



ENCUENTRA DÓNDE ESTÁS

El Mapa de Mentores por Etapa

Yo no dirijo mi negocio por intuición. Lo dirijo con sistemas.

No todos los mentores son iguales. Cada etapa de tu negocio pide un mentor distinto. El error más caro es contratar al mentor correcto en la etapa equivocada. Encuentra dónde estás — y a quién necesitas ahora.

ETAPA	QUÉ TE FRENA AQUÍ	QUÉ MENTOR NECITAS	CÓMO SABER QUE ES EL CORRECTO
0 → \$1M	No traes clientes de forma consistente. Vendes cuando te acuerdas. No hay una máquina de clientes.	Mentor de marketing y ventas. Alguien con una máquina de clientes probada, de preferencia en tu industria.	¿Tiene un sistema repetible para traer clientes? ¿Lo ha hecho en un negocio como el tuyo?
\$1M → \$2M	El negocio funciona pero se estancó. Muchas veces el techo ya no es el negocio — es tu forma de pensar.	Mentor de mentalidad y disciplina. Alguien que te ayude a ver claro y a romper tus cadenas mentales.	¿Te reta y te dice la verdad, o solo te aplaude? ¿Te hace pensar distinto, no solo hacer más?
\$2M → \$3M EL HOYO NEGRO	El negocio es grande pero depende de ti. No corre como una empresa de verdad. Aquí se atascan más negocios que en ningún otro punto.	Mentor de escala y operaciones. Alguien que te enseñe a que la empresa corra sin ti: ritmo, prioridades, métricas (Rockefeller Habits / Scaling Up).	¿Tiene un método de operación probado? ¿Ha ayudado a dueños a soltar el día a día?
\$3M → \$5M+	Para escalar de verdad y poder vender, el negocio necesita sistemas sólidos e ingreso recurrente, y no depender de ti.	Mentor de escala + preparación para vender. Enfoque en modelo de negocio, ingreso recurrente y valuación.	¿Sabe cómo se construye la valuación? ¿Entiende ingreso recurrente y cómo se vende un negocio?

LA REGLA QUE ME COSTÓ MÁS DE \$1 MILLÓN APRENDER: el verdadero costo no es lo que pagas por un mentor — es todo lo que pierdes tratando de resolverlo solo. Trata cada mentoría como una inversión: espera un retorno y mídelo. Y valora el tiempo por encima del dinero: un buen mentor convierte años en meses.

Cómo usar este mapa *tres pasos, hoy mismo*

1 Marca tu etapa

Ubícate por facturación, no por lo que te gustaría ser. Sé honesto con el número.

2 Lee solo esa fila

Ese es el único tipo de mentor que te mueve ahora. Los otros son para después.

3 Pásalo por el filtro

Usa el diagnóstico y las 4 preguntas de vetting de la página 2 antes de pagar nada.



¿Quieres el ejemplo completo? Te cuento mis 3 mentores en el video:

"Los 3 Mentores que Me Ayudaron a Construir una Empresa de Millones"

youtu.be/p0kzAjC1Rrk · youtube.com/@PedroNunezBautista



CONTÉSTALO HONESTO · 5 MINUTOS

Tu Diagnóstico de Mentor

Yo no dirijo mi negocio por intuición. Lo dirijo con sistemas.

En 5 minutos sabes qué mentor buscar ahora mismo. No el que suena bien: el que tu etapa pide.

1. ¿En qué número está atascado tu negocio? *¿y hace cuánto tiempo?*

2. ¿Qué te frena de verdad hoy? *marca el que más pesa*

☐

Clientes

No entran clientes nuevos de forma predecible.

→ **Mentor de marketing y ventas**

☐

Tu cabeza

Trabajas y trabajas y no avanzas; el freno es tu forma de pensar.

→ **Mentor de mentalidad y disciplina**

☐

La operación

Todo depende de ti; el negocio no corre sin ti.

→ **Mentor de escala y operaciones**

3. El mentor que voy a buscar *el tipo, no el nombre todavía*

4. Antes de invertir, le hago estas preguntas

PREGUNTA DE VETTING	SÍ / NO
¿Ya logró lo que yo quiero lograr, en un negocio como el mío?	
¿Tiene un sistema o método probado — no solo motivación?	
¿Me puede devolver varias veces lo que voy a invertir?	
¿Me dice la verdad y me reta, o solo me aplaude?	

Si a la primera pregunta la respuesta es "no", es el mentor equivocado — o la etapa equivocada.

5. El retorno que espero *y cómo lo voy a medir*

¿No sabes en qué etapa estás?

Lo vemos juntos en tu llamada de diagnóstico gratis — 30 minutos.

calendly.com/pedronunez-theclarityadvisorygroup/llamada-descubrimiento-30-min