorarán conceptos básicos y la importancia de una marca personal bien definida en el entorno actual.

La marca personal es la percepción o imagen que las demás personas tienen sobre ti basada en tu presencia, habilidades, valores y acciones. Es cómo te presentas y cómo los demás te perciben en todos los aspectos de tu vida personal y profesional.

No es solo lo que dices sobre ti mismo, sino lo que otros dicen sobre ti cuando no estás presente.

### Relevancia de la Marca Personal:

- **Diferenciación:** En un mercado saturado, una marca personal fuerte te diferencia de la competencia, destacando tus habilidades únicas y tu personalidad.
- **Visibilidad y Reconocimiento:** Ayuda a aumentar tu visibilidad y reconocimiento en tu industria o área de especialización, atrayendo más oportunidades profesionales.
- **Credibilidad y Confianza:** Una marca personal bien construida genera credibilidad y confianza, lo cual es esencial para construir relaciones y colaborar profesionalmente.

### Ejemplos de marcas personales exitosas:

#### CAMILO:

**Autenticidad:** Camilo es conocido por su autenticidad y sencillez. Su estilo personal, que incluye un característico bigote y una estética bohemia, refleja una imagen genuina y cercana.

**Conexión Emocional:** Su música y su presencia en redes sociales están cargadas de emociones y mensajes positivos, creando una conexión profunda con sus seguidores.

**Familia y Valores:** Camilo enfatiza la importancia de la familia y los valores tradicionales, a menudo compartiendo momentos con su esposa, Evaluna Montaner, y otros miembros de su familia. Ha logrado diferenciarse en el competitivo mundo de la música gracias a su enfoque genuino y su capacidad para conectar profundamente con sus seguidores. Su éxito es un testimonio de cómo una marca personal bien definida y auténtica puede tener un impacto significativo tanto en la carrera profesional como en los negocios.

#### MISHELL OBAMA

**Inspiración y Liderazgo:** Es una figura inspiradora para millones de personas alrededor del mundo, especialmente para mujeres y jóvenes que buscan modelos a seguir en liderazgo y superación personal.

**Visibilidad y Reconocimiento:** Desde su tiempo como Primera Dama de los Estados Unidos hasta sus proyectos posteriores, Michelle Obama ha mantenido una presencia constante y positiva en los medios de comunicación.

**Credibilidad y Confianza:** Su honestidad y transparencia en sus discursos y escritos han ganado la confianza y el respeto de una audiencia global.

La marca personal de Michelle Obama es una combinación poderosa de autenticidad, empatía, compromiso social y liderazgo. Ha logrado utilizar su plataforma para inspirar y empoderar a millones de personas, manteniendo siempre una imagen de integridad y accesibilidad. Su capacidad para conectar con la gente, su dedicación a causas importantes y su habilidad para comunicar mensajes significativos son aspectos clave que la hacen destacar.

# MÓDULO 1 MARCA PERSONAL

## Impacto de una marca personal en la carrera profesional y negocios:

- **Carrera Profesional:**

- Avance Profesional: Una marca personal fuerte puede abrir puertas a nuevas oportunidades, promociones y roles de liderazgo.
- Networking Eficaz: Facilita la creación de una red de contactos sólida y de alto valor, conectándote con otros profesionales influyentes.

- **Negocios:**

- Clientes y Colaboradores: Una marca personal sólida atrae a clientes y colaboradores que se alinean con tus valores y visión.
- Oportunidades de Negocio: Aumenta la probabilidad de recibir invitaciones para colaborar en proyectos, asociaciones estratégicas y oportunidades de negocio.

**Actividad:** Crea un análisis comparativo de marcas personales influyentes en tu sector.

Instrucciones para la Actividad:

- **Identificación de Marcas Personales:**

- Selecciona Tres Personas: Elige tres figuras influyentes en tu sector o industria. Estas personas deben ser reconocidas por tener marcas personales sólidas y duraderas.

- **Análisis Comparativo:**

- Definición de Valores y Mensajes: Analiza los valores y mensajes clave que cada una de estas personas comunica a través de su marca personal.
- Estrategias Utilizadas: Investiga y documenta las estrategias específicas que utilizan para construir y mantener su marca (ej. redes sociales, blogs, conferencias, etc.).
- Impacto en su Carrera y Negocios: Evalúa cómo su marca personal ha impactado en sus carreras y negocios, destacando ejemplos específicos de éxito.

