



**ATRÉVETE A
COMUNICAR EL
VALOR* DE TUS
SERVICIOS A TU
PACIENTE SOÑADA.**



*Precio es lo que la paciente ***paga***.

****Valor*** es lo que recibe a cambio.

VALOR



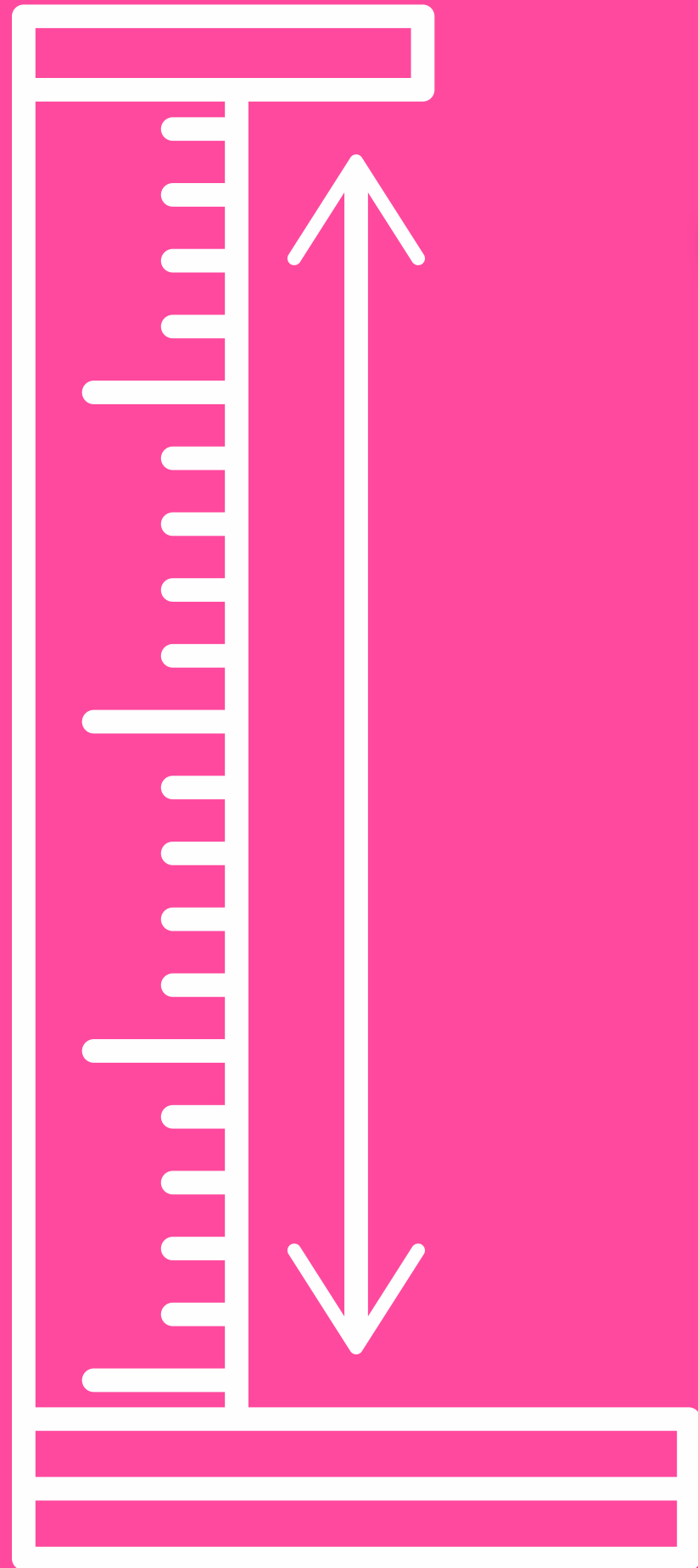
PRECIO

El valor es la **percepción** que el cliente tiene sobre la utilidad, beneficios y satisfacción que obtiene al adquirir un producto o servicio.



El precio es la **cantidad de dinero** que un cliente paga para adquirir un producto o servicio.



