CECILIA Y ELIANA MOTOLO
creadoras de @mujeresqueemprenden

MANUAL *para* EMPRENDEDORAS

CREÁ TU NEGOCIO CON ESTRATEGIA, IA Y REDES SOCIALES

Planeta

CECILIA Y ELIANA MOTOLO
creadoras de @mujeresqueemprenden

MANUAL *para* EMPRENDEDORAS

Edición
Vanesa Fernández

Arte y diseño
Mujeres que Emprenden

Planeta

1 BASE DEL NEGOCIO

2 BASES DEL *BRANDING*

Voz e identidad emprendedora

3 BASES DE INSTAGRAM Y TIKTOK

Confiar en tu idea y hacer oídos sordos 17

Que tu negocio no sea una casita de paja,
como la de "los tres chanchitos" 39

Salir del “yo, yo, yo” y pensar en el cliente 63

El lado A y B de tu negocio 83

Blindar tu negocio contra las crisis económicas 97

Construir un emprendimiento que enamore 111

Por qué el diseño importa 129

Las bases de un diseño atractivo 141

El logotipo, tu primera semilla visual 157

Sazoná tu identidad con *storytelling* 175

Planificación estratégica aplicada a Instagram y TikTok 197

La lógica de los algoritmos 217

Incorporar la actualidad para hacerte viral 239

¿Esconder la cabeza como un avestruz? 257

La importancia de generar el “factor oveja”
y el mercado UGC como futuro de las redes sociales 273

Cómo la IA entra en juego en el mundo de una emprendedora 287

BASE DEL NEGOCIO

Confiar en tu idea

y hacer oídos sordos

Emprender no consiste en subirse a una tendencia o una moda. Porque hoy en día todo el mundo quiere ser emprendedor y usar esa palabra para cortar las cadenas con un trabajo en una empresa.

Emprender tiene que ver más bien con una actitud y las ganas que tenés de salir adelante, convirtiendo una idea en algo rentable.

Esto quiere decir que hablar de emprender tiene que ser igual a montar un negocio y empezar a hablar de dinero. Tu emprendimiento te tiene que permitir solventar tu estilo de vida, pagarte tu propio sueldo, sostener a una familia (por más grande o chiquita que sea) y generar mejores condiciones de acceso a la salud, solo por nombrar algunas cuestiones.

Emprender es convertir una idea en algo real. Pero jamás tiene que equivaler a dejar la vida en el trabajo, no tener descansos, no tener vacaciones. También se trata de tener equilibrio.

Hemos visto emprendedoras con ideas buenísimas que se quedan a medio camino porque terminan con el síndrome de *burnout* y odiando su emprendimiento por no saber hacer un corte entre la vida familiar, la vida personal y su negocio. Balance, como en todos los ámbitos.

Porque esto no es una carrera de 10 km de una sola vez: si el emprendimiento funciona, puede ser un maratón de 42 km que se repita varias veces. Y nosotras queremos prepararte para emprender a lo grande, como si fueras una atleta de negocios de alto rendimiento. ¡Vamos por todo!

Regla de oro

¿Cómo nos funciona a nosotras? ¿Cómo logramos hacer un balance entre vida personal y laboral en estos diez años?
¡Los benditos horarios para no ser empre-pendientes!

1. Si tu emprendimiento va a partir de las redes sociales, los clientes te van a mandar mensajes a cualquier hora. Literal, vas a tener notificaciones a las 2 de la madrugada, o cuando te fuiste al cine. Pero eso no significa que tengas que responder en el momento. La hiperconectividad mata tu espíritu, necesitás descansar.

2. Ponete un horario de trabajo y respetalo. Por ejemplo, trabajar de 9 a 15 y no responder mensajes después, respetando los fines de semana y vacaciones, entre otros. ¿Qué momento es sagrado para vos y querés que no sea invadido por el trabajo? Si tuvieras un local a la calle, ¿podrías ir y brindar atención en cualquier momento? ¡No! Bueno, ese mismo límite lo tenés que poner para que tengas una relación saludable con tu trabajo. Parece un consejo tonto, pero hicimos una encuesta en Instagram y más del 70 % de nuestra comunidad no tiene horarios de trabajo claros.

