CHECKLIST · EL NEGOCIO DE SER SPEAKER™

Los cinco activos *del speaker*

Hablar bien no basta.
Cobrar por hablar requiere un sistema.

Indhira Báez
LUXURY AUTHORITY BRAND

ANTES DE EMPEZAR

El negocio no es hablar

La primera vez que me pagaron cinco mil dólares por cuarenta y cinco minutos entendí algo que me había costado años de hablar gratis: el negocio no es hablar.

Una conferencia no es un negocio. Un sistema sí. Y ese sistema tiene cinco piezas. Cuando falta una, el escenario se queda en aplauso y no se convierte en contrato.

Marca cada casilla con honestidad.
Lo que quede vacío es tu siguiente paso.

I	II	III	IV	V
SPEAKER IDENTITY	SIGNATURE KEYNOTE	SPEAKER MEDIA KIT	SPEAKER BUSINESS OFFER	90-DAY BOOKING PLAN

I

Speaker Identity

Quién eres en el escenario y por qué te llaman a ti.

- [ ] Puedo decir en una frase de qué tema soy autoridad.
- [ ] Sé a qué público le hablo, y a cuál no.
- [ ] Mi historia personal sostiene mi tema: no lo cuento solo, lo viví.
- [ ] Mi imagen en el escenario dice lo mismo que mi mensaje.
- [ ] Si busco mi nombre, lo que aparece confirma lo que digo que soy.

SEÑAL DE QUE TE FALTA

Te presentan con una lista de cosas que haces, y no con una sola que dominas.

II

Signature Keynote

La conferencia que solo tú puedes dar.

- [ ] Tengo una conferencia insignia con título propio.
- [ ] Tiene una estructura clara: apertura, tres ideas y un cierre que se recuerda.
- [ ] Funciona en versión de 20, 45 y 60 minutos.
- [ ] La he dado frente a público y la he ajustado después.
- [ ] Tengo un video de al menos un fragmento, con buena imagen y buen sonido.

SEÑAL DE QUE TE FALTA

Cada evento te pide un tema distinto y tú armas una charla nueva cada vez.

III

Speaker Media Kit

Lo que un organizador necesita para decir que sí sin llamarte.

- [ ] Bio corta (50 palabras) y bio larga (150 palabras), actualizadas.
- [ ] Fotos profesionales en vertical y horizontal.
- [ ] One-sheet de una página: tema, conferencia insignia, público, testimonios y contacto.
- [ ] Reel de speaker de 60 a 90 segundos.
- [ ] Lista de eventos, instituciones o medios donde he hablado.

SEÑAL DE QUE TE FALTA

Cuando te piden «mándame tu información», tardas días en reunir los archivos.

IV

Speaker Business Offer

Qué vendes, en qué formatos y a qué precio.

- [ ] Tengo honorarios definidos por escrito, y no los decido en cada llamada.
- [ ] Ofrezco más de un formato: keynote, taller o programa para equipos.
- [ ] Tengo paquetes que suman valor sin bajar el precio (sesión previa, material, grabación).
- [ ] Sé responder cuando me piden hablar gratis «por la exposición».
- [ ] Mi propuesta comercial tiene condiciones claras: anticipo, viáticos y cancelación.

SEÑAL DE QUE TE FALTA

Cuando te preguntan cuánto cobras, respondes «depende» y bajas la voz.

V

90-Day Booking Plan

Cómo llegan los escenarios de los próximos tres meses.

- [ ] Tengo una lista de 20 organizaciones o eventos donde mi tema encaja.
- [ ] Sé quién decide en cada una: programas, recursos humanos o el organizador.
- [ ] Tengo un mensaje de contacto que presenta valor, no un currículum.
- [ ] Hay una fecha en mi calendario para dar seguimiento a cada contacto.
- [ ] Mido cuántas propuestas envío y cuántas cierro.

SEÑAL DE QUE TE FALTA

Hablas cuando te invitan, y no cuando tú lo planificas.

TU RESULTADO

Cuenta tus casillas

20 a 25 TIENES EL SISTEMA	Tu siguiente paso es subir tus honorarios.
12 a 19 TE FALTAN PIEZAS	Tienes el talento y te faltan piezas. Por eso el escenario no se convierte en contrato.
Menos de 12 SE CONSTRUYE	Estás donde yo estuve, hablando gratis. Se puede construir, y se construye en orden.

SI QUIERES CONSTRUIRLOS CONMIGO

El Negocio de Ser Speaker™

Una mentoría uno a uno de diez semanas, en vivo por Zoom. Construimos estos cinco activos, en este orden, y cerramos grabando tu speech en el Indhira Báez Studio para tu reel.

Empieza con una conversación gratuita de 20 minutos.

CONOCER EL PROGRAMA

indhirabaez.com · o agenda aquí tu conversación gratuita

Todo comunica. También el escenario que no estás cobrando.

Indhira Báez