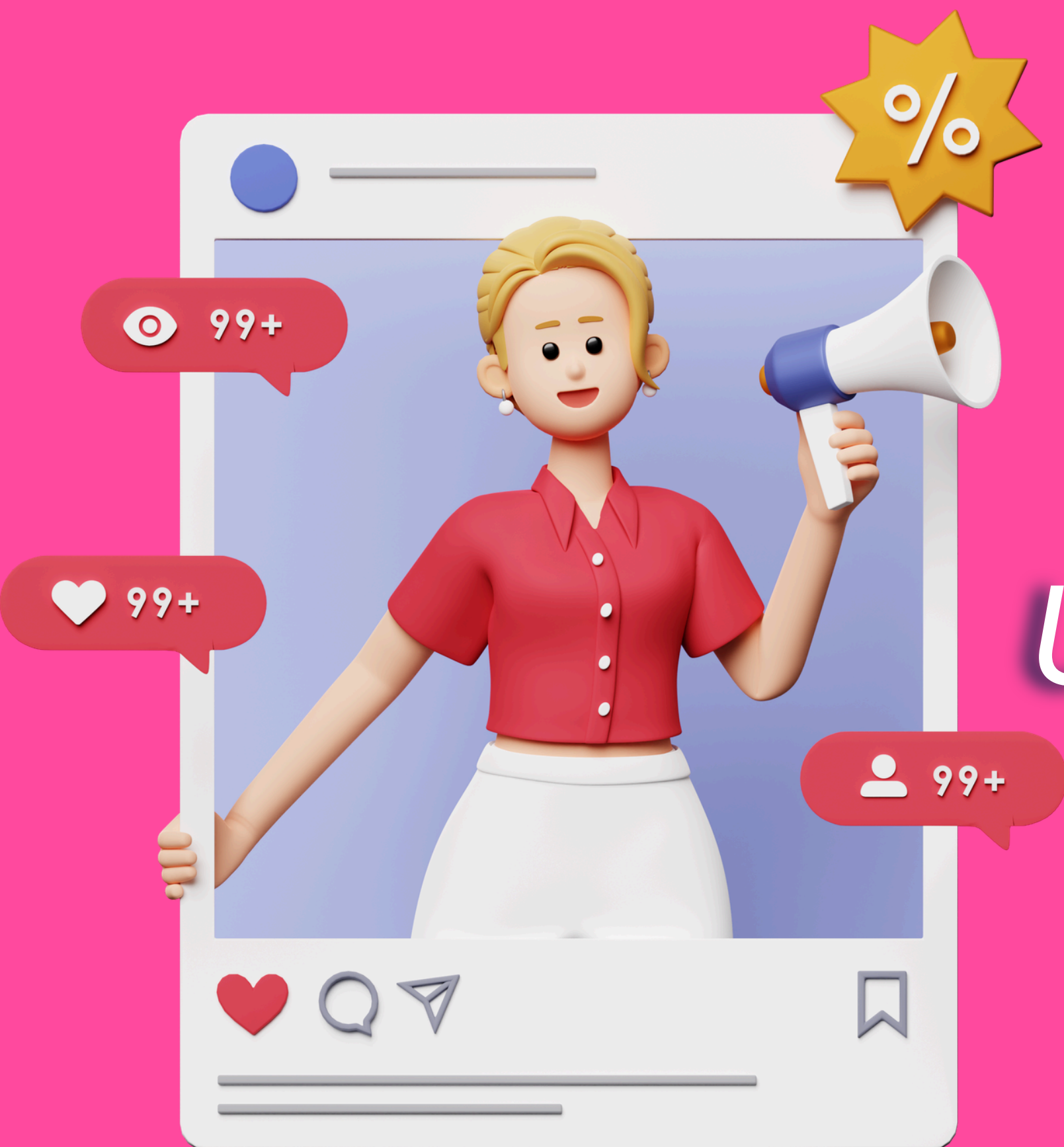


VALOR
(EL TRIPLE)



PRECIO





**COMUNICA EL
VALOR DE TUS
SERVICIOS A TU
USUARIA SOÑADA A
TRAVÉS DE TU
CONTENIDO EN
RRSS.**

***VENDO
SERVICIOS
INCREÍBLES QUE
AYUDAN A LAS
PERSONAS.***

**TENGO LA
VALIDACIÓN
ACADÉMICA Y
SOCIAL PARA DECIR
LO QUE QUIERO.**

C M E

ontenido
arketing
stratégico



NO ES CME:



EL CONTENIDO QUE TE POSICIONA
COMO UNA MATRONA WIKIPEDIA.



