Advisors:

Convierte tu Experiencia en un Activo.

BOARDIO
advisors and board members

Advisors:

Convierte tu Experiencia en un Activo.

BOARDIO
advisors and board members

El valor de tu experiencia

A lo largo de tu carrera, has acumulado conocimientos, habilidades y conexiones valiosas. Has tomado decisiones estratégicas, enfrentado desafíos complejos y contribuido al crecimiento de empresas. **Puede que toda esa experiencia te haya preparado para ser un Advisor.**

Las empresas que buscan un Advisor no necesitan teoría ni consejos superficiales; **necesitan experiencia real, aplicada y orientada a resultados.** Ser Advisor no es simplemente compartir conocimiento, sino ser capaz de diagnosticar problemas estratégicos, identificar soluciones viables y guiar a equipos directivos en la toma de decisiones clave.

Si crees que puedes marcar la diferencia en la dirección de una empresa y ayudar a su equipo directivo a lograr sus objetivos, entonces este contenido es para ti.

Aquí descubrirás qué significa ser un Advisor, qué habilidades necesitas y cómo estructurar tu conocimiento para generar impacto en las empresas adecuadas.

🚀 **Si tienes el nivel, el compromiso y la capacidad estratégica para ser Advisor, sigue leyendo.**

BOARDIO
advisors and board members

1. Comprueba si tienes el perfil adecuado para ser Advisor.

Miles de empresas enfrentan desafíos estratégicos que no pueden resolver internamente. No se trata solo de falta de recursos, sino de la ausencia de una visión experimentada que les ayude a tomar mejores decisiones.

Un Advisor no es un mentor ocasional ni un consultor tradicional. **Es un profesional con una trayectoria consolidada que ha gestionado negocios, ha enfrentado retos similares y ha tomado decisiones clave con impacto real.**

El error común:

Pensar que cualquier experiencia en un sector vale para ser Advisor.

La realidad:

No basta con haber trabajado en una empresa o haber ocupado un cargo de responsabilidad.

Un Advisor debe ser capaz de detectar oportunidades, anticipar problemas y generar soluciones estratégicas que impacten en la empresa de su cliente.

Si alguna vez has guiado a un equipo directivo, has sido responsable de decisiones críticas o has logrado transformar un área de negocio con tu conocimiento, podrías tener lo necesario para ser un Advisor. Pero no es un camino para cualquiera.

El conocimiento que has acumulado con los años es un activo valioso

Llevas años construyendo una trayectoria profesional, enfrentándote a desafíos, tomando decisiones estratégicas y resolviendo problemas complejos. Has adquirido un conocimiento profundo en tu sector, has dirigido equipos, cerrado acuerdos, optimizado procesos y superado crisis. Pero, ¿te has detenido a pensar que todo ese conocimiento y experiencia pueden ser exactamente lo que otra empresa necesita para alcanzar sus objetivos?

Miles de compañías, desde startups hasta PYMEs en crecimiento, enfrentan desafíos para los que no tienen respuestas dentro de su equipo. **No necesitan empleados permanentes, sino un guía estratégico con experiencia comprobada que les ayude a tomar mejores decisiones**. Ahí es donde tú entras en juego.

Las empresas necesitan expertos como tú, pero aún no te han encontrado

Muchos CEOs y equipos directivos carecen de ciertos conocimientos clave en áreas como:

- Crecimiento y expansión a nuevos mercados.
- Acceso a financiación y negociación con inversores.
- Digitalización y optimización de procesos.
- Desarrollo de estrategias comerciales efectivas.
- Adaptación a cambios regulatorios y legales.

Estas empresas Necesitan a alguien con experiencia real, que haya estado en su lugar, que entienda sus retos y pueda guiarlos con soluciones prácticas.

Te identificas como "Advisor"?

Quizás ya has estado desempeñando ese rol de manera informal.