Y sabemos que ahora se viene el "¿Pero si no llego a fin de mes? ¡Cómo no voy a responder!". Bueno, por eso te vamos a enseñar en este libro estrategias y automatizaciones para que no seas "empre-pendiente".



¿Lo mío es un hobby o un emprendimiento?

Muchas veces decimos que somos emprendedoras, pero ¿realmente lo somos? Lo cierto es que el emprendimiento genera ingresos y el *hobby* lo hacemos por gusto, placer, es un pasatiempo, pero no necesariamente nos genera el dinero que necesitamos para soste-

ner un estilo de vida. Es por eso que el *hobby* no tiene nada que ver con la vida laboral, ya que con él no pagás las cuentas.

En cambio, con el emprendimiento, sí. Es más, este puede salir como resultado de un *hobby*. Por ejemplo, si como pasatiempo tejés amigurumis porque amás cómo te sentís en el proceso de crearlos y te das cuenta de que querés hacer una profesión de eso, tu rutina de trabajo va a cambiar por completo.

Vas a tener que planificar cuántos amigurumis querés vender para poder tener un sueldo al mes, cubrir insumos, establecer pautas de trabajo para convertir una rutina libre en algo más estructurado y rentable.

¿Sola o acompañada?

Iniciar un negocio sola puede llenarte de miedo, pero hacerlo con un socio, también. Por eso una de las principales decisiones que vas a tener que tomar a conciencia es ver cómo vas a iniciar este camino.

Hacer un emprendimiento sola puede ser una buena opción, pero también lo es subirte a este tren acompañada de una persona por la que puedas poner las manos en el fuego. Los dos caminos siempre van a tener puntos a favor y puntos en contra.

Como buenas mentoras, nosotras te vamos a guiar para tomar esta decisión y por eso te vamos a dar una lista de los puntos a favor y en contra que podés tener en cuenta para que veas qué es lo que resuena más con tu corazón y tu energía en este momento.

Algo que pasa mucho también es que podés iniciar un negocio sola y después sumar un socio (como nos pasó a nosotras que somos hermanas, socias y emprendedoras), o empezar con una socia y luego continuar sola.

La emprendedora
se hace en el camino
y deja que todo
lo que suceda se dé
naturalmente.

Claves para emprender sola

PUNTOS A FAVOR

- **Tenés superpoderes de decisión**
  Tomás todas las decisiones sin necesidad de consenso ni conflicto con otra parte.

- **El día a día es más flexible**
  Podés cambiar de rumbo sin depender de otra persona, lo cual hace que algunas decisiones sean más ágiles y dinámicas.

- **La ganancia que entra es toda tuya**
  No tenés que tener en cuenta el sueldo de otra persona a la hora de dividir las ganancias del emprendimiento.

- **Lo que proyectás a futuro es lo que se hace y punto**
  En este caso, las decisiones como jefa del negocio recaen cien por cien en vos, por lo que no vas a tener "charlas incómodas" con nadie.

PUNTOS EN CONTRA

- **No tenés en quién delegar**
  Todo depende de vos, lo que puede hacer que tengas la adrenalina emprendedora a tope, y debas manejar momentos de estrés en diferentes áreas.

- **Apostás a todo o nada**
  Así como vimos que toda la ganancia podía ser tuya, lo mismo pasa con las pérdidas. En épocas de vacas flacas, te las vas a tener que ingeniar sin alguien que sea tu soporte.

- **Tu habilidad es limitada**

  Que no tengas socio no significa que vas a poder ser experta en redes sociales, videos, fotografías, publicidad, finanzas y toooodo lo que conlleva montar una empresa por más chiquita que sea. Vas a tener que capacitarte y también, en el corto plazo, si todo va bien, conseguir un equipo que te pueda apoyar con habilidades complementarias a las tuyas.

¡No tengas miedo a la soledad!

La gran mayoría de las emprendedoras, al iniciarse en este gran mundo, trabajan solas o con una amiga, pero a medida que pasa el tiempo una se puede sentir sola o puede llegar a decir: "¿Por qué siempre me pasa todo lo malo a mí?".

