



DE EMPLEADO A EMPRENDEDOR

CÓMO CREAR UNA EMPRESA
CAMBIÓ MI VIDA



Índice

Introducción

Capítulo 1. El día que entendí que quería construir algo propio

Capítulo 2. Lo que descubrí durante mis primeros años emprendiendo

Capítulo 3. Cómo encontré mi camino profesional

Capítulo 4. La confianza que dio origen a mi empresa

Capítulo 5. Lo difícil no es empezar, es mantenerse

Capítulo 6. Una última reflexión antes de despedirme

Biografía

Contacto



JUAN CARLOS SEGURA PONCE

MARKETING & COMMUNICATION

INTRODUCCIÓN

Si hace diez años alguien me hubiera dicho que acabaría teniendo mi propia agencia de marketing digital, probablemente me habría reído. No porque no creyera en mí. Simplemente porque nunca lo había imaginado.

Como muchas personas, empecé trabajando para otros, aprendiendo, adquiriendo experiencia y descubriendo poco a poco cómo funcionaba el mundo profesional. Con el tiempo fui entendiendo algo que cambiaría mi vida. No quería limitarme a trabajar. Quería construir algo propio.

No fue una decisión impulsiva. Tampoco una locura. Fue el resultado de varios años aprendiendo, observando y preparándome sin darme cuenta para el siguiente paso. Hasta que llegó un momento en el que pensé: «¿Y por qué no intentarlo?». Y lo intenté.

Hoy, después de más de cinco años al frente de mi propia agencia, puedo decir que ha sido una de las mejores decisiones que he tomado. No porque todo haya sido perfecto. No porque haya sido fácil. Y tampoco porque me haya hecho millonario. Sino porque me ha permitido construir algo que valoro enormemente: la libertad.

Poder decidir el rumbo de mi empresa. Organizar mi tiempo según mis prioridades. Construir una vida profesional alineada con mis propios valores. Eso fue, y sigue siendo, lo que más valoro de haber emprendido.

Eso no significa que emprender sea sencillo. Hay responsabilidades. Hay problemas. Hay clientes exigentes. Hay días largos. Y hay momentos en los que todo depende de ti. Pero incluso con todo eso, volvería a hacerlo una y mil veces. Porque emprender me ha permitido descubrir algo que jamás habría aprendido de otra manera: de lo que soy capaz cuando decido apostar por mí mismo.

Este ebook no es un manual para hacerse rico. Tampoco es una guía con fórmulas mágicas. Y mucho menos una colección de frases motivacionales. Lo que vas a encontrar aquí es algo mucho más sencillo: mi experiencia, las lecciones que he aprendido, y algunas reflexiones que me habría gustado leer cuando estaba empezando.

Quizá algunas de ellas te ayuden. Quizá otras te hagan reflexionar. Y quizá alguna te anime a dar ese paso que llevas tiempo posponiendo.

Sea como sea, me alegra que estés aquí. Porque si has llegado hasta estas páginas, probablemente hay una parte de ti que quiere construir algo propio.

Y créeme cuando te digo una cosa: todos los proyectos empiezan exactamente igual. Con una decisión.

Así que, si te parece, voy a contarte mi historia.

LA MEJOR INVERSIÓN SIEMPRE SERÁ EN TI MISMO



CAPÍTULO 1

El día que entendí que quería construir algo propio

No recuerdo un día exacto. No hubo una mañana en la que me despertara y dijera: «Voy a crear una empresa». La realidad fue mucho más natural. Fue una idea que comenzó a tomar forma con el paso del tiempo.

Mientras trabajaba, aprendía y adquiría experiencia, cada vez tenía más claro que quería construir algo propio. No porque estuviera cansado de trabajar para otros. Ni porque tuviera una situación incómoda. Simplemente porque sentía que quería comprobar hasta dónde podía llegar dependiendo únicamente de mí mismo.