- ¿Alguna vez has asesorado a colegas, excompañeros o clientes sobre cómo tomar mejores decisiones en su negocio?
- ¿Te han pedido opinión sobre estrategias de crecimiento, gestión financiera o innovación?
- ¿Has utilizado tu red de contactos para conectar empresas con clientes, inversores o proveedores clave?

Si has respondido que sí a alguna de estas preguntas, **ya tienes lo necesario para ser Advisor**. Lo único que te falta es estructurar tu conocimiento, hacerlo visible y conectar con empresas que lo necesiten.

El valor de tu experiencia va más allá de tu sector

No importa si vienes del mundo financiero, tecnológico, industrial, legal, retail o cualquier otro sector. **Lo que realmente importa es tu capacidad para aportar valor con tu conocimiento y experiencia.**

- **Un CFO con experiencia en optimización financiera puede ayudar a una startup a gestionar su cash flow de forma eficiente.**
- **Un director comercial con años de trayectoria puede ayudar a una empresa a definir su estrategia de ventas y cerrar acuerdos con grandes clientes.**
- **Un experto en operaciones puede guiar a una empresa en su proceso de digitalización y optimización de procesos internos.**

Las oportunidades son infinitas y dependen de tu expertise.

El próximo paso: Descubre cómo un Advisor transforma una empresa

Ahora que sabes que tu conocimiento es valioso y que muchas empresas están buscando perfiles como el tuyo, descubre qué hace exactamente un Advisor y cómo impacta en el crecimiento de un negocio.

2. ¿Qué hace realmente un Advisor?

Un Advisor no es un "consultor freelance". **Es un aliado estratégico que ayuda a los CEOs y directivos a tomar decisiones clave.**

¿Qué aporta un Advisor que otros profesionales no pueden aportar?

- Experiencia en la toma de decisiones de alto nivel.
- Capacidad de análisis y resolución de problemas estratégicos.
- Visión externa e imparcial sobre el negocio.
- Acceso a redes de contactos estratégicos.
- Enfoque en resultados medibles y crecimiento real.

Ser Advisor significa **ir más allá de la teoría y los consejos genéricos.** Es estar en la mesa con los directivos, entender sus desafíos y guiarlos con estrategias accionables.

- Un Advisor financiero no solo "da recomendaciones", sino que analiza la estructura de costes de una empresa y diseña un plan para mejorar la rentabilidad en los próximos 12 meses.
- Un Advisor en ventas no solo dice "hay que vender más", sino que redefine la estrategia comercial y ayuda a cerrar acuerdos con clientes clave.

Un Advisor no habla en abstracto, sino con planes claros, accionables y orientados a resultados.

El eslabón que falta en muchas empresas

Las empresas, sin importar su tamaño o sector, están en constante evolución. A medida que crecen, surgen **desafíos estratégicos** que sus equipos internos no siempre pueden resolver con rapidez. Algunas de estas situaciones incluyen:

- Expandirse a nuevos mercados sin conocimiento local.
- Optimizar su estructura financiera y mejorar su rentabilidad.
- Definir una estrategia de ventas que les permita escalar.
- Implementar tecnología y digitalización sin cometer errores costosos.
- Negociar con inversores y preparar rondas de financiación.

En estos momentos clave, **Lo que las empresas necesitan es un Advisor: un experto con experiencia real que pueda guiarles y ayudarles a tomar las mejores decisiones estratégicas.**

¿Qué hace exactamente un Advisor?

Un Advisor es un profesional con experiencia que **se involucra directamente en la estrategia de la empresa** y aporta valor en áreas clave.

Identifica oportunidades y riesgos:

Usa su experiencia para detectar puntos de mejora y crecimiento en la empresa.

Aporta conocimiento especializado:

Ofrece insights prácticos en función de su trayectoria en el sector.

Abre puertas con su red de contactos:

Conecta a la empresa con clientes, inversores y socios estratégicos.

Acompaña en la toma de decisiones:

Actúa como un consejero externo que ayuda a definir estrategias y evaluar riesgos.

Impulsa resultados sin implicación operativa diaria:

Aporta valor sin necesidad de formar parte de la plantilla, trabajando de manera flexible.