## Objetivos de la Actividad:

- Comprender las diferentes estrategias que las personas influyentes utilizan para construir sus marcas personales.
- Identificar prácticas efectivas que puedes aplicar en el desarrollo de tu propia marca personal.
- Obtener inspiración de las historias de éxito y adaptar ideas a tu contexto personal y profesional

## MÓDULO 2 PROPÓSITO

En este módulo, aprenderás a definir el propósito detrás de tu marca personal, el cual será la base para todas las acciones y estrategias futuras. Un propósito claro y bien definido te guiará en la toma de decisiones y te ayudará a mantener la coherencia y autenticidad en tu camino.

### 1. Definición del Propósito Personal

#### Importancia de tener un propósito claro:

- **Guía y Dirección:** Un propósito claro actúa como una brújula, orientándote en la dirección correcta y ayudándote a tomar decisiones alineadas con tus valores y metas.
- **Motivación y Resiliencia:** Tener un propósito fuerte y claro te proporciona una fuente constante de motivación, ayudándote a superar obstáculos y mantenerte enfocado en tus objetivos a largo plazo.
- **Coherencia y Autenticidad:** Un propósito definido te ayuda a mantener la coherencia en tus acciones y comunicaciones, construyendo una marca personal auténtica y confiable.
- **Impacto y Contribución:** Un propósito claro te permite entender cómo puedes contribuir de manera significativa a tu entorno, generando un impacto positivo en tu comunidad y en el mundo.

#### Diferencia entre propósito y objetivos:

- **Propósito:** Es el "por qué" detrás de tus acciones. Es una declaración amplia y duradera que refleja tus valores, pasiones y la contribución que deseas hacer en el mundo.
- **Objetivos:** Son los "qué" y los "cómo". Son metas específicas, medibles y temporales que te ayudan a avanzar hacia la realización de tu propósito. Mientras que los objetivos pueden cambiar con el tiempo, el propósito tiende a ser más constante.

### 2. Cómo Encontrar Tu Propósito

#### Reflexión personal y autoconocimiento:

- **Autoconocimiento:** Para encontrar tu propósito, primero debes conocerte a ti mismo. Esto implica una introspección profunda sobre tus valores, pasiones, habilidades y experiencias.
- **Reflexión:** Dedica tiempo a reflexionar sobre tus experiencias pasadas, tanto positivas como negativas, y cómo te han moldeado. Considera los momentos en los que te has sentido más vivo y realizado.

#### Preguntas clave para descubrir tu propósito:

##### 1. ¿Qué te apasiona?

- Intereses y Hobbies: ¿Qué actividades disfrutas hacer en tu tiempo libre? ¿Qué temas te apasionan y podrías hablar de ellos durante horas?
- Momentos de Flow: ¿En qué momentos te sientes completamente inmerso y concentrado, perdiendo la noción del tiempo?



## MÓDULO 2 PROPÓSITO

### 1. ¿Qué valoras?

- **Valores Fundamentales:** ¿Cuáles son los principios que guían tus decisiones y acciones? ¿Qué valores son no negociables para ti?
- **Inspiración:** ¿Quiénes son tus modelos a seguir y qué valores representan ellos?

### 1. ¿Cómo puedes contribuir?:

- **Habilidades y Talentos:** ¿Cuáles son tus habilidades únicas y cómo puedes utilizarlas para contribuir positivamente a tu comunidad o industria?
- **Impacto Deseado:** ¿Qué problemas te gustaría resolver? ¿Qué cambio te gustaría ver en el mundo y cómo puedes ser parte de esa transformación?

### Actividad:

Ejercicio de introspección: Escribir una declaración de propósito personal.  
Instrucciones para la Actividad.

#### 1.Preparación:

- **Ambiente Tranquilo:** Encuentra un lugar tranquilo donde puedas reflexionar sin interrupciones.
- **Materiales:** Ten a mano un cuaderno y un bolígrafo, o un dispositivo digital donde puedas escribir tus pensamientos.