Durante mi etapa trabajando en una agencia de marketing digital aprendí muchísimo en muy poco tiempo. Fue una experiencia que me permitió conocer cómo funcionaban los clientes, los proyectos y el día a día dentro de este sector.

Pero gran parte de mi aprendizaje también llegó después. Cuando terminaba mi jornada seguía investigando, aprendiendo y profundizando por mi cuenta.

Siempre he sido una persona curiosa. Me gustaba entender cómo funcionaban las cosas, aprender nuevas estrategias, descubrir nuevas formas de trabajar y mejorar constantemente.

Mirando atrás, creo que esa mezcla entre experiencia práctica y aprendizaje autodidacta fue una de las mejores inversiones que pude hacer. Sin darme cuenta, estaba construyendo las bases de algo mucho más importante: mi propio proyecto.

Dar el paso

Llegó un momento en el que me hice una pregunta muy sencilla: «¿Por qué no hacerlo?».

No tenía una gran estructura. No tenía empleados. No tenía una oficina. Pero tampoco sentía que necesitara todo eso para empezar.

Lo que sí tenía era experiencia, conocimientos y una enorme ilusión.

Así que decidí dar el paso. Y, sinceramente, nunca me he arrepentido.

La primera vez que entendí que era real

Hay momentos que se quedan grabados. Recuerdo perfectamente la sensación de enviar mi primera factura. No era una cantidad extraordinaria, pero para mí significaba mucho más que dinero. Era la confirmación de que alguien había confiado en un proyecto que acababa de nacer. Aquel momento me hizo comprender que ya no estaba imaginando un futuro como emprendedor; estaba empezando a construirlo.

Había personas confiando en mi trabajo. Había proyectos reales. Y había un negocio que empezaba a caminar.

Todavía hoy recuerdo aquella sensación con orgullo. Porque fue uno de esos momentos que te hacen pensar: «Está funcionando».

Lo que realmente buscaba

Cuando se habla de emprendimiento muchas veces parece que todo gira alrededor del dinero. Pero, si soy sincero, nunca ha sido lo que más me ha motivado.

Por supuesto que todos queremos ganar dinero. Es normal. Pero lo que realmente me atraía era otra cosa: la libertad.

La libertad de gestionar mi tiempo. La libertad de tomar decisiones. La libertad de construir mi propia vida profesional.

Y cinco años después sigue siendo exactamente igual.

Lo que más valoro es la posibilidad de ser dueño de mi tiempo, de organizar mis días, de decidir cómo quiero trabajar y de saber que el rumbo de mi vida profesional depende de mí.

Años después...

Si hoy pudiera sentarme a hablar con aquel chico de hace años, probablemente le diría algo muy simple: «Confía en ti».

Porque jamás habría imaginado que acabaría teniendo una marca personal. Jamás habría imaginado que podría vivir de un negocio propio.

Y, sin embargo, aquí estoy. Con clientes. Con proyectos. Y con la satisfacción de haber demostrado que era capaz de conseguirlo.

No porque fuera más inteligente que nadie. Ni porque tuviera una fórmula secreta. Simplemente porque decidí intentarlo. Y seguí adelante.