A diferencia de los consultores tradicionales, que suelen entregar informes sin un seguimiento específico, un Advisor **acompaña a la empresa en la ejecución de su estrategia y mide los resultados obtenidos.**

Situaciones que resuelve un Advisor:

Caso 1: Un CFO externo salva una startup en crisis:

Una startup tecnológica con gran potencial a punto de quedarse sin liquidez debido a una mala planificación financiera. Un Advisor con experiencia como CFO puede reorganizar la estrategia de financiación y optimizar su flujo de caja. Como resultado, La empresa consigue estabilidad financiera y puede negociar con nuevos inversores.

Caso 2: Un experto en ventas que desbloquea el crecimiento de una empresa industrial:

Una PYME del sector industrial con dificultad para vender a grandes corporaciones sin éxito. Un Advisor con experiencia en ventas B2B redefine la estrategia comercial y utiliza su red de contactos para conectar a la empresa con los tomadores de decisión clave. Como resultado, cierran un contrato con una multinacional incrementando exponencialmente su facturación.

Caso 3: Un Ex-CEO ayuda a una empresa familiar a profesionalizar su gestión:

El fundador de una empresa familiar quiere retirarse, pero no tiene sucesores preparados. Un Advisor con experiencia como CEO diseña un plan de transición, estructura un equipo de liderazgo y establece un Consejo Asesor. Como resultado, la empresa continúa operando con éxito sin depender del fundador.

Un rol en auge: Las empresas están buscando Advisors más que nunca.

📈 Según las tendencias globales, las empresas que trabajan con Advisors logran:

- Tomar mejores decisiones estratégicas.
- Reducir los errores y acelerar su crecimiento.
- Acceder a mercados y oportunidades que de otra forma serían inalcanzables.

Las empresas necesitan tu conocimiento y están dispuestas a pagar por él.

3. ¿Tienes lo necesario para ser un Advisor?

Aquí viene la pregunta más importante: **¿Realmente tienes lo necesario para ser un Advisor?**

Ser Advisor **no es para cualquiera.** Requiere:

Una trayectoria profesional sólida y demostrable.

No basta con años de experiencia; debes haber tomado decisiones que hayan marcado la diferencia.

Capacidad para diagnosticar problemas y plantear soluciones estratégicas.

No solo observar lo que está mal, sino diseñar caminos viables para solucionarlo.

Habilidades para trabajar con equipos directivos y CEOs.

Saber comunicarte al nivel de quienes toman decisiones de negocio.

Un enfoque en resultados.

Un Advisor no puede limitarse a teorizar; debe demostrar impacto con métricas claras.

Como ejemplo: Un ex-CEO que ha escalado empresas y enfrentado procesos de internacionalización puede ser un Advisor valioso para empresas en crecimiento. Un directivo que nunca ha tomado decisiones clave probablemente no tenga el nivel necesario.

Reflexión: ¿Has enfrentado desafíos empresariales de alto nivel? ¿Has sido clave en la transformación de un negocio? Si la respuesta es sí, podrías ser un gran Advisor.

El síndrome del impostor: ¿Por qué tantos profesionales creen que no pueden ser Advisors?

Muchos expertos con años de experiencia dudan si realmente pueden aportar valor como Advisors. Se preguntan:

- "¿Soy lo suficientemente bueno?"
- "¿Tengo la experiencia necesaria?"
- "¿Qué pasa si no sé todas las respuestas?"
- "¿Cómo voy a encontrar empresas que necesiten mi conocimiento?"

Si te identificas con alguna de estas dudas, revisa si ya tienes lo necesario para ser un Advisor, necesitas estructurar tu conocimiento y aprender a ponerlo en valor.

¿Qué tipo de experiencia buscan las empresas en un Advisor?