#### 2.Reflexión Guiada:

- **Pregunta 1:** ¿Qué te apasiona? Escribe una lista de actividades, temas y situaciones que te hacen sentir entusiasmado y plenamente comprometido.
- **Pregunta 2:** ¿Qué valoras? Anota tus valores fundamentales y por qué son importantes para ti.
- **Pregunta 3:** ¿Cómo puedes contribuir? Haz una lista de tus habilidades, talentos y cómo puedes usarlos para generar un impacto positivo.

#### 3.Escritura de la Declaración:

- **Estructura:** Combina tus respuestas en una declaración coherente y poderosa que capture la esencia de tu propósito.
- **Revisión:** Revisa tu declaración varias veces, ajustándola hasta que sientas que refleja fielmente tu propósito más profundo.

#### 4.Ejemplo de Declaración de Propósito:

- Ejemplo: "Mi propósito es empoderar a empresarios y emprendedores a través del marketing digital, ayudándolos a descubrir su potencial, alcanzar sus metas y destacar en su campo. Comparto mi experiencia y conocimientos acumulados a lo largo de más de una década para guiar y dar mentoría a otros, fomentando una cultura de aprendizaje continuo y crecimiento personal y profesional.

### Objetivos de la Actividad:

- **Claridad Personal:** Obtener una comprensión clara de lo que te motiva y guía en la vida.
- **Enfoque:** Establecer una base sólida para tus acciones y decisiones futuras, alineadas con tu propósito.
- **Motivación:** Crear una fuente constante de inspiración y motivación que te ayude a mantenerte enfocado y resiliente.

# MÓDULO 3 PROMESA

Este módulo se centra en cómo comunicar eficazmente la promesa de valor de tu marca personal a tu audiencia.

## 1. Concepto de Promesa de Valor

### Qué es una promesa de valor y su importancia:

- **Definición:** Una promesa de valor es una declaración clara que explica cómo tu marca personal resuelve problemas o mejora la vida de tu audiencia. Es el motivo principal por el que alguien debería elegirte a ti sobre la competencia.
- **Importancia:** La promesa de valor es crucial porque:
  - Diferencia tu marca en un mercado competitivo.
  - Atrae y retiene a tu audiencia.
  - Proporciona un enfoque claro para todas tus comunicaciones y estrategias de marketing.

### Componentes de una promesa de valor efectiva:

- **Relevancia:** Explica cómo tu oferta es relevante y valiosa para tu audiencia.
- **Beneficio claro:** Detalla el principal beneficio que ofreces.
- **Diferenciación:** Indica por qué tu oferta es única y mejor que la competencia.

## 2. Desarrollo de la Promesa de Valor

### Identificación de habilidades y competencias clave:

- **Análisis personal:** Reflexiona sobre tus habilidades, conocimientos y experiencias que te hacen destacar.
- **Feedback de terceros:** Recoge opiniones de colegas, clientes y mentores sobre tus fortalezas.
- **Autenticidad:** Asegúrate de que las habilidades que identificas son auténticas y genuinas para ti.

### Definición de beneficios únicos que ofreces:

- **Problemas que resuelves:** Identifica los problemas específicos que puedes solucionar para tu audiencia.
- **Resultados tangibles:** Define los resultados concretos y medibles que tus habilidades pueden generar.
- **Emociones positivas:** Considera las emociones positivas que puedes generar en tu audiencia (confianza, seguridad, satisfacción).



## MÓDULO 3 PROMESA

**Actividad:** Redactar y compartir tu promesa de valor en plataformas de redes sociales

### Instrucciones para la actividad:

#### 1.Redacta tu promesa de valor:

- Basándote en los componentes descritos anteriormente, redacta una promesa de valor concisa y clara.
- Asegúrate de que tu promesa sea comprensible y atractiva para tu audiencia objetivo.

#### 2.Comparte tu promesa en redes sociales:

- Publica tu promesa de valor en tus perfiles de redes sociales (LinkedIn, Instagram, Twitter, etc.).
- Acompaña la publicación con una breve introducción que explique la importancia de la promesa de valor y cómo te ha ayudado a definir tu marca personal.

#### 3.Recoge feedback:

- Pide a tus seguidores y contactos que te den su opinión sobre tu promesa de valor.
- Utiliza el feedback recibido para ajustar y mejorar tu promesa si es necesario.