Por más que el negocio sea tuyo, vamos a mitigar esto: contactate con otras emprendedoras, y vas a ver que es mucho más llevadero el día a día. Pediles que te cuenten sus experiencias, sus problemas, y vas a ver que, sin duda, vos no sos la única. ¡Ellas pasan por lo mismo que vos!



Claves para emprender con un socio

PUNTOS A FAVOR

- **Se potencian**
  Si en el punto anterior cerramos con que ibas a necesitar contratar gente en el corto plazo, en este caso, se puede estirar un poco más porque podés complementar las habilidades iniciales con un socio o socia para cubrir más necesidades de tu negocio. Algo en lo que vos no sos buena, puede ser bueno tu socio, y eso te va a traer mucho alivio en la carga de trabajo.

- **La división del trabajo al mejor modo capitalista**
  Cuando en el mundo se aceleraron los procesos para producir más en menos tiempo, surgió el fordismo, y algo así es lo que vas a aplicar con tu socio acá, pero a menor escala. Cada uno va a tener su lista de responsabilidades diarias, que van a ayudar a que el emprendimiento despegue y todo vaya viento en popa.

- **Si hay que invertir, van a medias**
  Este es otro de los puntos a favor que te va a encantar, porque, con un asociado, si tenés que hacer una inversión inicial para partir el negocio, se divide por dos, y vas a poder amortizar mejor esa carga individualmente.

- **Los aliados se potencian**
  Al estar tirando ambas partes para el mismo lado, cuando hay un problema, dos cabezas piensan mejor que una, y evitamos el famoso síndrome del árbol que impide ver el bosque. Vas a poder crear con una visión diferente a la tuya, lo cual puede hacer que tu emprendimiento pase de ser algo estándar a algo realmente extraordinario.

PUNTOS EN CONTRA

- ### Conflicto en la visión a futuro
  Cuando vos querés algo a mediano o largo plazo que no es lo mismo que quiere la otra persona. Por ejemplo, que vos proyectes ser una empresaria multimillonaria a lo Kim Kardashian y que tu socia o socio solo quiera vender en su barrio. Esto es algo muy común y es importante que las visiones a futuro estén alineadas para que puedas elegir el socio correcto. ¡Evitá los divorcios!

- ### Ganancias a la mitad
  Como son dobles los esfuerzos, cuando se gana, todo lo que reciba en utilidades tu negocio va a estar compartido con alguien más.

- ### Una mano lava la otra
  Cuando vos sos responsable de todo, si algo no funciona será tu responsabilidad, pero si vos hacés todo bien y tu socio se duerme en los laureles, afectará el rendimiento para todos. Tenés que asegurarte de elegir un socio que esté tan comprometido como vos en el negocio y que realmente lo desee tanto que pondrá lo mejor de sí para hacerlo funcionar.

- ### Las decisiones serán consensuadas
  Esto funcionará como un matrimonio, por lo que todas las decisiones tendrán que ser acordadas entre ambas partes, sin pasar por encima de tu socio. Nuestro consejo en este aspecto es que, si no hay un "Aprobado por Chayanne" de ambos lados, la respuesta a lo que querían hacer es un no rotundo.

Crear un negocio con cero pesos y apostando a nuestra pasión

A todo el mundo le gusta ser chusma y el cotilleo, así que ahora te contaremos algo sobre nosotras, pero al ritmo de TikTok, cortito y al pie, para que no nos scrollees el libro y te distraigas con otra cosa.

¿Vamos directo al grano? Porque te queremos contar qué es lo que pasó antes de que nos sentáramos acá para hacer este libro y tengas un poco más de contexto sobre nosotras. Pero no te preocupes, que no te vamos a aburrir con el "yo", "yo"; te queremos mostrar de dónde venimos para que entiendas mejor por qué insistimos en este capítulo con que tenés que confiar en tu idea y hacer oídos sordos a lo que te pueden llegar a decir los demás para tirarte abajo la idea de emprendimiento.

Somos hermanas y Cecy (la mayor) es la que empezó con Mujeres que Emprenden, en 2014.

Acá pasa Cecy a primer plano

Esta semillita empezó porque yo me recibí de diseñadora gráfica en la Universidad de Buenos Aires y fundé un estudio de diseño que duró unos cuatro años (bastante bien, diría yo, porque el promedio de vida de un negocio es de dos años, esa es la línea de fuego). En ese momento, algo que me pasaba mucho es que me llegaban como clientes emprendedores de Argentina, México y España para que los ayudara a crear su identidad visual y páginas web.