Las empresas **Buscan experiencia real, aplicada y práctica, más allá de títulos impresionantes (que también suman).**

Si has trabajado en alguna de estas áreas, puede que tengas lo que se necesita:

- Dirección general y estrategia empresarial.
- Finanzas y optimización de costos.
- Expansión internacional y apertura de mercados.
- Desarrollo de negocio y ventas B2B.
- Gestión de talento y liderazgo de equipos.
- Transformación digital y optimización de procesos.
- Innovación y desarrollo de nuevos productos.
- Marketing y posicionamiento de marca.

La clave está en identificar cuál es tu especialidad y cómo puedes aportar valor en función de tu experiencia.

Ejercicio práctico: Descubre si tienes un perfil de Advisor

Para ayudarte a visualizar en qué puedes destacar como Advisor, responde estas preguntas:

1

¿En qué áreas tienes más experiencia?

(Ejemplo: Finanzas, ventas, gestión de equipos, internacionalización, etc.)

2

¿Cuáles son los mayores desafíos que has superado en tu carrera?

(Ejemplo: Lideré la expansión de mi empresa a un nuevo mercado y duplicamos ventas en un año.)

3

¿Qué tipo de consejos te piden colegas o contactos profesionales?

(Ejemplo: Me consultan sobre estrategias de crecimiento o cómo conseguir inversión.)

4

¿Cómo podrías ayudar a una empresa hoy mismo con tu conocimiento?

(Ejemplo: Podría asesorar a una startup sobre cómo estructurar su equipo financiero.)

Este ejercicio te ayudará a identificar tus fortalezas y definir en qué tipo de proyectos podrías aportar más valor.

Ahora que ya sabes si tienes lo necesario para ser un Advisor, el siguiente paso es entender cómo empezar y estructurar tu propuesta de valor.

4. Beneficios de ser un Advisor.

Ser Advisor no es un "trabajo fácil" ni una forma rápida de generar ingresos adicionales. Es un rol para quienes tienen **valor que aportar**.

Beneficios reales de ser Advisor:

- **Impacto y reconocimiento:** Ayudas a empresas a crecer con tu experiencia.
- **Red de contactos estratégicos:** Accedes a oportunidades de alto nivel.
- **Flexibilidad profesional:** Tú decides en qué proyectos trabajar.
- **Compensación acorde al valor que aportas:** Honorarios, fees mensuales o equity en startups con alto potencial.

Lo que NO es ser Advisor:

- No es para quienes buscan "dinero fácil".
- No es para quienes solo quieren dar consejos sin asumir responsabilidad.
- No es para quienes no han tomado decisiones estratégicas reales en su carrera

Como ejemplo, Un Advisor en expansión internacional que ayuda a una empresa a entrar en un nuevo mercado puede generar miles de euros en crecimiento. Su compensación refleja ese valor.

Beneficios de ser un Advisor

Has dedicado años a desarrollar tu experiencia y conocimientos. Ahora, imagina que puedes utilizar todo ese conocimiento para impulsar empresas, generar ingresos adicionales y expandir tu red profesional, compatibilizándolo con tu actividad diaria.

Ser un Advisor no solo te permite ayudar a empresas a crecer, sino que también te ofrece beneficios estratégicos, profesionales y financieros.

Impacto y reconocimiento: Usa tu experiencia para transformar empresas.

¿Recuerdas los momentos en tu carrera en los que tomaste decisiones clave y cambiaste el rumbo de una empresa o proyecto? Como Advisor, puedes hacer esto para muchas empresas, aportando tu conocimiento en situaciones estratégicas.

- Ayudas a CEOs y equipos directivos a tomar mejores decisiones.
- Aceleras el crecimiento de las empresas con tu visión estratégica.
- Tu experiencia impacta directamente en resultados reales.

🌟 Como ejemplo: Un Advisor con experiencia en expansión internacional que ayuda a una empresa a entrar en el mercado alemán en solo 6 meses, reduciendo riesgos y acelerando las ventas.

Ser un Advisor significa que tu conocimiento deja una huella real en múltiples empresas, sin la dedicación de una posición de tiempo completo.