### Ejemplo de Promesa de Valor

"Ayudo a empresarios y emprendedores a alcanzar sus objetivos comerciales y profesionales a través de estrategias de marketing digital personalizadas y mentoría profesional, combinando más de 10 años de experiencia con una pasión por la creatividad y el aprendizaje continuo para asegurar un crecimiento auténtico y sostenible."

## MÓDULO 4 PROMESA

En este capítulo, aprenderás a identificar y abordar tu nicho de mercado, lo que te permitirá enfocar tus esfuerzos y maximizar su impacto.

- **Definición:** Un nicho de mercado es un segmento específico de un mercado más amplio, caracterizado por sus propias necesidades, preferencias o identidad, que lo diferencian del mercado general. Por ejemplo, dentro del mercado de la salud, un nicho podría ser la salud para mujeres embarazadas.
- **Crucialidad del Nicho:**
  - **Especialización:** Al centrarse en un nicho, puedes especializarte y convertirte en un experto en esa área, lo cual aumenta tu credibilidad y atractivo.
  - **Competencia Reducida:** Los nichos generalmente tienen menos competencia directa, lo que facilita destacar y captar la atención de tu audiencia.
  - **Conexión Profunda:** Conocer a fondo las necesidades y deseos de un nicho permite crear productos, servicios y mensajes altamente personalizados que resuenen mejor con ese público específico.
  - **Fidelización:** Los consumidores dentro de un nicho tienden a ser más leales, ya que sienten que sus necesidades únicas están siendo comprendidas y atendidas de manera específica.

### Beneficios de enfocarse en un nicho específico:

- **Eficiencia en Marketing:** Los esfuerzos de marketing pueden ser más focalizados y efectivos, utilizando recursos de manera óptima y alcanzando directamente a quienes más valoran tu oferta.
- **Mayor Retorno de Inversión (ROI):** Invertir en un nicho permite obtener un mejor retorno de inversión porque las campañas están dirigidas a un público más propenso a necesitar y valorar tus productos o servicios.
- **Valor Añadido:** Puedes ofrecer soluciones altamente específicas y personalizadas que no están disponibles en el mercado general, aumentando el valor percibido de tu oferta.
- **Construcción de Comunidad:** Facilita la creación de una comunidad de seguidores leales que comparten intereses y necesidades similares, fomentando la interacción y el compromiso.

## MÓDULO 4 PROMESA

### 2. Identificación de Tu Nicho

#### Análisis de mercado y segmentación:

- **Investigación de Mercado:**

- **Recolección de Datos:** Utiliza encuestas, entrevistas y análisis de datos para comprender las tendencias y demandas dentro de tu industria.
- **Competencia:** Analiza a tus competidores directos e indirectos para identificar brechas y oportunidades en el mercado.

- **Segmentación de Mercado:**

- **Demográfica:** Edad, género, ingresos, nivel educativo.
- **Geográfica:** Ubicación geográfica, tanto a nivel local como internacional.
- **Psicográfica:** Estilos de vida, valores, intereses, y actitudes.
- **Conductual:** Comportamiento del consumidor, patrones de compra, uso de productos.

#### Evaluación de intereses y competencias propias:

- **Autoconocimiento:**

- **Pasiones e Intereses:** Identifica qué temas te apasionan y en qué áreas tienes conocimientos profundos o experiencia.
- **Fortalezas y Habilidades:** Evalúa tus habilidades y competencias clave que pueden aportar valor dentro del nicho.

- **Convergencia de Intereses y Oportunidades:**

- **Compatibilidad:** Asegúrate de que tus intereses personales y habilidades coincidan con las oportunidades identificadas en el análisis de mercado.
- **Valor Diferencial:** Determina cómo puedes diferenciarte en el nicho ofreciendo algo único basado en tus competencias.

**Actividad:** Realiza un análisis de nicho y define tu audiencia ideal

# MÓDULO 5 IDENTIDAD DE MARCA

Este módulo guía a los estudiantes en la creación de una identidad de marca que resuene con su audiencia y refleje su propósito y promesa.

