

# Objetivos primero que todo



**Por Katie Elzer-Peters**

¿Cómo pasó ESTO? Y por ESTO, quiero decir el hecho de que ya es diciembre. Otro año más.

¿Cómo estuvo tu año? ¿Estuvo increíble? ¿Estancado? ¿Agotador? (No voy a mentir. Para mí ha sido un año ocupado. Estoy un poco cansada).

Cansada o no, si entre envolver regalos y correr por aeropuertos, fingir que disfrutas las bromas del jefe de tu compañero y mover al maldito duende todas las noches, puedes pasar unos minutos tranquilos trabajando en tu negocio, el 'futuro tú' te lo agradecerá muchísimo.

No intentes publicar otro artículo en el blog. Tranquilízate en Instagram. Toma un lápiz y prepárate para planificar el próximo año. Es hora de comenzar el primer día con algunos objetivos.

**Lápiz y papel: ¡Deliciosamente pasado de moda!**

Escucha, me desvivo por los correos electrónicos de *CW Pencil Enterprise* a pesar de que el 98.7% de mi trabajo se realiza en la computadora. La fijación de objetivos es la única oportunidad cuando realmente puedo usar mis elegantes lápices de *Caran d'Ache* en lugar de mirarlos en mi taza de lápices.

Investigaciones (<http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0956797614524581>) indican un compromiso más profundo con nuestro material cuando está escrito a mano. Si escribes tus objetivos a mano, es menos probable que te distraigas ([https://www.wired.com/2010/05/ff\\_nicholas\\_carr/all/1/](https://www.wired.com/2010/05/ff_nicholas_carr/all/1/)) mientras trabajas en ellos.

Escribir a mano activa más tu cerebro que escribir en un teclado. Literalmente utilizarás más recursos mientras configuras el próximo año si escribes a mano. También puedes sentarte junto a una ventana soleada o en el jardín (si vives en Florida) y tener algo de espacio mental de tu lista de tareas diarias.

La razón para frenar, pensar y escribir es para comprometerte físicamente con algo.

Ver esos objetivos en papel hará que quieras llegar a ellos.

### **Áreas de fijación de objetivos a considerar**

**Ingresos y Finanzas:** Específicamente, mira cómo estás ganando dinero. ¿Te gusta lo que estás haciendo? ¿Qué actividades proporcionan un alto retorno de inversión? ¿Qué actividades son bajas? ¿Qué hiciste este año? ¿Qué quieres hacer el próximo año? ¿Qué actividades / flujos de ingresos puedes reforzar para cumplir con los objetivos del próximo año? ¿Estás ahorrando para tus impuestos trimestrales?

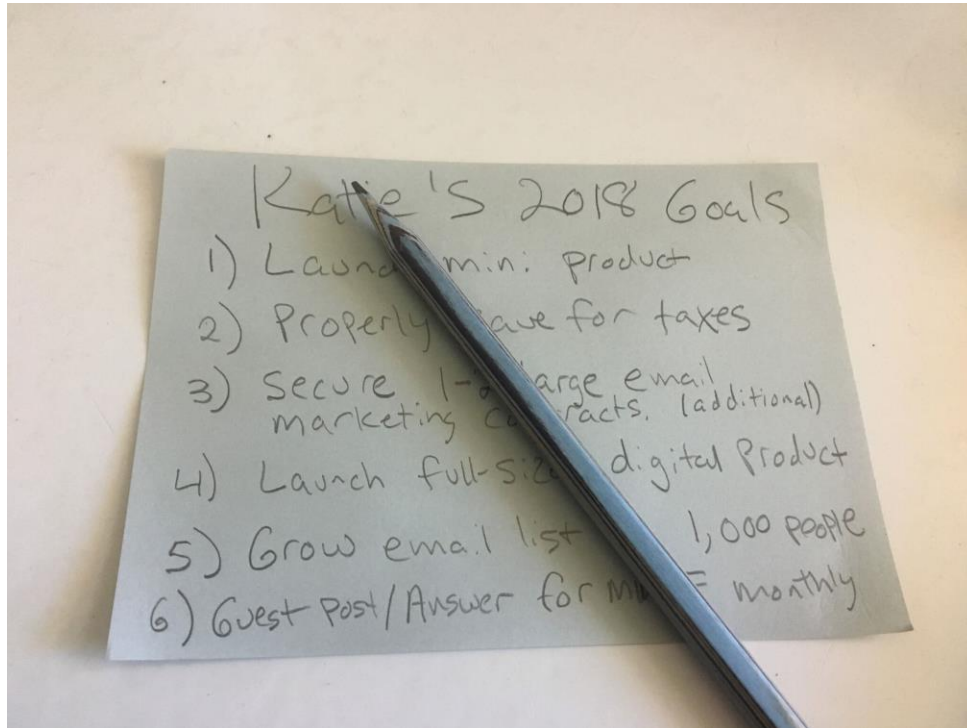
Sé específico: Quiero XX cantidad de proyectos mensuales de escritura. Quiero ofrecer XX conferencias adicionales, no más de 2 horas de distancia desde mi casa.

**Tecnología:** ¿En qué eres realmente bueno? ¿Puedes aprovechar más de tu lista de correo electrónico segregándola? ¿Puedes hacer más con Instagram para atraer a tus seguidores y generar clientes potenciales (consultas para escribir, hablar o vender fotos)? ¿Dónde te falta? ¿MailChimp te confunde? ¿Has perdido todas las contraseñas de tu sitio web? ¿Deseas crecer tu audiencia con Facebook Live pero no sabes cómo? ¿Qué necesitas hacer para asegurarte de que te sientes cómodo y confiado en la gestión de los aspectos tecnológicos de tu negocio? ¿Hay clases que puedes tomar para ayudarte a ser más eficiente? ¿Qué podrías contratar?