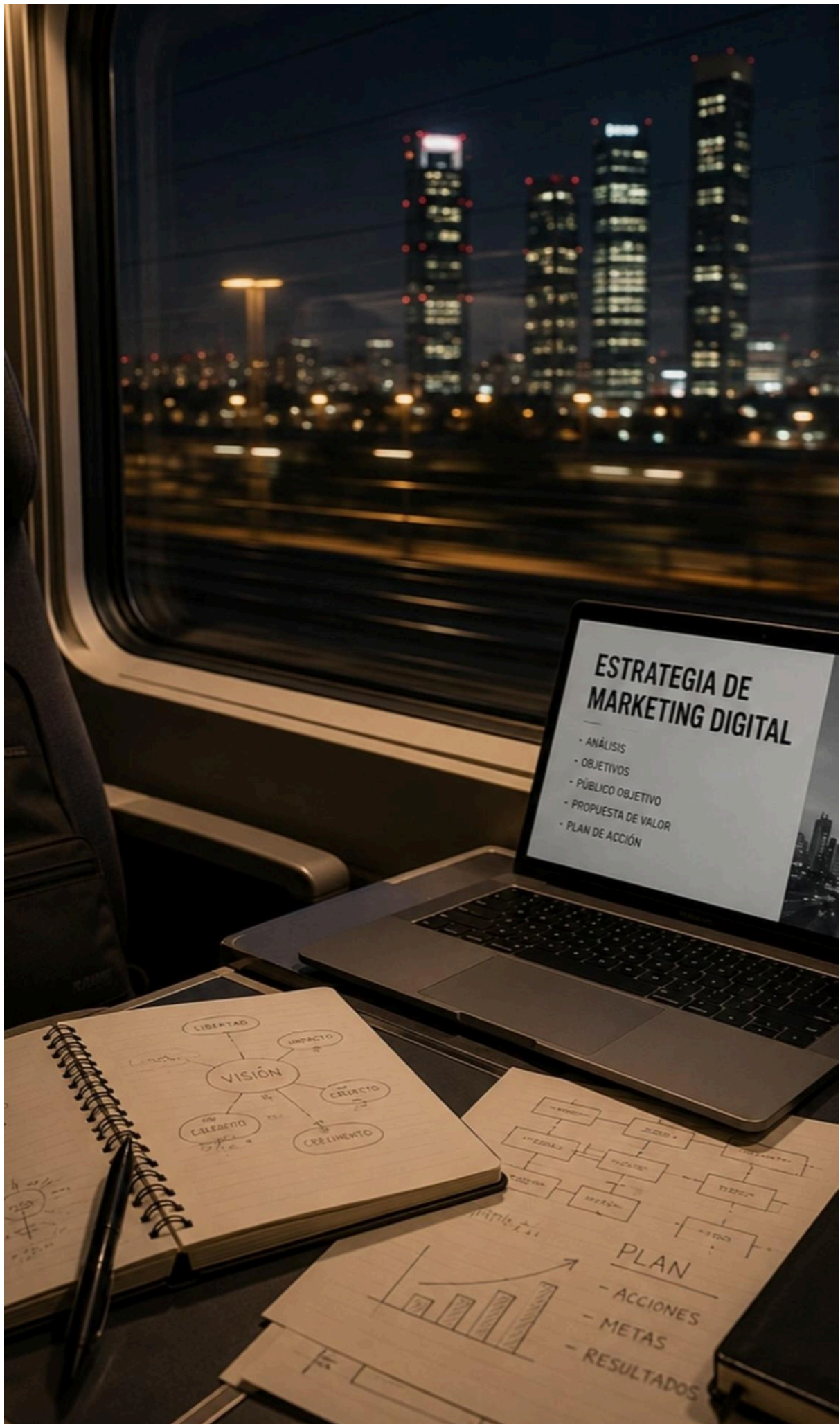
Reflexión final

Muchas personas pasan años preguntándose qué habría ocurrido si hubieran dado aquel paso. Yo tuve la suerte de no quedarme con la duda. Decidí intentarlo. Y esa decisión cambió mi vida.

Por eso, si hay algo que he aprendido durante todo este tiempo, es que muchas veces no necesitas tenerlo todo resuelto. No necesitas tener todas las respuestas. No necesitas sentirte preparado al cien por cien.

A veces simplemente necesitas confiar en ti mismo lo suficiente para empezar.

Porque nunca sabes de lo que eres capaz hasta que te das la oportunidad de demostrarlo.



ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

- ANÁLISIS
- OBJETIVOS
- PÚBLICO OBJETIVO
- PROPUESTA DE VALOR
- PLAN DE ACCIÓN



PLAN

- ACCIONES
- METAS
- RESULTADOS

CAPÍTULO 2

Lo que descubrí durante mis primeros años emprendiendo

Cuando decidí emprender pensaba que el mayor reto sería conseguir clientes. Con el tiempo descubrí que estaba equivocado.