## 1. Interna

### • Logo:

- **Diseño del Logo:** El logo debe ser simple, escalable, versátil y relevante. Puede incluir un símbolo, una tipografía distintiva, o una combinación de ambos. El diseño debe ser adaptable para diferentes tamaños y contextos.
- **Consideraciones de Diseño:** Asegúrate de que el logo sea fácilmente reconocible y que transmita los valores y la misión de la marca. Colores y formas juegan un papel crucial en la percepción del logo.

### • Colores:

- **Selección de Colores:** Escoge una paleta de colores que refleje la personalidad de la marca. Los colores deben ser consistentes en todos los materiales de marketing y comunicación.
- **Psicología del Color:** Cada color evoca emociones y asociaciones específicas. Por ejemplo, el azul puede transmitir confianza y profesionalismo, mientras que el rojo puede evocar pasión y energía.

### • Tipografía:

- **Elección de Fuentes:** Selecciona una o dos fuentes tipográficas que sean legibles y coherentes con la imagen de la marca. Evita el uso excesivo de diferentes tipografías.
- **Consistencia Tipográfica:** Utiliza las fuentes seleccionadas de manera coherente en todos los materiales de comunicación para mantener una identidad visual unificada.

### • Tono de Voz:

- **Definición del Tono:** El tono de voz de la marca debe reflejar su personalidad y valores. Puede ser formal, casual, amigable, profesional, etc.
- **Aplicación del Tono:** Utiliza el tono de voz definido en todas las comunicaciones, incluyendo redes sociales, correos electrónicos, sitio web y materiales impresos.

## Coherencia visual y comunicativa:

- **Guía de Estilo:** Desarrolla una guía de estilo que detalle el uso correcto de todos los elementos de la identidad de marca. Esto incluye reglas para el uso del logo, colores, tipografías y tono de voz.
- **Aplicación Consistente:** Asegúrate de que todos los puntos de contacto (website, redes sociales, materiales impresos) mantengan una coherencia visual y de tono. La consistencia fortalece el reconocimiento de la marca y construye confianza con la audiencia.

# MÓDULO 5 IDENTIDAD DE MARCA

## 2. Visual

### Diseño y desarrollo de elementos visuales:

- **Elementos Gráficos:** Desarrolla gráficos, iconos y otros elementos visuales que complementen y refuercen la identidad de la marca. Estos elementos deben ser coherentes en estilo y color con el resto de la identidad visual.
- **Fotografía y Vídeo:** Utiliza imágenes y vídeos que reflejen la estética y los valores de la marca. La calidad visual y la coherencia en el estilo son cruciales para mantener una imagen profesional y atractiva.

### Creación de un estilo comunicativo único:

- **Contenido Visual:** Produce contenido visual que sea único y reconocible. Esto incluye el diseño de publicaciones para redes sociales, presentaciones, infografías, etc.
- **Consistencia:** Mantén un estilo visual coherente en todas tus comunicaciones para fortalecer el reconocimiento de marca. Usa la guía de estilo como referencia para asegurar la coherencia.

## 3. Línea Gráfica

### Aplicación de la identidad en todos los puntos de contacto:

- **Puntos de Contacto:** Aplica tu identidad de marca en todos los puntos de contacto con el cliente, incluyendo tu sitio web, redes sociales, correo electrónico, publicidad y productos físicos. Cada punto de contacto debe reflejar de manera consistente la identidad visual y el tono de voz de la marca.
- **Experiencia de Usuario:** Asegura que la experiencia del usuario sea consistente y agradable en todos los puntos de contacto. La coherencia y la calidad de la experiencia refuerzan la confianza y la lealtad hacia la marca.

### Evaluación y ajustes continuos:

- **Feedback:** Recoge feedback de tus clientes y audiencia para evaluar la efectividad de tu identidad de marca. Utiliza encuestas, entrevistas y análisis de datos para obtener información valiosa.
- **Ajustes:** Realiza ajustes periódicos a tu identidad de marca en base al feedback y a las tendencias del mercado. La identidad de marca debe evolucionar con el tiempo para mantenerse relevante y efectiva.

## MÓDULO 5 IDENTIDAD DE MARCA

**Actividad:** Plasmar los elementos que incluirías en tu identidad de marca

### Instrucciones para la Actividad:

#### 1. **Diseño de Elementos Básicos:**

- Piensa en como te gustaría tu logo, minimalista, abstracto, ect. selecciona una paleta de colores, elige tipografías y define el tono de voz de tu marca.

