



# MAPA DE VISIÓN

*¿Cuál será el futuro estado del negocio?*

## ¿Cómo quiero que sea mi vida profesional dentro de 12 meses?

(no solo ingresos, también ritmo, tipo de trabajo y sensación diaria)

Describe una semana ideal, no una fantasía.

## Pilares no negociables

Ideas que dan soporte a la visión

Tipo de clientes:

Tipo de proyectos:

Forma de trabajar:

Valores personales que NO se negocian:

## Ejes

(las áreas clave de tu negocio)

### **Eje 1 – Ingresos:** ¿Cómo quiero ganar dinero este año?

Ejemplo: *Retainers mensuales + proyectos cerrados*

### **Eje 2 – Clientes:** ¿Con quién quiero trabajar y con quién no?

Ejemplo: *Clientes que deciden rápido y valoran la experiencia.*

### **Eje 3 – Tiempo y energía:** ¿Cómo quiero organizar mi trabajo para no quemarme?

Ejemplo: *Máx. 6 horas productivas al día · sin urgencias constantes.*

### **Eje 4 – Foco profesional:** ¿En qué quiero ser muy bueno y qué dejo de hacer?

Ejemplo: *Especializarme en X · dejar trabajos dispersos.*

### **Eje 5 – Visibilidad:** ¿Cómo quiero que me lleguen oportunidades?

Ejemplo: *LinkedIn activo · recomendaciones · contenido propio.*

## Soporte

Qué te sostiene hoy de verdad (no lo ideal)

Personas:

Herramientas:

Ingresos base:

Comunidad:

Ejemplo: *2 clientes fijos · Notion · comunidad freelance · ahorro.*

## Retos

Qué te frena ahora mismo. Sé brutalmente honesto.

---

## Pasos clave (90 días)

4 acciones concretas. Nada abstracto.

---

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Este año digo NO a...



REVIVAL LO RURAL

<https://revivallorural.com>