Conseguir clientes es importante, por supuesto. Pero mantener un negocio va mucho más allá.

Significa tomar decisiones constantemente. Resolver problemas. Asumir responsabilidades. Y aprender cosas que nadie te enseña cuando decides empezar.

Muchas de ellas solo las entiendes cuando las vives.

La incertidumbre nunca desaparece del todo

Antes de comenzar esta travesía pensaba que llegaría un momento en el que todo estaría bajo control. Que tendría clientes estables, ingresos estables y una tranquilidad absoluta.

La realidad ha sido muy diferente.

Siempre existe cierta incertidumbre, incluso cuando las cosas funcionan. Siempre aparece algún pensamiento: «¿Qué pasará el próximo mes? ¿Seguirán todos los clientes? ¿Entrarán nuevos proyectos?».

Durante estos años he entendido que esa sensación forma parte del emprendimiento. No significa que las cosas vayan mal. Significa que eres consciente de la responsabilidad que tienes.

Y, con el tiempo, aprendes a convivir con ella sin dejar que condicione tus decisiones.

No todos los proyectos salen como esperas

A lo largo de este tiempo he trabajado con muchas empresas. La inmensa mayoría han sido experiencias muy positivas. Pero también ha habido proyectos que finalmente no salieron adelante.

Clientes que hicieron invertir muchas horas para terminar diciendo que no. Situaciones que, en ese momento, generan frustración.

Al principio cuesta aceptarlo. Después entiendes que forma parte del camino.

No todos los presupuestos se convierten en clientes. No todos los proyectos llegan a realizarse. Y no pasa nada.

Lo importante es no perder el tiempo lamentándote. Es seguir avanzando.

La responsabilidad cambia por completo

Hay algo que cambia el mismo día que decides emprender: la responsabilidad.

Cuando trabajas para un negocio siempre existe una estructura detrás de ti. Cuando tienes tu propio negocio, eres tú quien debe responder.

Y eso hace que cambie tu forma de pensar.

Empiezas a tomar decisiones de otra manera, a organizar mejor tu tiempo y a entender que cada acción tiene consecuencias.

Lejos de verlo como algo negativo, creo que ha sido una de las experiencias que más me ha hecho crecer como profesional.

Las cosas pequeñas son las que marcan la diferencia

Visto en perspectiva me he dado cuenta de que los clientes no recuerdan únicamente los resultados.

También recuerdan cómo los trataste. Cómo respondiste cuando surgió un problema. Cómo actuaste cuando algo no salió como esperaban.

Si un cliente necesita algo y está en mi mano solucionarlo, intento hacerlo lo antes posible. No porque quiera quedar bien, sino porque entiendo que forma parte de mi trabajo.

Y creo que esa forma de entender esta profesión ha sido una de las claves para mantener clientes durante tantos años.

Nunca dejé de creer en mi proyecto

Si echo la vista atrás, hay algo de lo que me siento especialmente orgulloso: nunca dejé de creer en mi empresa.

Claro que hubo meses mejores que otros. Claro que hubo momentos de incertidumbre. Pero jamás pensé en abandonar.

Siempre tuve la sensación de que, mientras siguiera haciendo bien mi trabajo, todo seguiría creciendo.

Y, hasta hoy, esa forma de pensar no ha cambiado.

Reflexión final

Si tuviera que resumir este tiempo en una sola idea, sería esta: emprender no me ha cambiado únicamente como profesional. Me ha cambiado como persona.

Me ha enseñado a asumir responsabilidades, a tomar decisiones, a confiar más en mí mismo y a descubrir que era capaz de construir una vida que hace unos años ni siquiera imaginaba.