#### 2. **Hazte un Book fotográfico**

- Recuerda que estás desarrollando tu marca personal, muestra más tu rostro para que la gente conecte.

#### 3. **Optimiza tus perfiles sociales**

- Desde la descripción hasta las fotos y piezas gráficas deben tener una coherencia







Sugerencia para optimizar el perfil



## LinkedIn Optimización

Foto PRO

PORTADA LEGIBLE

TITULAR

**Francis Lorena Romero Diaz** Verificar  
 Creadora digital /Estratega y mentora  
 Estados Unidos · [Información de contacto](#)

Academia Maktub  
 Universidad Rafael Belloso Chacín

Tengo interés en... Añadir sección Más

EXPERIENCIA

SERVICIOS

MATERIAL DESTACADO

**Acerca de**

¡Hola! Soy Francis, apasionada por las relaciones públicas y la publicidad, con una sólida formación como Licenciada en Diseño Gráfico y estudios en Marketing Digital, respaldada por una especialización en proyectos. Con más de una década de experiencia inmersa en el mundo publicitario, he tenido el privilegio de participar en diversas campañas y proyectos innovadores. Creo firmemente en el poder del aprendizaje continuo y en compartir conocimientos para crecer juntos.

Estoy aquí para ofrecer mis servicios de asesoría en marca personal y marketing digital, con el objetivo de ayudar a personas y empresas a destacar en un mundo cada vez más competitivo. Mi enfoque se centra en identificar y potenciar las fortalezas únicas de cada cliente, así como en brindarles las herramientas y estrategias necesarias para alcanzar sus metas con su marca.

Me apasiona colaborar con personas comprometidas que buscan superarse constantemente. Estoy convencida de que todos tenemos algo que aprender y algo que enseñar, y estoy aquí para facilitar ese intercambio de conocimientos. Si estás buscando fortalecer tu marca personal o mejorar tu presencia en línea, ¡estoy aquí para ayudarte a alcanzar tus objetivos!

**Medios de contacto:**

<https://www.instagram.com/rdfancislarena/>

<https://consultoria.francislarena.com/>

<https://www.youtube.com/@francislarena684>

**Aptitudes principales**  
 Gestión de proyectos

**Servicios**

Consultoría de marketing • Consultoría de marca • Marketing en motores de búsqueda (SEM) • Optimización para motores de búsqueda (SEO) • Diseño de WordPress • Diseño de impresión • Diseño de logotipos • Diseño de ... ver más

**Destacado**

Inicio

Francis Lorena Romero Diaz  
 Señalar  
 Portafolio de diseños

Inicio

¿QUE SERA?  
 Spotify  
 En este espacio les presento la idea de contenido que vamos a estar compartiendo con ustedes, con información, entrevistas y experiencias en el área de marketing, diseño, publicidad y...

Inicio

Workmakeapp • YouTube  
 youtube.com  
 Información enfocada en marketing y publicidad con estrategias de Facebook.

EXTRACTO ATRACTIVO

CONTACTOS

**Francis Lorena Romero Diaz**

**Información de contacto**

**Tu perfil**  
[linkedin.com/in/francis-lorena-romero-diaz-961864128](https://www.linkedin.com/in/francis-lorena-romero-diaz-961864128)

**Sitio web**  
[consultoria.francislarena.com/](https://consultoria.francislarena.com/) (Personal)

**Enviar email**  
[rdfrancislarena684@gmail.com](mailto:rdfrancislarena684@gmail.com)

Nota:

- Comparte información sobre tus logros, avances, proyectos y noticias o eventos.
- Conecta e interactúa con cuentas a fines y también con las del nicho objetivo.