Nuevas oportunidades y contactos: Expande tu red profesional

Uno de los mayores beneficios de ser Advisor es la oportunidad de conectar con empresas, emprendedores y otros expertos de alto nivel.

- Te conviertes en un referente en tu sector y aumentas tu visibilidad.
- Accedes a oportunidades que de otra manera no encontrarías.
- Tu red de contactos se expande a nivel nacional e internacional.

🌟 Ejemplo: Un ex-director comercial que se convierte en Advisor, colaborando con varias startups tecnológicas, lo que le permite entrar en un sector en auge y generar nuevas oportunidades de negocio.

Cada proyecto en el que participas te abre nuevas puertas y conexiones estratégicas.

Genera ingresos adicionales sin compromisos fijos:

Para poner en valor tu experiencia no necesitas tener un puesto fijo o lanzar tu propia consultora. Ser Advisor cambia el paradigma.

- Decides cuánto tiempo quieres dedicarle.
- Eliges en qué proyectos participar y bajo qué condiciones.
- Puedes combinarlo con otros proyectos profesionales.

¿Cómo se estructura la compensación?

- Honorarios fijos por sesiones de asesoramiento.
- Pagos por objetivos alcanzados.
- Participación en el crecimiento de la empresa (acciones, equity).

🌟 Como ejemplo: Un Advisor especializado en finanzas ayuda a una startup a optimizar su flujo de caja y negociar con inversores. A cambio, recibe una compensación mixta de honorarios y equity en la empresa, que luego se multiplica cuando la startup crece.

Ser Advisor te permite monetizar tu conocimiento sin depender de un solo empleador.

¿Y si más adelante decides dar un paso más?

Ser Advisor no solo es una oportunidad en el presente, sino que puede abrirte nuevas puertas en el futuro.

- 🚀 Podría ser el trampolín para asumir posiciones de mayor responsabilidad.
- 🚀 Te ayuda a construir una reputación como experto en tu sector.
- 🚀 Si alguna vez decides emprender, habrás desarrollado experiencia clave.

Cada experiencia como Advisor te hace crecer profesionalmente y te mantiene en la vanguardia de tu industria.

Ahora que conoces los beneficios de convertirte en Advisor, es momento de descubrir cómo empezar, posicionarte y conectar con empresas que necesitan tu conocimiento.

5. Cómo empezar como Advisor si tienes el nivel adecuado

Si has llegado hasta aquí y crees que puedes aportar valor real a empresas en crecimiento, entonces BOARDIO puede ser tu puerta de entrada.

Pero antes de registrarte, pregúntate:

- ¿He tomado decisiones estratégicas clave en mi carrera?
- ¿Puedo diagnosticar problemas empresariales y plantear soluciones accionables?
- ¿Soy capaz de asesorar a CEOs y equipos directivos con enfoque en resultados?

Si la respuesta es sí, **entonces BOARDIO puede ayudarte a conectar con empresas que necesitan tu expertise.**

Ahora que ya sabes que tienes lo necesario para ser un Advisor y los beneficios que esto te puede aportar, es momento de pasar a la acción.

Estas son unas ideas de cómo dar tus primeros pasos, posicionarte correctamente y empezar a recibir oportunidades sin necesidad de buscar activamente:

Define tu propuesta de valor: ¿Qué te hace único como Advisor?

Para atraer oportunidades, necesitas ser claro sobre qué puedes aportar y a qué tipo de empresas puedes ayudar.

Paso 1: Identifica tu especialidad.

Reflexiona sobre tu experiencia y determina qué tipo de problemas puedes resolver para una empresa.

¿Eres experto en Estrategia?

Puedes ayudar a empresas a planificar su estrategia corporativa, y conseguir sus objetivos.

¿Tienes experiencia financiera?

Puedes ayudar a optimizar costos, conseguir inversión o mejorar la rentabilidad.

¿Has dirigido equipos comerciales?

Puedes mejorar estrategias de ventas y cerrar acuerdos con grandes clientes.

