

FASE 2

Mensaje y Estrategia: Construir tu marca y atraer clientes

Propósito: armar la base de tu estrategia digital y empezar a definir la ruta que van a atravesar tus clientes ideales para llegar a la etapa final que es comprar o contratar tus servicios.

DÍA 11 Tu embudo de marketing

Empezar a definir acciones claras y estratégicas para asegurarte de que estás cubriendo cada una de las etapas del embudo. El resultado de hoy será el **primer borrador** de tu embudo de marketing, ya que cuando lleguemos al día en el que vas a armar tu plan de contenido, podrás modificarlo o hacer ajustes.

Tiempo estimado: 45-70 min

Paso a paso

1. Ver la clase (32 min)

La clase del tema de hoy ya se encuentra disponible en la plataforma del Bootcamp → Dentro de la sección de “*Contenido*” → y en el apartado “*Ejercicio día 11 + video - Tu embudo de marketing*”

Para ver la clase te recomendamos lo siguiente:

- Si te es posible, visualiza la clase desde tu computadora.
- Hazlo en un espacio libre de distracciones.
- Silencia tu celular y tenlo con la pantalla hacia abajo para no distraerte con las notificaciones o cada vez que se enciende la pantalla.
- Ten papel y lápiz a la mano para tomar notas.

2. Luego de ver la clase, descarga la [plantilla](#) o sacale una copia para que puedas editarla en línea, y rellena solo la columna de la parte 1 “Definir tu embudo de marketing”. La parte 2 déjala en blanco porque aún no es momento de evaluar (20-35 min)

- Recuerda que este será el primer borrador de tu embudo de marketing porque cuando llegue el momento de calendarizar tu plan de contenido, puedes hacer ajustes en tu embudo acorde al plan.
- Puedes enlistar todas las opciones que se te ocurran y eso no significa que tienes que llevarlas todas a cabo de forma inmediata. Hoy define el camino y lo vas a ejecutar poco a poco en su debido momento.

EJEMPLO:

ETAPA	LO QUE PUEDES HACER
Te conocen	★ Post sobre un tema de alto impacto que las personas suelen compartir (repostear) en sus historias ★ Colaboración con una especialista que se dirige a un público similar al mio, pero lo ayuda desde otra área (por ejemplo, ella es psicóloga y tu eres nutrióloga o entrenadora) ★ Realizar una clase gratuita y promoverla en diferentes medios (con tu comunidad, grupos de Facebook o pagar publicidad)
Reconocen que tienen un problema	★ Crear un test autocalificable para que se puedan evaluar ★ Post: Señales de que (x) afecta tu vida sin que te des cuenta ★ Reel: No es normal que (x)... ★ Reel: Cosas que creía que eran normal, pero en realidad eran (x)
Evalúan soluciones	★ Historias: Alguien preguntó cómo funcionan mis sesiones, así que les cuento... ★ Post: 7 cosas que puedes lograr en mis (tu servicio) ★ Reel: Acompañame a prepararme para una consulta
Interactúan o muestran interés	Tener llamados a la acción claros en tus historias, posts y reels: ★ Si tu quieres... yo te puedo ayudar con... envíame un mensaje con la palabra (x) para darte más información ★ Si tú también sientes que... mis (servicios) son para ti. En ellas te ayudo a... así que comenta la palabra INFO para enviarte todos los detalles o encuéntralos en el link de mi perfil. ★ Si tú quieres obtener... para... responde esta historia con la palabra YO para recibir más información. ★ ¿Tienes alguna duda o has vivido algo similar? Dejalo en los comentarios que para mí será un gusto apoyarte.
Te piden información	Para agilizar el proceso, ten preparado algo de lo siguiente (también lo puedes combinar): ★ Respuestas rápidas para que solo tengas que copiar y pegar ★ Una serie de imágenes con información clara de tus servicios ★ Un video corto con información de tus servicios ★ Una landing page con la información de tus servicios (en Canva puedes crear una gratis)
Agendan la 1ra cita o te compran	★ Prepara algo para que tu cliente no se sienta inseguro al pensar "ya pagué, ¿y ahora qué sigue?"... Puede ser un correo de bienvenida, un video introductorio o un mensaje con el paso a paso de lo que sigue a continuación y los términos & condiciones ★ Asegurate de que tu cliente sienta que se llama algo desde la primera sesión ★ Genera admiración intelectual al enseñarle algo significativo para que piense "al fin entiendo porque nada de lo anterior me ha funcionado... al fin alguien que comprende lo que estoy viviendo"

Vuelven a agendar o comprar	★ <i>Antes de terminar la sesión, agenda la siguiente y explícale con claridad qué es lo que van a trabajar en la próxima sesión</i> ★ <i>Comparte una imagen o un PDF con el plan de acción para que sepa lo que van a trabajar en las primeras 6-10 sesiones (lo que implique tu proceso, método o protocolo de intervención) y para que comprenda que el proceso llevará tiempo, pero que está diseñado para un objetivo final</i> ○ <i>Luego de la primera o segunda sesión, cuando notes que tu consultante se siente cómoda y segura con el proceso, puedes ofrecerle un paquete de sesiones. Hay clientes que confían tanto en ti gracias a tu contenido, que en vez de agendar solo la 1ra sesión prefieren comprar un paquete de sesiones desde el inicio.</i>
Te recomiendan	★ <i>Sistema de referidos (por ejemplo: “si me recomiendas con alguien y agenda la 1ra sesión, tienes un descuento en tu siguiente sesión o una clase pregrabada gratuita”)</i> ★ <i>Ten un folleto, un post (carrusel con varias imágenes) o una landing page bien preparados para que tus clientes puedan compartirlo con sus amigos o familiares interesados en tus servicios</i>

3. Entregable (5–7 min)

✓ Tienes 2 opciones:

- 1) descarga tu embudo (en formato pdf o excel)
- 2) comparte el link (para ello asegurate activar la opción de que cualquier persona con el vínculo puede ser “Lector”)

Y envíalo en el grupo cerrado, en la sección de “Mentoring y retroalimentación”.

✓ Comparte y comunica también en las redes sociales que utilices. Si todavía no tienes redes activas, usa tus estados de whatsapp o FB. Recuerda que compartir tu proceso es una manera auténtica y poderosa de conectar con tu audiencia, construir confianza y admiración.