



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>