No sé dónde estaré dentro de diez años. Pero sí sé una cosa: si mañana tuviera que empezar de cero, volvería a hacerlo.

Porque ahora sé de lo que soy capaz.



CAPÍTULO 3

Cómo encontré mi camino profesional

Si algo he aprendido es que muy pocas personas tienen claro cuál será su futuro cuando son jóvenes. Y eso es completamente normal.

Muchas veces creemos que debemos tener todas las respuestas desde el principio. Qué estudiar. A qué dedicarnos. Qué empresa crear.

Pero la realidad suele ser muy distinta.

Mi camino tampoco fue perfecto ni estaba planificado al detalle. Simplemente fui dando un paso detrás de otro.

Aprender nunca fue una obligación

Después de trabajar durante año y medio en una agencia de marketing digital en Madrid, seguí formándome por mi cuenta.

Leía. Investigaba. Probaba cosas nuevas. Buscaba entender mejor cómo podía seguir creciendo profesionalmente.

Gran parte de lo que sé hoy no nació únicamente de mi experiencia trabajando. También nació de todas esas horas que dediqué, por iniciativa propia, a seguir aprendiendo.

Mirando atrás, creo que fue una de las mejores decisiones que pude tomar.

Porque cuanto más aprendía, más preparado me sentía para afrontar nuevos retos.

No encontré una idea de negocio

Hay una frase que escucho muy a menudo: «Tengo ganas de emprender, pero no sé qué negocio montar».

Sinceramente, creo que muchas personas empiezan la búsqueda por el sitio equivocado.

Yo nunca encontré una idea revolucionaria. Nunca inventé un producto. Nunca descubrí un mercado desconocido.

Lo que encontré fue una profesión que me apasionaba. Una profesión en la que disfrutaba trabajando. Y una profesión en la que veía un futuro.

Con el tiempo entendí que muchas empresas nacen precisamente así.

Primero descubres algo que realmente te gusta. Después desarrollas habilidades. Y, finalmente, decides convertir esa profesión en tu propio proyecto.

Eso fue exactamente lo que ocurrió en mi caso.

Primero llegó el marketing digital. Después llegó mi agencia.

La experiencia vale mucho más de lo que parece

Hay personas que esperan sentirse completamente preparadas antes de empezar.

Yo también pensaba que algún día llegaría ese momento.

Pero la realidad es diferente.

Nunca sientes que lo sabes todo. Siempre queda algo por aprender. Y eso también forma parte de cualquier profesión.

La experiencia no llega antes de empezar. Llega mientras haces las cosas. Mientras trabajas. Mientras resuelves problemas. Mientras hablas con clientes. Mientras tomas decisiones.

Por eso hoy valoro tanto cada proyecto que he realizado porque cada uno de ellos me ha enseñado algo diferente.

No tengas miedo de cambiar de rumbo

Creo que uno de los mayores errores que cometemos cuando somos jóvenes es pensar que tenemos que acertar a la primera.

Y no es así.

Todos evolucionamos. Todos cambiamos. Todos descubrimos nuevas oportunidades con el paso del tiempo.

Lo importante es mantener la curiosidad y seguir avanzando.

Porque muchas veces el camino aparece mientras lo recorres. No antes.

Reflexión final

Si alguien me preguntara cuál fue la mejor decisión que tomé antes de emprender, mi respuesta sería muy sencilla: no dejar nunca de aprender.

Porque el conocimiento fue lo que me dio la confianza necesaria para crear mi empresa.

Y esa confianza no apareció de un día para otro. Se construyó poco a poco. Con experiencia. Con horas de trabajo. Y con muchas ganas de seguir mejorando.

Nunca necesité inventar algo extraordinario.

Solo necesitaba encontrar una profesión que realmente me apasionara.

Todo lo demás llegó después.



CAPÍTULO 4

La confianza que dio origen a mi empresa

Cuando alguien me pregunta cómo conseguí mis primeros clientes, la mayoría espera escuchar una estrategia de captación, una campaña de publicidad o alguna técnica de ventas.