Paso 2: Define a tu cliente ideal

No todas las empresas necesitan el mismo tipo de asesoramiento. Piensa:

- ¿A qué tipo de empresas puedes aportar más valor?
- ¿En qué sectores has trabajado y dónde puedes generar mayor impacto?

Paso 3: Crea un mensaje claro y atractivo

Tu propuesta de valor debe ser concisa y atractiva. Un buen ejemplo sería:

- 🎯 "Ayudo a PYMEs en crecimiento a optimizar su estrategia financiera y prepararse para rondas de inversión."
- 🎯 "Acompaño a empresas industriales en su proceso de internacionalización y acceso a nuevos mercados."

Tener una propuesta clara te permitirá destacar y atraer oportunidades más relevantes.

Cómo construir tu presencia y visibilidad como Advisor:

No necesitas un sitio web o grandes campañas para empezar. Solo debes asegurarte de que las empresas puedan encontrarte y entender qué ofreces.

Optimiza tu perfil de LinkedIn:

Explica en tu descripción cómo ayudas a las empresas. Comparte contenido sobre tu expertise para reforzar tu autoridad en el tema.

Activa tu red de contactos:

Habla con colegas y excompañeros sobre tu rol como Advisor. Participa en eventos y foros de tu sector. Conéctate con CEOs y directivos que podrían necesitar tu ayuda.

Usa plataformas especializadas en conectar Advisors con empresas:

Plataformas como BOARDIO se encargan de conectarte con compañías que buscan tu expertise.

Primeros pasos para comenzar como Advisor.

Si te interesa convertirte en Advisor, aquí tienes un plan de acción sencillo para empezar:

Paso 1: Define tu propuesta de valor en 1-2 frases.

Paso 2: Optimiza tu perfil de LinkedIn y destaca tu expertise.

Paso 3: Conéctate con colegas y cuéntales sobre tu rol como Advisor.

Paso 4: Regístrate en BOARDIO para empezar a recibir oportunidades.

Paso 5: Evalúa las primeras propuestas y elige las que mejor encajen contigo.

6. ¿Por qué BOARDIO es la mejor puerta de entrada para ser Advisor?

Ahora que ya tienes clara tu propuesta de valor y sabes cómo empezar, el siguiente paso es encontrar oportunidades reales sin necesidad de buscar activamente.

Aquí es donde BOARDIO se convierte en tu mejor aliado. Esta plataforma está diseñada para conectar a profesionales senior como tú con empresas que buscan experiencia y conocimientos específicos para impulsar su crecimiento.

BOARDIO es una red global de Advisors que ayuda a empresas de todos los sectores a encontrar el talento experto que necesitan para resolver desafíos estratégicos.

- Empresas de diversos sectores acuden a BOARDIO en busca de profesionales con experiencia en áreas como finanzas, internacionalización, crecimiento comercial, optimización de procesos, transformación digital, para estructurar un "Board" y más.
- Como Advisor, puedes registrarte y empezar a recibir oportunidades sin necesidad de buscar clientes activamente.
- Tú decides en qué proyectos participar, cómo colaborar y bajo qué condiciones.

¿Qué diferencia a BOARDIO de otras plataformas?

- No tienes que hacer prospección ni buscar clientes. Son las empresas las que te encuentran a ti.
- Acceso a oportunidades internacionales. Puedes conectar con empresas en tu país o en otros mercados.

- Flexibilidad total. Tú decides cuándo y cómo participar en cada proyecto.
- Sin ataduras ni compromisos fijos. Puedes combinar tu rol de Advisor con otros proyectos.

Cómo funciona BOARDIO paso a paso

Paso 1: Regístrate y crea tu perfil:

Define en qué áreas puedes aportar valor, qué tipo de empresas te interesan y tu disponibilidad.

Paso 2: Revisamos los perfiles y seleccionamos Advisors:

Cuando una empresa busca un perfil como el tuyo, recibe tu información y te contactamos.

