

FASE 2

Mensaje y Estrategia: Construir tu marca y atraer clientes

DÍA 9 Tu mensaje y promesa clara

Convertir tu propósito, valores, cliente ideal, historia y fases del cliente en un mensaje central y una promesa ética y específica. Traducirlo a una Bio de Instagram potente que active conexión y acción.

Ten a la mano tus ejercicios de los días anteriores.

Tiempo estimado: 46- 60 min

En los días anteriores ya has trabajado piezas clave de tu comunicación: quién eres, tu historia, tu visión y propósito, entre otros elementos. Ahora vamos a dar un paso más: *traducir todo eso en un mensaje y una promesa clara que se vea reflejada en tu bio de Instagram.*

Tu mensaje es el corazón de tu comunicación profesional. Es lo que conecta a tu audiencia contigo, lo que hace que te identifiquen, que confíen y que quieran escucharte. No es solo lo que haces, sino la transformación que generas.

Lo que realmente le importa a tu cliente soñado es cómo le ayudarás a pasar de donde está hoy (con dolor, duda o limitación) a donde quiere estar (resultado + emoción deseada). Eso se llama **promesa de transformación** y debe ser clara, concreta y poderosa. Esta será la base de tu Bio de IG, tu presentación, tu pitch de ventas y cualquier texto que comuniques.

Tu bio de Instagram es tu tarjeta de presentación digital. La primera puerta de entrada. Es lo primero que la gente ve al entrar a tu perfil, y en segundos decide si quedarse o salir. Por eso, debe ser clara, estratégica y auténtica: reflejar quién eres, a quién ayudas y qué transformación ofreces.

Por eso, este día trabajarás en:

1. Definir tu mensaje y promesa central: lo que quieres que tu audiencia sepa sobre ti y tus servicios.
2. Diseñar una bio de Instagram clara y poderosa, alineada con ese mensaje.

Paso a paso

1. Aterrizaje (2 min)

Respira profundo 5 veces y escribe en una hoja: *“Hoy comunico con claridad, estrategia y verdad.”*

2. Redacta tu promesa de transformación

Toma en cuenta lo que has trabajado en ejercicios anteriores porque todo lo que necesitas lo tienes ahí.

Tu promesa debe responder:

QUIÉN→ Esta es una elección consciente que tú haces para definir con quién vas a trabajar (Un cliente soñado). Tienes total libertad de elección. Entre más específica seas mejor, eso se conoce en marketing como unicharse.

Por ejemplo: Mujeres en perimenopausia con sueño e irritabilidad.

DOLOR→ Eso que le duele a tu cliente soñado.

RESULTADO/DESEO→ La situación deseada que busca tu cliente soñado.

Por ejemplo: Paz con la comida.

Energía diaria.

MÉTODO→ El diferencial con el que quieres posicionarte

Por ejemplo: Psiconutrición

Apoyo práctico.

Herramientas sensoriales.

Respeto por la diversidad corporal.

TRANSFORMACIÓN PROFUNDA→ El cambio real que obtendrá en su vida, identidad, calidad de vida o resultados.

Por ejemplo: Recuperar su confianza y sentirse en paz.

Usa la siguiente estructura para redactar la tuya:

Ayudo/Acompaño/Guío a (QUIÉN) que hoy se siente(n) (DOLOR) a (RESULTADO/DESEO), a través de (MÉTODO/ENFOQUE), para que logren (TRANSFORMACIÓN PROFUNDA).

Ejemplo 1:

Acompaño a (QUIÉN) personas con resistencia a la insulina que hoy se sienten (DOLOR) frustradas por la información contradictoria que existe y el estrés alrededor de la comida, a (RESULTADO) sentir paz y claridad, a través de (MÉTODO/ENFOQUE) estrategias de psiconutrición, para que logren recuperar la confianza y una mayor calidad de vida en su día a día.

Ejemplo 2:

Ayudo a (QUIÉN) mujeres cansadas de las dietas restrictivas que hoy se sienten (DOLOR) culpables y desconectadas de su cuerpo, a (RESULTADO) reconectar con sus señales de hambre, saciedad y placer, a través de (MÉTODO/ENFOQUE) la psiconutrición y alimentación intuitiva para que logren una relación más amable con su cuerpo y su alimentación.

3. Validación y ajuste rápido (5–7 min)

- ¿Tu promesa se entiende rápido?
- ¿Genera emoción (alivio, deseo, curiosidad)?
- ¿Usa el lenguaje de tu cliente?
- ¿Puede un cliente repetirlo con sus palabras?
- ¿Está libre de tecnicismos?

EVALUCIÓN: Envía a 2 personas de tu cliente soñado (o una colega) y pregunta: “¿Qué entendiste en el primer minuto?”

Ajusta si es necesario.

4. Traduce tu promesa para tu Bio IG (5–7 min)

Sigue esta estructura: 3 líneas max + CTA (link).

Orden recomendado:

- Quién eres + diferenciador breve
- A quién ayudas + resultado central (promesa resumida)
- Prueba social
- CTA (palabra para DM / link)

Ejemplo 1:

Psicóloga especializada en Psiconutrición

Acompaño a personas con resistencia a la insulina a recuperar su confianza y mejorar su calidad de vida.

+2 años de experiencia

 *Guía práctica → Descárgala abajo*  *[link]*

Ejemplo 2:

Nutrióloga No Dieta

Ayudo a mujeres en menopausia a recuperar tu energía

Más de 50 clientes han mejorado su vida.

 *DM “CLARIDAD” / Guía gratis ↓* *[link]*

5. Entregables (5–7 min)

- ✓ Comparte en el grupo cerrado, en la sección de “Mentoring y retroalimentación”
- ✓ Promesa de marca.
- ✓ Bio de IG