La realidad fue muy distinta.

Mi historia como emprendedor no comenzó el día que abrí mi empresa. Empezó mucho antes, cuando trabajé en una prestigiosa agencia de marketing.

Aquella etapa fue mi mejor escuela.

Tuve la oportunidad de gestionar proyectos de diferentes sectores, aprender de profesionales con experiencia y entender cómo funciona una agencia desde dentro. Pero, sobre todo, descubrí algo que terminaría marcando el futuro de mi carrera: la confianza se construye con el trabajo diario.

Desde el principio intenté implicarme al máximo en cada proyecto. Cumplía los plazos, respondía cuando surgían problemas y procuraba que cada cliente sintiera que su negocio era importante para mí.

En aquel momento no estaba pensando en crear mi propia empresa. Simplemente quería hacer bien mi trabajo.

Sin saberlo, estaba construyendo el activo más valioso que puede tener cualquier profesional: una buena reputación.

El primer impulso

Cuando finalmente decidí emprender y crear mi propia marca personal, ocurrió algo que nunca olvidaré.

Algunos de los clientes con los que había trabajado anteriormente decidieron confiar en mí para seguir desarrollando sus proyectos.

Aquel gesto significó mucho más que conseguir mis primeros trabajos. Significó que el esfuerzo y la implicación realizada durante años había dejado huella. Comprendí que la confianza no se consigue con una buena presentación, sino con cientos de pequeños detalles acumulados a lo largo del tiempo.

No fue el resultado de una gran estrategia comercial ni de una inversión en publicidad. Fue la consecuencia natural de una relación basada en la confianza, el compromiso y el trabajo bien hecho.

Aquellos primeros clientes no solo hicieron posible el inicio de mi empresa. También me demostraron que la mejor carta de presentación siempre será la experiencia que dejas en las personas con las que trabajas.

La confianza no se compra

Ahora entiendo que los clientes rara vez buscan únicamente un proveedor de servicios. Buscan a alguien en quien puedan confiar.

Alguien que responda cuando aparece un problema, que cumpla lo que promete y que se implique de verdad en los objetivos del proyecto.

Nunca me ha gustado dejar una incidencia para el día siguiente si puedo resolverla en ese mismo momento. Creo que la rapidez, la responsabilidad y la cercanía generan una tranquilidad que ningún informe ni ninguna presentación pueden transmitir.

Al final, las relaciones profesionales más duraderas no se construyen únicamente con resultados. También se construyen con confianza.

Una lección que sigo aplicando

Una empresa no empieza el día en que firmas unos documentos o registras una marca. Empieza mucho antes.

Empieza cada vez que decides actuar con profesionalidad, incluso cuando nadie te está observando. Cada compromiso que cumples, cada problema que resuelves y cada cliente al que ayudas va construyendo una reputación que te acompañará durante toda tu carrera.

Y esa reputación, con el tiempo, abre oportunidades que ninguna campaña de publicidad puede garantizar.

Reflexión final

Si hoy tuviera que resumir cómo conseguí mis primeros clientes, no hablaría de técnicas de venta ni de fórmulas secretas.

Hablaría de constancia, responsabilidad y de hacer bien las cosas incluso cuando todavía no sabes dónde te llevarán.

Porque mi agencia no nació únicamente el día que decidí emprender.

Nació mucho antes, en cada proyecto en el que di lo mejor de mí, en cada compromiso que cumplí y en cada relación de confianza que fui construyendo sin imaginar que, años después, se convertiría en el mejor punto de partida para crear mi propio negocio.



CAPÍTULO 5

Lo difícil no es empezar, es mantenerse

Crear una empresa supone un desafío enorme. Sin embargo, después de más de cinco años al frente de mi agencia, he llegado a una conclusión muy clara: empezar es solo el primer paso.

El verdadero reto llega después.