EL CONTENIDO QUE ATRAE A PERSONAS
QUE BUSCAN COSAS GRATIS. (DAR TIPS)



EL CONTENIDO QUE ATRAE A PERSONAS
QUE NO VALORAN TU TRABAJO, ESTUDIOS
Y TIEMPO.



EL CONTENIDO QUE BUSCA CONECTAR
CON TODAS LAS PERSONAS.

SI ES CME:



EL CONTENIDO QUE PROPORCIONA CONOCIMIENTO VALIOSO Y ESPECIALIZADO, BASADO EN TUS ESTUDIOS Y TU EXPERIENCIA PROFESIONAL PERSONAL.



VIDEOS O POSTS QUE DEMUESTRAN TU EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS AVANZADOS, POSICIONÁNDOTE COMO UNA AUTORIDAD EN TU ÁREA.



CONTENIDOS QUE DESTACAN LA IMPORTANCIA Y EL VALOR DE TU TRABAJO, TUS ESTUDIOS Y TU TIEMPO, Y QUE ATRAEN A PERSONAS DISPUESTAS A INVERTIR EN TUS SERVICIOS.

SI ES CME:



EL CONTENIDO DIRIGIDO A UN PÚBLICO ESPECÍFICO QUE REALMENTE NECESITA Y VALORA TUS SERVICIOS.



PUBLICACIONES QUE MUESTRAN LOS SERVICIOS QUE OFRECES, TESTIMONIOS DE CLIENTES SATISFECHOS, CASOS DE ÉXITO Y LOS BENEFICIOS DE CONTAR CON UNA MATRONA COMO TÚ.



CONTENIDOS QUE DESTACAN LA IMPORTANCIA Y EL VALOR DE TU TRABAJO, TUS ESTUDIOS Y TU TIEMPO, Y QUE ATRAEN A PERSONAS DISPUESTAS A INVERTIR EN TUS SERVICIOS.

SI ES CME:



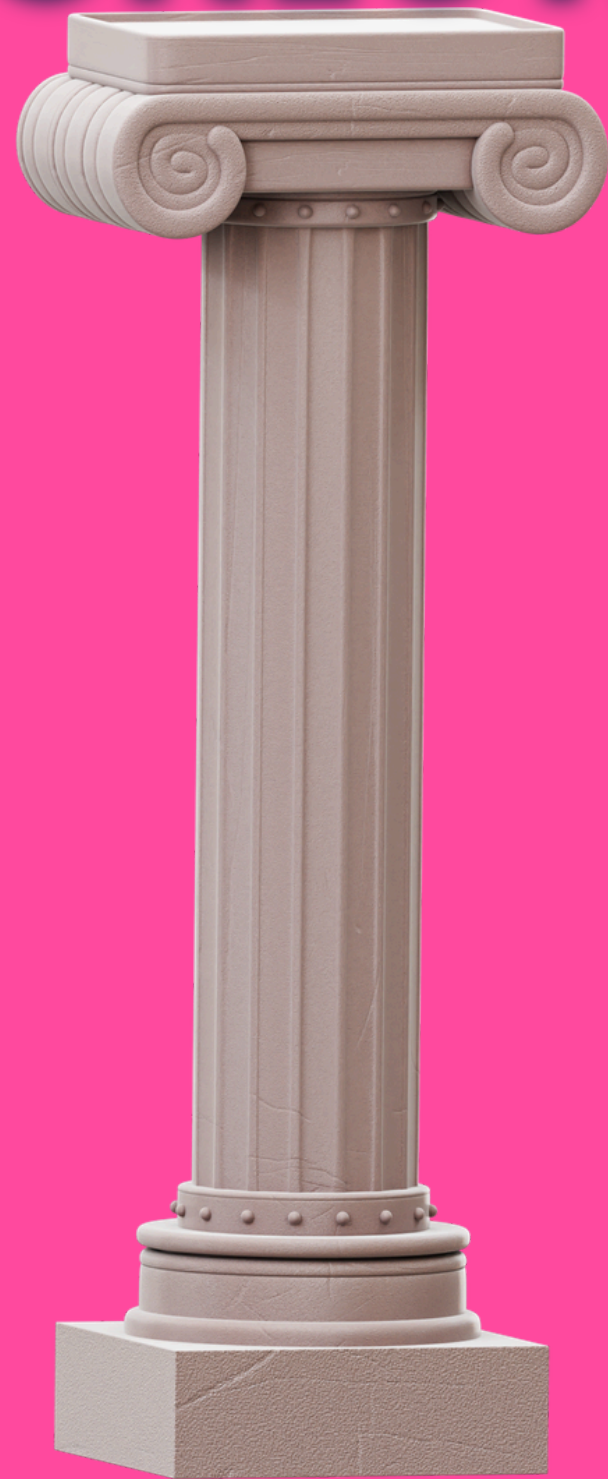
CONTENIDO QUE FOMENTA LA INTERACCIÓN GENUINA CON TU AUDIENCIA, COMO SESIONES DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS, EN VIVOS Y STORYTIME.