Paso 3: Conversación y definición del alcance del trabajo:

Si una empresa está interesada en tu perfil, tendremos una conversación para definir cómo puedes ayudarles, cuál será tu nivel de implicación y cómo será la colaboración.

Paso 4: Aceptas la oportunidad y empiezas a asesorar:

Puedes definir si la colaboración será a corto o largo plazo, y establecer los objetivos de la asesoría.

Qué tipo de oportunidades puedes encontrar en BOARDIO:

En BOARDIO, las oportunidades para Advisors son variadas y pueden incluir:

- Asesoramiento estratégico para CEOs y equipos directivos.
- Definición de planes de internacionalización y expansión.
- Optimización de estrategias comerciales y de ventas.
- Acceso a rondas de inversión y negociación con fondos.
- Transformación digital y optimización de procesos.
- Consejo Asesor o Consejos de Administración.
- Acompañamiento en fusiones y adquisiciones (M&A).

Las oportunidades pueden ser puntuales (como sesiones de asesoramiento) o más prolongadas (como participación en el crecimiento estratégico de una empresa).

La compensación como Advisor varía en función de:

- **El tipo de asesoramiento que brindas.**
- **La duración y complejidad del proyecto.**
- **El tamaño y sector de la empresa.**

Modelos de pago más comunes:

- Honorarios por hora o sesión: Ideal para asesorías puntuales.
- Pago por resultados: Algunas empresas ofrecen compensación basada en objetivos alcanzados.
- Equity o participación en beneficios: En algunos casos, puedes recibir participación en la empresa a cambio de tu asesoramiento.

¿Cómo empezar en BOARDIO?

Si estás listo para aprovechar tu experiencia y empezar a recibir oportunidades como Advisor, sigue estos pasos:

- **Paso 1: Regístrate en BOARDIO y completa tu perfil.**
- **Paso 2: Define tu propuesta de valor y el tipo de empresas con las que quieres trabajar.**
- **Paso 3: Mantente activo y abierto a oportunidades que encajen con tu expertise.**
- **Paso 4: Conéctate con empresas y comienza a asesorar.**

7. ¿Listo para dar el primer paso? Inicia tu carrera como Advisor

¡Felicidades! Ahora tienes todo lo que necesitas para comenzar tu camino como Advisor. Ya sabes qué es un Advisor, qué aporta a las empresas, cómo generar oportunidades y cómo BOARDIO puede ayudarte a conectar con clientes sin necesidad de hacer prospección activa.

Pero, ¿qué sucede una vez que una empresa te contacta? Te explicamos cómo estructurar tu primera reunión, cómo destacar en tus primeros proyectos y cómo construir una reputación sólida para generar más oportunidades en el futuro.

Tu primera reunión con una empresa:

Cuando una empresa se interesa en tu perfil y te contactamos, el primer encuentro es clave. Es tu oportunidad para generar confianza y demostrar el valor que puedes aportar.

Paso 1: Prepárate antes de la reunión:

investiga a la empresa o el sector y trata de responder estas preguntas:

- ¿A qué se dedica la empresa y en qué fase de crecimiento está?
- ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta?
- ¿Cómo puedes ayudar con tu experiencia?

Paso 2: Guía la conversación de forma estratégica:

Un buen Advisor escucha primero y habla después. Durante la reunión, haz preguntas clave:

- ¿Cuál es el mayor reto que enfrenta la empresa en este momento?
- ¿Qué soluciones han intentado y por qué no han funcionado?
- ¿Qué expectativas tienen sobre la colaboración con un Advisor?

Paso 3: Presenta tu propuesta de valor con claridad:

Después de entender el problema, explica cómo puedes ayudar:

- 🎯 "Basado en mi experiencia, puedo ayudarte a optimizar tu estrategia de ventas para que cierres más contratos con grandes clientes."

- 🎯 "He trabajado con empresas en situaciones similares y puedo guiarte en la expansión a nuevos mercados de manera eficiente."