Mantenerse en el tiempo exige mucho más que ilusión. Requiere disciplina, capacidad de adaptación y la determinación de seguir adelante incluso cuando las cosas no salen como esperabas.

Los primeros meses suelen estar llenos de entusiasmo. Cada cliente nuevo representa una motivación y cada proyecto una oportunidad para crecer. Pero, con el paso del tiempo, entiendes que el éxito no depende únicamente de un buen comienzo, sino de la capacidad para responder cada día con el mismo nivel de compromiso.

Comprendí que el crecimiento de una empresa rara vez depende de un único gran acierto. Normalmente es el resultado de cientos de pequeñas decisiones tomadas con constancia, disciplina y compromiso.

Hay días en los que todo fluye con facilidad y otros en los que varios problemas aparecen al mismo tiempo. Sin embargo, los clientes esperan la misma implicación independientemente de cómo haya sido tu jornada.

Años después he entendido que acomodarse es uno de los mayores riesgos para cualquier profesional. El marketing digital cambia constantemente, aparecen nuevas plataformas y evolucionan las necesidades de las empresas.

Eso me ha llevado a mantener una formación continua, adaptarme a los cambios y seguir aprendiendo cada día. No porque alguien me obligue, sino porque creo que es la única manera de seguir aportando valor a quienes confían en mi trabajo.

También he aprendido que los momentos difíciles forman parte de cualquier empresa.

La diferencia no está en evitarlos, porque eso es imposible. La diferencia está en cómo reaccionas cuando aparecen.

Siempre he intentado centrar mi energía en encontrar soluciones en lugar de quedarme bloqueado pensando en el problema. Analizar la situación, tomar decisiones y actuar cuanto antes se ha convertido en una forma de trabajar que me acompaña desde que comencé esta aventura.

No siempre existe una solución perfecta, pero casi siempre existe una manera de seguir avanzando.

Ser emprendedor implica asumir responsabilidades que antes recaían sobre otras personas. Hay jornadas largas, momentos de incertidumbre y decisiones difíciles que solo dependen de ti.

Pero incluso en esos días sigo sintiendo que merece la pena.

Porque cada esfuerzo contribuye a hacer crecer un proyecto en el que creo y que he construido desde cero.

Cuando miro atrás, siento un enorme orgullo por el camino recorrido.

Jamás habría imaginado que aquel joven que trabajaba en una agencia de marketing terminaría creando su propia marca personal y viviendo de un proyecto completamente suyo.

Y, sin embargo, esa es hoy mi realidad.

Si mañana tuviera que empezar desde cero, volvería a hacerlo.

No porque piense que sería sencillo, sino porque hoy cuento con algo que hace unos años no tenía: experiencia, aprendizaje y la confianza de saber que fui capaz de construir una empresa desde la nada.

Quizá ese sea el mayor aprendizaje que me ha dejado el emprendimiento.

Comprender que los proyectos importantes no se construyen de un día para otro. Se construyen con constancia, responsabilidad, capacidad para adaptarse y la decisión de seguir avanzando incluso cuando aparecen las dificultades.

Reflexión final

Si has llegado hasta aquí, quiero darte las gracias por acompañarme durante este recorrido.

Mi intención nunca ha sido ofrecer una fórmula para emprender ni explicar cuál es el camino correcto. Simplemente he querido compartir mi experiencia.

La historia de un joven que un día decidió apostar por sí mismo y construir, paso a paso, una vida profesional de la que hoy se siente profundamente orgulloso.

A lo largo de estas páginas he compartido los aprendizajes que más han marcado mi camino.

Algunos llegaron en los momentos más sencillos.

Otros aparecieron precisamente cuando las cosas no salían como esperaba.

Pero todos ellos me ayudaron a convertirme en el profesional que soy hoy.

Si algo he aprendido es que las decisiones importantes casi nunca vienen acompañadas de certezas.

Siempre existe miedo.

Siempre existen dudas.