Pero lo que no dejaba de repetirse, cliente tras cliente, es que era difícil empezar a trabajar en su imagen porque no tenían una base de negocio sólida. Su negocio literalmente estaba "atado con alambre". Entonces, lo que tenía que ser un proceso creativo para convertir en conceptos esas imágenes, colores, tipografías que los representaran, terminaba siendo una asesoría de negocios porque estaban muchos pasos atrás de lo que implicaba tener algo definido para dar el salto de crear una identidad visual.

En ese momento me di cuenta de que amaba no solo diseñar, sino también enseñar a las personas cómo emprender. Porque esa semillita loca siempre estuvo dentro de mí. A los 9 años me había montado todo un negocio completo en la escuela, en el que vendía pulseras y ponía a mis amigas a distribuirlas. ¡Realmente ganaba dinero con eso!

Cuando pude conectar todos los puntos en mi cabeza, en un fin de semana armé toda la base de Mujeres que Emprenden: el modelo de negocio, el nombre, la identidad visual, el logo hecho más rápido que un combo de Burger King; y probé mi idea con una *fan page* en Facebook (ni Instagram ni TikTok existían todavía en ese momento). Pensé: "¡Dale que va! Esto no sé si va a funcionar, pero pruebo, no hay nada que perder".

Todo el mundo me decía que no iba a funcionar. Esa primera semana de vida fue muy dura para mí, porque yo creía en mi idea: quería lanzar la primera plataforma de cursos *online* para mujeres en Latinoamérica en la que pudieran aprender a diseñar sus negocios y a estructurarlos bien para que no fracasaran en el intento. Si mis clientes no sabían hacerlo, posiblemente tendrían ganas de aprender de esto y yo podía cubrir ese hueco en el mercado.

Me decían: "¡Cómo se te ocurre hacer algo para mujeres!"; "¿Vivir de cursos *online*?, ¿qué es eso?"; "No hagas un negocio basado en mujeres, hablales a todos, así no tenés tanto riesgo"; "Las mujeres no emprenden, los que emprenden son los hombres"; "Dedicate a venderles a empresas, no a emprendedores, porque no tienen plata"; "Las mujeres no saben de negocios". ¡Mirá todas las cosas de que me acuerdo! Y no estamos hablando de otra cosa que de prejuicios que existían hace nada más y nada menos que diez años atrás.

Pero no les hice caso y avancé, porque confié en mi instinto. Pensá que todo esto lo estaba ideando en 2014 y el *boom* de los cursos *online* fue recién en 2020 con la pandemia. Estaba adelantadísima. Para empezar por lo seguro, lancé dos cursos que en ese momento distribuía por *mail*, porque no existían plataformas de *e-learning* como las que tenemos ahora, y me basé en dos cuestiones que

podía explicar muy bien: diseño y negocios. Así fue como mis dos primeros cursos fueron "Diseño básico para emprendedoras" y "Cómo armar tu emprendimiento desde cero", los más vendidos durante dos años consecutivos.

Por otro lado, Eli estaba terminando su Licenciatura en Comunicación y Periodismo en la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, y, a su vez, trabajaba en agencias de *marketing* digital con marcas de consumo masivo y de moda. Desde el primer momento tuvo muchas ganas de sumarse, porque veía en nuestra hermandad una sociedad perfecta.

Ese momento llegó, y cuando en 2016 Eli dejó la agencia, nos asociamos directamente para seguir profundizando Mujeres que Emprenden y hacer crecer nuestro negocio aún más. Así que dejo que cuente ella lo que sigue de nuestra historia, porque la perseguí hasta que aceptó.

Se suma Eli al frente de batalla

Cecy siempre fue mucho más aventurada que yo, y cuando me vino con la idea de sumarme a Mujeres que Emprenden, me llené de incertidumbre y de miedo. Pero si hay algo que caracteriza a mi hermana y que la convirtió en mi mejor socia es que te contagia de una positividad abrumadora para soñar en grande.