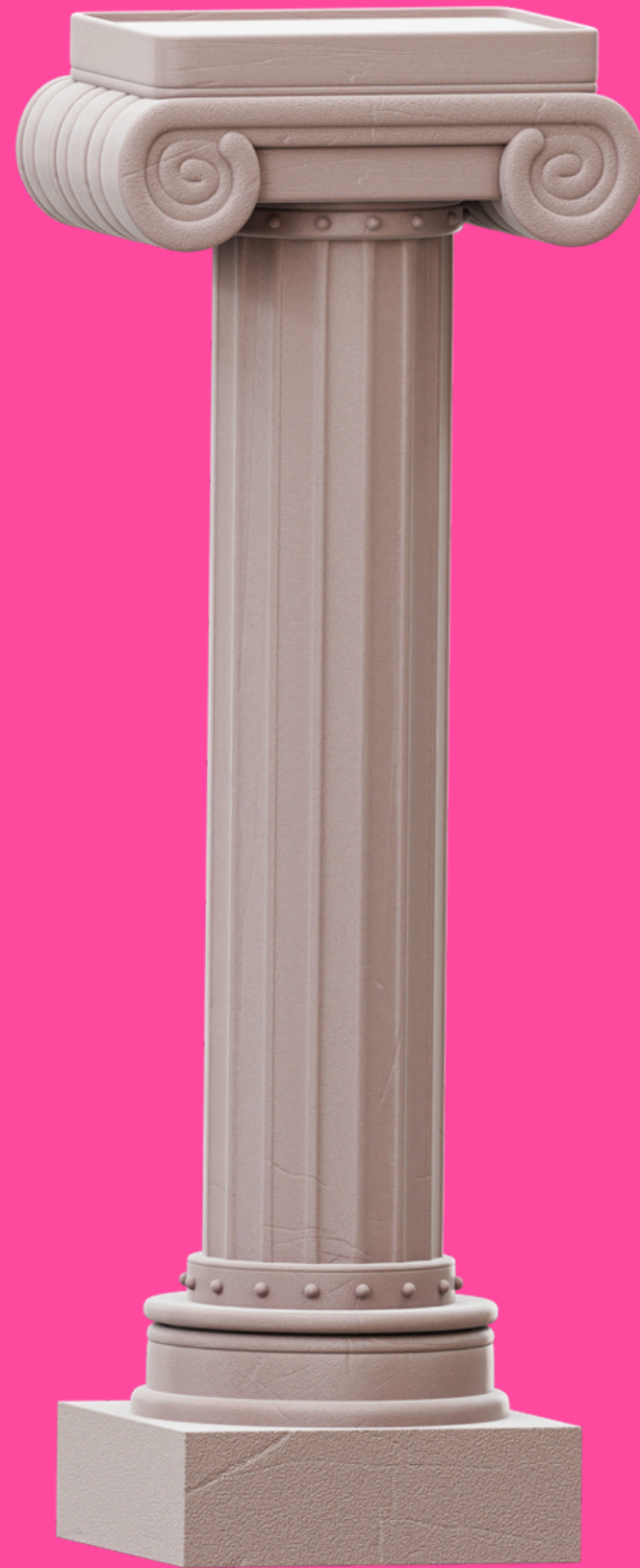
PUBLICACIONES QUE MUESTRAN LOS SERVICIOS QUE OFRECES, TESTIMONIOS DE CLIENTAS SATISFECHAS, CASOS DE ÉXITO Y LOS BENEFICIOS DE CONTAR CON UNA MATRONA COMO TÚ.