Sé específico: Quiero crear un producto digital para vender. Quiero aprender a usar las historias de instagram para llenar mi calendario de conferencias. Quiero aprender a usar MailChimp para vender más libros.

**Papeleo y procesos:** AY, la parte aburrida. Mira tus contratos. ¿Tienes contratos? ¿Hacen lo que necesitas que hagan? ¿Cómo están tus libros de contabilidad? ¿La época de contribuciones es una pesadilla o todo está en orden? ¿Cómo adquieres nuevos clientes? ¿Tienes un proceso de incorporación? Cuando escribes una publicación en un blog, ¿qué haces después de publicar? ¿Cuál es tu proceso? Determina cómo puedes resolver las tareas cotidianas para que te ocupen menos tiempo y esfuerzo. Identifica si hay algo que puedas contratar. (Tengo un contable o de lo contrario estaría en la cárcel ahora por no presentar mis impuestos y enviar la 1099).

Sé específico: Quiero asegurarme de que mis libros de contabilidad se concilien al final de cada mes o cada dos semanas. Voy a contratar un contador para no tener que preocuparme por eso. Voy a redactar un paquete de bienvenida para nuevos clientes para que tengan a mano toda mi información de contacto y horas de trabajo.



**Mercadeo:** Para alguien que hace mercadeo o *marketing* para ganarse la vida, SOY LA PEOR en comercializar mis servicios.

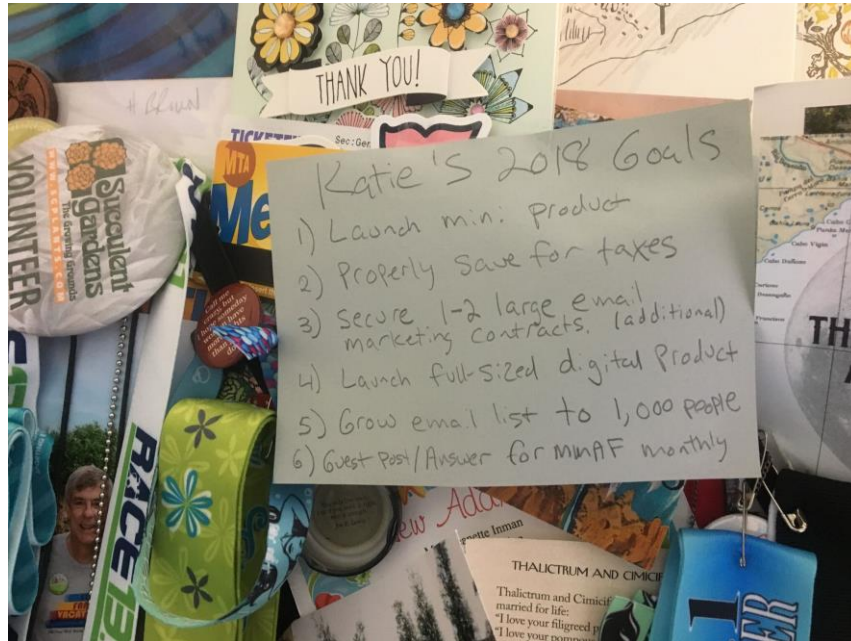
Sin embargo, si no le dices a la gente lo que le puedes ofrecer, no podrán comprarte. Punto. Fin. De hecho, he mejorado en el 2017 al comercializar mis servicios, principalmente a través de mi sitio web [makemeafreelancer.com](http://makemeafreelancer.com), y ¿ADIVINEN QUÉ? Tan pronto como comencé a decir: "Puedo ayudarte a hacer XYZ", comencé a conseguir que la gente me contratara para hacer XYZ. Es curioso cómo funciona esto. ¿Cómo puedes promocionarte mejor en 2018?

Sé específico: Quiero diseñar una promoción y compartirla en lugares para conseguir contratos de charlas. Quiero llegar a XX empresas para auscultar sobre cómo podría ayudarles con la escritura. Quiero consultar con las publicaciones XX sobre artículos especiales.

**Tiempo de ocio:** ¡OH HO HO! El tiempo libre es parte de tu negocio. Si trabajas todo el tiempo, te 'quemarás' y producirás basura. Evalúa tu tiempo libre en el 2017. ¿Obtuviste algunas horas libres? ¿Una vacación durante la cual no revisaste el correo electrónico? Si no puedes recordar las últimas vacaciones cuando no tuviste que responder correos electrónicos de clientes, hazlo parte de tus objetivos.

Sé específico: Tomaré al menos un día libre cada fin de semana. Apagaré la computadora a las 6 p.m. al menos 2 noches por semana. Voy a hacer ejercicios / beber cerveza / leer un libro al menos XX veces por semana.

Si te enfocas en un área por semana, para mediados de enero, estarás a medio camino de un 2018 más productivo. Después de todo, un buen comienzo, está medio hecho.



## Conoce a la autora

Katie Elzer-Peters es la propietaria de **The Garden of Words, LLC**, ([www.thegardenofwords.com](http://www.thegardenofwords.com)) a través de la cual ayuda a los autores a auto publicar libros, crea materiales de *marketing* para empresas de la industria 'verde' y ayuda a oradores y escritores con estrategias de marca personal. Ella también dirige [makemeafreelancer.com](http://makemeafreelancer.com) ([www.makemeafreelancer.com](http://www.makemeafreelancer.com)), una fuente de consejos de negocios para los *solo-preneurs*. (Odia esa palabra, pero le encanta correr.) Katie siembra en Wilmington, Carolina del Norte (zona 8) con sus dos perros y su esposo Joe, el Jefe Oficial de Riego.

