



WORKBOOK.

GUÍA DE PRECIOS Y POSICIONAMIENTO PARA DOCENTES DE DANZA

Giovanna di Vincenzo

*Workbook
descárgala*





WORKBOOK DESCARGABLE
GUÍA DE IMPLEMENTACIÓN
PRECIOS Y POSICIONAMIENTO PARA
DOCENTES DE DANZA
POR GIOVANNA DI VINCENZO

Cómo usar este Workbook

Este material está diseñado para que implementes de forma práctica lo aprendido en el curso y el ebook principal.

No es un libro teórico.

Es un espacio de trabajo.

Te recomiendo:

- Completarlo en orden.
- No saltar ejercicios.
- Escribir con honestidad profesional.
- Tomar decisiones concretas al finalizar cada módulo.

El objetivo es claro:

Salir con una estructura de precios definida y lista para comunicar.



MÓDULO 1

IDENTIDAD Y VALOR PROFESIONAL

Antes de definir números, definimos
identidad.

Ejercicio 1 — Mi Perfil Profesional

Disciplina principal que enseño:

Tipo de alumno al que quiero atraer:

Nivel al que apunto (inicial /
intermedio / profesional):

Transformación concreta que ofrezco:

Ejercicio 2 — Diferencial Profesional

¿Qué me distingue de otros docentes?

Formación relevante:

Experiencia escénica o profesional:

Método propio o enfoque particular:

Declaración de Valor

Compromiso:

*"Mi trabajo no es solo enseñar _____, sino ayudar a _____ a lograr
_____."*



MÓDULO 2

SOSTENIBILIDAD Y BASE NUMÉRICA

El precio debe sostener tu vida y tu proyecto.

Ejercicio 3 — Costos Mensuales

Alquiler / sala: _____

Transporte: _____

Plataformas / herramientas: _____

Impuestos: _____

Marketing: _____

Otros: _____

Total mensual real: _____

Ejercicio 4 — Ingreso Objetivo

Ingreso mensual deseado: _____

Horas disponibles para trabajar por mes:

Precio mínimo sostenible por hora:

(Este número no es negociable. Es tu base.)



MÓDULO 3

DISEÑO DE ESTRUCTURA DE PRECIOS

Diseño de Estructura de Precios
Ahora construimos una oferta coherente.
Ejercicio 5 — Clase Individual
Precio definido: _____
Duración: _____
Qué incluye:

Ejercicio 6 — Clase Grupal
Precio definido: _____
Cantidad mínima de alumnos: _____
Qué incluye:
Ejercicio 7 — Escalera de Valor
Producto / Servicio Base: _____
Producto Intermedio (pack / mensualidad):

Producto Premium (formación / mentoría / programa): _____

Revisión:

¿Existe coherencia entre cada nivel?

¿Hay diferencia clara de valor?

¿Tu estructura invita a evolucionar?

Anota ajustes necesarios:



MÓDULO 4

POSICIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

El precio no se justifica. Se comunica.

Diseño de Estructura de Precios
Ahora construimos una oferta coherente.
Ejercicio 5 — Clase Individual
Precio definido: _____
Duración: _____
Qué incluye:

Ejercicio 8 — Declaración de Posicionamiento
"Acompaño a _____ a lograr _____ a través de _____."
Ejercicio 9 — Comunicación del Precio
Redacta cómo presentarías tu valor antes de mencionar el precio:
Ahora escribe cómo comunicarías el precio con seguridad:

El precio es la voz visible de tu identidad profesional.



ESCALERA DE VALOR — VISIÓN GENERAL

Formato vertical tipo pirámide.

↑ PREMIUM

Programa / Mentoría / Formación

Precio: _____

↑ INTERMEDIO

Pack / Mensualidad

Precio: _____

↓ BASE

Clase individual / grupal

Precio: _____

¿Existe coherencia entre cada nivel?

- Sí
- Necesita ajustes

*El arte sin estructura se desgasta.
La estructura sin arte se vacía.
Tu equilibrio es tu método.*

Giovanna di Vincenzo



MÓDULO 5

PLAN DE ACTIVACIÓN EN 7 DÍAS

- Día 1 — Ajustar estructura final de precios
- Día 2 — Redactar mensaje de posicionamiento
- Día 3 — Actualizar biografía y redes
- Día 4 — Comunicar a alumnos actuales
- Día 5 — Publicar contenido estratégico
- Día 6 — Responder consultas con seguridad
- Día 7 — Evaluar resultados y ajustar

Acción Concreta

Fecha exacta de implementación: _____

Primer acción pública que realizaré:

COMPROMISO FINAL

A partir de hoy decido valorar mi trabajo de forma profesional y sostenible.

Mi nuevo estándar es:

Mi precio refleja:

Firma: _____

Fecha: _____

*El precio no es solo un número.
Es identidad, posicionamiento y visión. Tu arte merece estructura.
Tu vocación merece sostenibilidad. Ahora es momento de actuar.
Gracias por confiar y dejarte guiar en este proceso
Giovanna di Vincenzo*



BONUS IMPRIMIBLE

MATRIZ DE PRECIO Y POSICIONAMIENTO

Guía visual para docentes de danza

IDENTIDAD

Disciplina: _____

Público ideal: _____

Nivel al que apunto: _____

Transformación que ofrezco: _____

VALOR

Mi diferencial es:

Experiencia que aporto:

En que me diferencio de los demás docentes:
(tu sello único)

SOSTENIBILIDAD

Ingreso mensual objetivo: _____

Costo mensual real: _____

Precio mínimo por hora: _____

Este es mi piso profesional.

POSICIONAMIENTO

Mi declaración clara:

"Acompaño a _____ a lograr _____ a través de _____."

Abajo, centrado y destacado:

Mi precio comunica seguridad y estructura.