Lo que marca la diferencia es decidir intentarlo.



RESULTADOS

INGRESOS

+87%

RENTABILIDAD

+23%

CLIENTES

+132%

CAPÍTULO 6

Una última reflexión antes de despedirme

Si has llegado hasta aquí, quiero empezar dándote las gracias.

Vivimos en un mundo en el que todo sucede muy deprisa y el tiempo es uno de los recursos más valiosos que tenemos. Por eso, que hayas dedicado parte del tuyo a leer estas páginas significa mucho para mí.

Cuando decidí escribir este ebook no tenía la intención de enseñar una fórmula para emprender ni de convencer a nadie de que siguiera el mismo camino que yo.

Mi único objetivo era compartir una experiencia real.

Cada persona tiene su propia historia.

Cada camino es diferente.

Y precisamente por eso creo que escuchar las experiencias de otras personas puede ayudarnos a mirar nuestro propio camino desde una perspectiva distinta.

Si este ebook ha conseguido hacerte reflexionar, motivarte o simplemente acompañarte durante unas horas, sentiré que todo el tiempo dedicado a escribirlo ha merecido la pena. Porque emprender, igual que cualquier decisión importante en la vida, nunca consiste únicamente en alcanzar una meta. También consiste en disfrutar del proceso, aprender de cada experiencia y seguir creciendo con el paso del tiempo.

Hoy continúo trabajando con la misma ilusión con la que empecé.

Sigo aprendiendo cada día, afrontando nuevos retos y disfrutando de una profesión que me apasiona.

Y eso, para mí, ya es un éxito.

Antes de despedirme, me gustaría dejarte una última reflexión.

O quizá tu próximo gran reto sea completamente diferente.

Sea cual sea tu situación, nunca subestimes el poder de una decisión tomada con ilusión, compromiso y constancia.

Muchas veces pensamos que las grandes historias empiezan con momentos extraordinarios.

La realidad es que casi siempre comienzan con un primer paso.

Uno que, en ese instante, puede parecer pequeño, pero que con el tiempo termina cambiándolo todo.

Confío en que, dentro de unos años, puedas mirar atrás con la satisfacción de haber apostado por aquello en lo que realmente creías

Y, sobre todo, ojalá tengas la satisfacción de haberlo intentado.

Gracias por haber llegado hasta el final.

Espero que, cuando cierres este ebook, no recuerdes únicamente mi historia.

Espero que también te animes a escribir la tuya.



Biografía

Soy **Juan Carlos Segura Ponce**, apasionado y experto del marketing digital, la comunicación y estrategia empresarial.

Crecí en el seno de una familia humilde y trabajadora, donde aprendí desde muy pequeño que el esfuerzo, la responsabilidad y la disciplina son valores que marcan la diferencia tanto en la vida como en el ámbito profesional.

He desarrollado mi trayectoria en un sector que me ha permitido aprender, evolucionar y trabajar junto a grandes profesionales. Cada experiencia ha reforzado mi convencimiento de que la formación continua, la capacidad de adaptación y la pasión por lo que uno hace son fundamentales para crecer.

Impulsado por ese aprendizaje y por mi espíritu emprendedor, decidí crear mi propia marca personal, desde la que ayudo a empresas, marcas y clubes de fútbol profesionales a impulsar su crecimiento.

A través de este libro he querido abrir una ventana a mi trayectoria personal y profesional, compartiendo las experiencias y aprendizajes que han marcado mi camino como emprendedor. Confío en que estas páginas puedan servir de inspiración para quienes sueñan con construir su propio proyecto y demostrar que, con ilusión, constancia y trabajo, es posible convertir una idea en una realidad.



JUAN CARLOS SEGURA PONCE

MARKETING & COMMUNICATION



info@juancarlosseguraponce.com



www.juancarlosseguraponce.com



+34 608 262 187



jcarlos_segura



Juan Carlos Segura Ponce



Juan Carlos Segura Ponce