💡 Ejemplo: Un Advisor en estrategia de internacionalización tuvo su primera reunión con una startup interesada en expandirse a Francia. Después de entender sus necesidades, propuso un plan de trabajo de 3 meses con sesiones quincenales y acceso a su red de contactos.

Cómo destacar en tus primeros proyectos como Advisor:

Los primeros proyectos son fundamentales para construir tu reputación y generar nuevas oportunidades. Algunas claves para garantizar el éxito:

- Aporta soluciones prácticas: Las empresas buscan consejos accionables, no teoría.
- Cumple lo que prometes: Define expectativas claras desde el inicio.
- Mantén una comunicación fluida: Un buen Advisor está disponible cuando la empresa lo necesita.
- Demuestra resultados desde el principio: Incluso en pocas sesiones, asegúrate de que la empresa perciba valor tangible.

🌟 Ejemplo: Un Advisor en optimización financiera ayudó a una empresa a mejorar su flujo de caja en solo un mes, lo que llevó a que el CEO lo recomendara a otras empresas de su sector.

Cómo construir una reputación sólida y generar más oportunidades

Paso 1: Pide testimonios y casos de éxito:

Si una empresa está satisfecha con tu trabajo, pídele un testimonio o permiso para compartir el caso de éxito (sin revelar información confidencial). Esto reforzará tu autoridad como Advisor.

Paso 2: Mantente activo y visible en tu sector:

Comparte contenido en LinkedIn sobre temas en los que eres experto. Esto te ayudará a posicionarte y atraer nuevas oportunidades.

Paso 3: Amplía tu red dentro de BOARDIO:

Cuantas más empresas conozcan tu experiencia, más oportunidades tendrás. Mantente activo dentro de la red y actualiza tu perfil con cada nueva experiencia.

Paso 4: Expande tus áreas de asesoramiento:

A medida que adquieras experiencia como Advisor, puedes explorar nuevos sectores o especializarte en nichos de alto valor.

💡 Ejemplo: Un Advisor especializado en ventas B2B comenzó asesorando startups, pero con el tiempo fue ampliando su enfoque y terminó trabajando con grandes corporaciones.

¿Cuál es el siguiente paso? Actuar:

Si has llegado hasta aquí, ya sabes que ser Advisor es una oportunidad real para monetizar tu experiencia, ayudar a empresas a crecer y expandir tu red profesional.

Ahora solo falta dar el primer paso:

- Regístrate en BOARDIO y crea tu perfil.
- Optimiza tu presencia en LinkedIn y empieza a generar visibilidad.
- Prepárate para tu primera reunión y aprovecha cada oportunidad.

🚀 Tu camino como Advisor comienza aquí.

Conclusión: Tu experiencia es valiosa, es momento de aprovecharla

Si has leído este ebook, ahora sabes que **convertirte en Advisor no es una idea lejana o exclusiva para unos pocos.**

- No necesitas un título especial ni haber sido CEO de una multinacional.
- No tienes que salir a buscar clientes activamente.
- No es necesario comprometerte a tiempo completo ni asumir grandes riesgos.

Solo necesitas **ser consciente del valor que puedes aportar** y dar el primer paso para conectar con empresas que necesitan tu conocimiento.

Ser Advisor te permite:

- Generar ingresos adicionales de forma flexible.
- Impactar y ayudar a empresas a crecer.
- Expandir tu red profesional y abrir nuevas oportunidades.
- Mantenerte activo en el mundo empresarial sin ataduras.

¿Qué sigue ahora?

- 🚀 Regístrate en BOARDIO y empieza a recibir oportunidades.
- 🚀 Optimiza tu presencia profesional y haz visible tu experiencia.
- 🚀 Prepárate para tu primera reunión como Advisor y empieza a generar impacto.

Las empresas están buscando talento como el tuyo. **Es momento de convertir tu experiencia en una ventaja y aprovechar esta oportunidad única.**

🌟 El camino está claro. Ahora solo falta que des el primer paso.

BOARDIO
advisors and board members

Advisors:

Convierte tu Experiencia en un Activo.

BOARDIO
advisors and board members