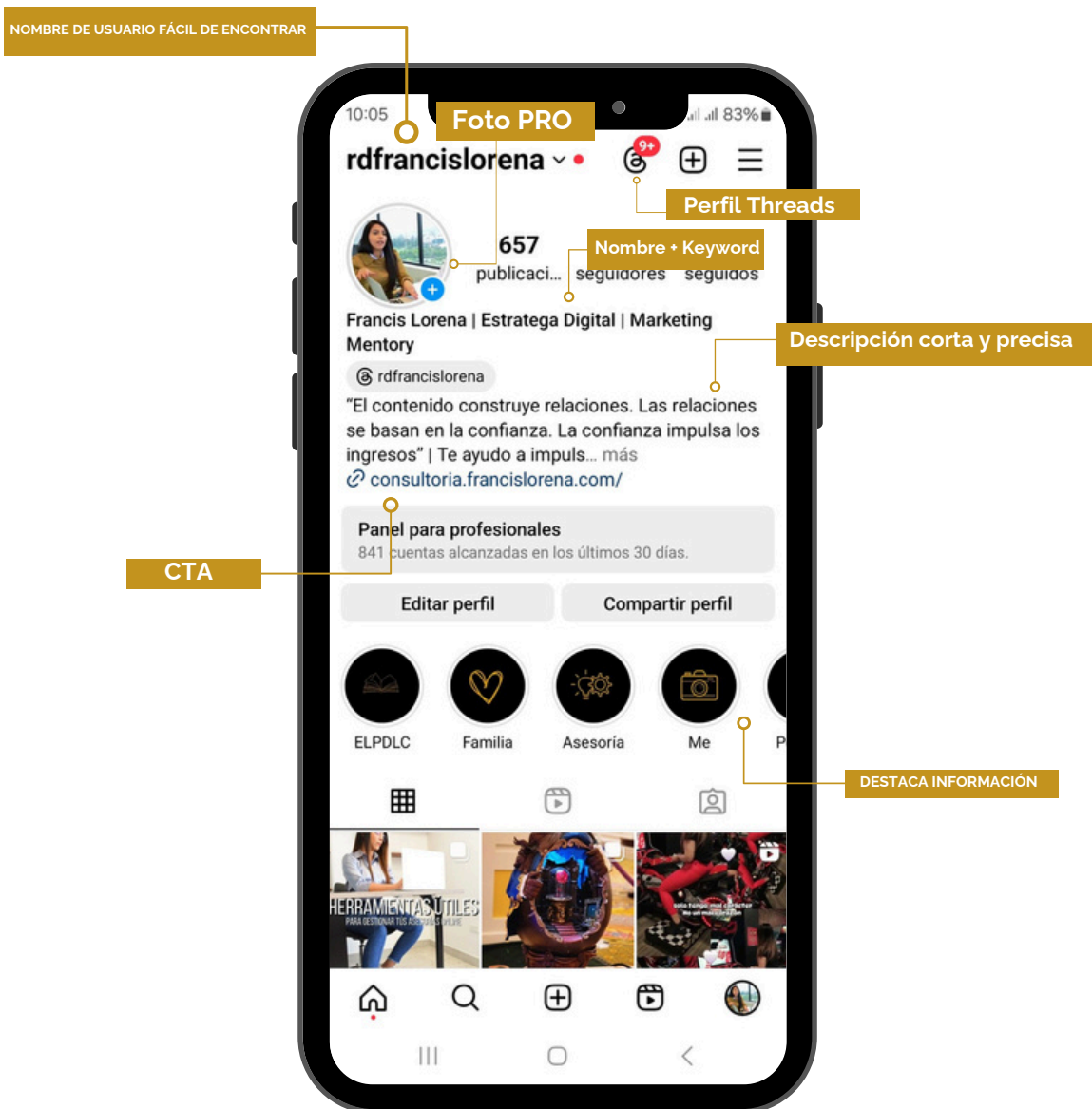
"TU MARCA ES MÁS QUE UN LOGO, ES LA HISTORIA QUE CUENTAS CON CADA EXPERIENCIA."



Sugerencia para optimizar el perfil



## Instagram Optimización



Nota:

- Tu contenido en esta plataforma debe ir alineado con tus habilidades y objetivos, enfocada en la audiencia a la que quieres llegar.

"TU MARCA ES MÁS QUE UN LOGO, ES LA HISTORIA QUE CUENTAS CON CADA EXPERIENCIA."



*Francis Lorena*

Creadora digital | Estratega y Mentora



Recuerda de tienes la oportunidad de recibir una asesoría personalizada para avanzar en el desarrollo de la marca personal.

[tuyovaleoro.com](https://tuyovaleoro.com)