En ese momento había dejado la agencia de *marketing* digital, estaba terminando la facultad y ya tenía una trayectoria de ocho años en el mundo *online*. Manejaba redes sociales para diferentes marcas de moda en la Argentina y Latinoamérica. A su vez, siempre fui una apasionada de la moda y una de las primeras *fashion bloggers* (mundillo ahora más bien conocido como *influencers*), y en ese momento se complicaba bastante monetizar contenido. Lo lograba, sí, pero a duras penas, y no podía vivir al cien por cien de ello. No era que tenía un blog chiquito: las hermanas Motolo, cuando nos enfocamos en algo, siempre nos metemos de lleno y pensamos a lo grande.

El tema era que el mercado estaba muy verde para que terminara de tomar forma. Mi blog fue uno de los más populares en la Argentina entre 2010 y 2017: tenía más de cien mil visitas por día, salí en todos los diarios locales, hice coberturas de *fashion weeks* para E! *Online* y hasta aparecí en un documental para el *New York Times*.

Cuando me sumé a Mujeres que Emprenden con mi hermana, la idea fue seguir profundizando y ayudando a mujeres con la combinación de nuestras habilidades: ella con los cursos de diseño y negocios, y yo con los de redes sociales.

Desde ese día ya pasaron más de ocho años, y no hay un momento en que el trabajo me haya hecho perder el amor, la confianza y la pasión que nos ayuda todos los días a sortear todo lo que le pasa a un negocio y, sobre todo, a un par de emprendedoras cuando emprenden con todas las letras.

Nuestros logros

El mundo nos plantea muchos desafíos. Y un día podés estar en la cresta de la ola y al otro, en el fondo del tarro. Por eso es que para emprender necesitás dos cosas: amar lo que hacés aferrándote con todas tus fuerzas y tener una resiliencia impresionante mezclada con una pizca de creatividad para que el negocio funcione.

Por eso, en estas páginas, nosotras no queremos venderte "la maravillosa vida de una emprendedora" en donde te metemos el verso de que vas a ser Kim Kardashian y pasearte en un Tesla de la noche a la mañana. Acá lo que nosotras te vamos a dar es un plan de trabajo intensivo. Vamos a transpirar la camiseta. Para que, cuando te toque un logro con tu negocio, lo puedas gritar como un gol que define que ganes la copa en una final del mundo. Y para que, cuando pierdas, no te tires en la cama a llorar, sino que puedas exprimir la experiencia para barajar y dar de nuevo. Con la ayuda de herramientas de verdad que, de a poquito, te ayuden a mejorar tu realidad. Emprender es trabajoso, pero también te va a hacer latir

el corazón de amor como nunca antes por lo que hacés.

Mujeres que Emprenden empezó con cero pesos en la habitación de la casa de nuestros padres, cuando todos nos decían que no, y no teníamos nada de dinero para invertir. Solo amor, ideas, estudios y ganas de salir adelante. ¿Por qué no vas a poder lograrlo?

No somos de jactarnos mucho de los logros, porque nos da vergüenza. Y también la verdad es que no lo podemos creer. Pero ya te dijimos, venimos de la nada misma y ahora tenemos esta lista de cositas que fuimos consiguiendo y jamás soñamos:

- Impactamos a casi 500.000 emprendedoras en 12 años
  con nuestros cursos online y guías descargables.

- Dictamos 2 capacitaciones en las oficinas de Meta
  exclusivas para nuestra comunidad.

- Somos embajadoras oficiales de Canva
  desde hace más de 4 años.

- Formamos parte del grupo de talento de TikTok
  enfocado en educación durante los últimos años.

- Trabajamos con marcas líderes globales
  como Google, Canva, Meta, TikTok, Pinterest, WeWork, Avon.

- Participamos en las mesas de diálogo del G20
  Nos convocaron para debatir sobre emprendedurismo e innovación en las mesas de diálogo nacionales.

Independientemente de estas marcas que te nombramos, lo que más nos interesa es el impacto que generamos en las mujeres emprendedoras, ayudándolas a armar un emprendimiento rentable.

Detrás de una
emprendedora hay
una familia.

El producto está
hecho con amor y cariño.

Ayudás a la
economía local.

Es algo único.