En resumen, el **CME** sería contenido que no solo informa, sino que también **demuestra tu experiencia**, atrae a un público que valora y respeta tu trabajo y que está **dispuesto a invertir en tus servicios**.

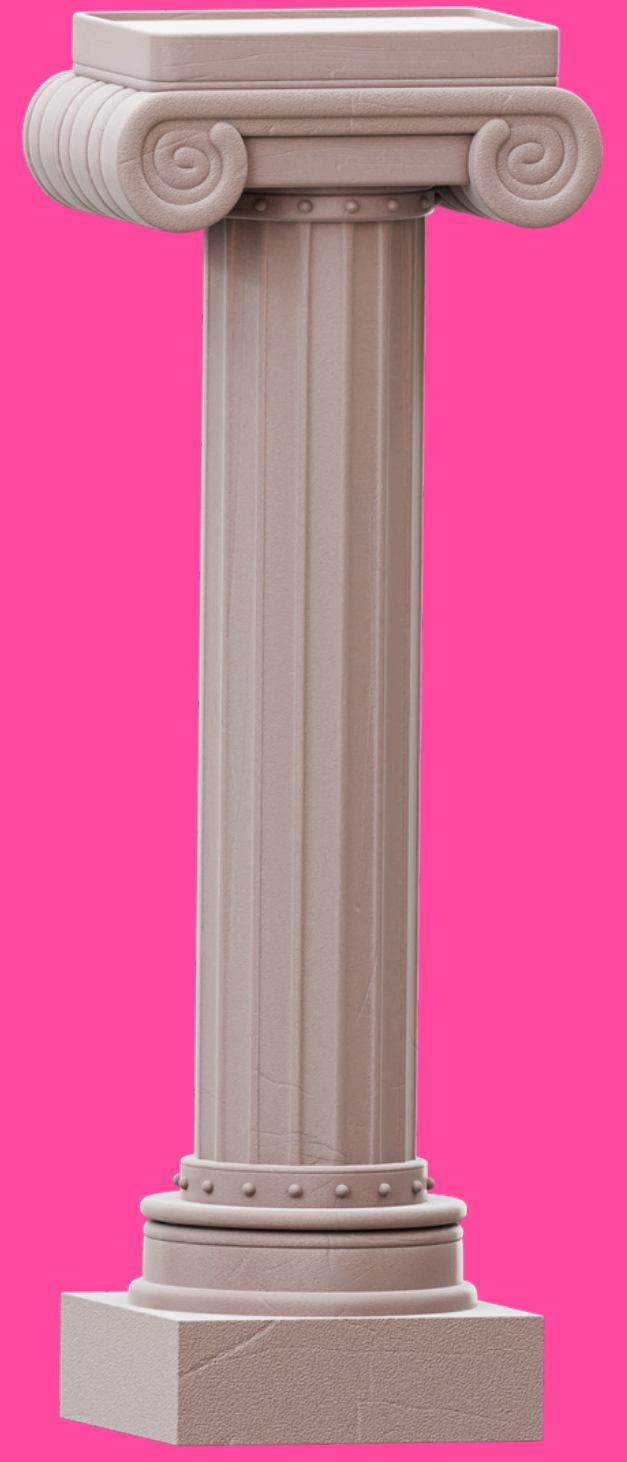
CONECTA



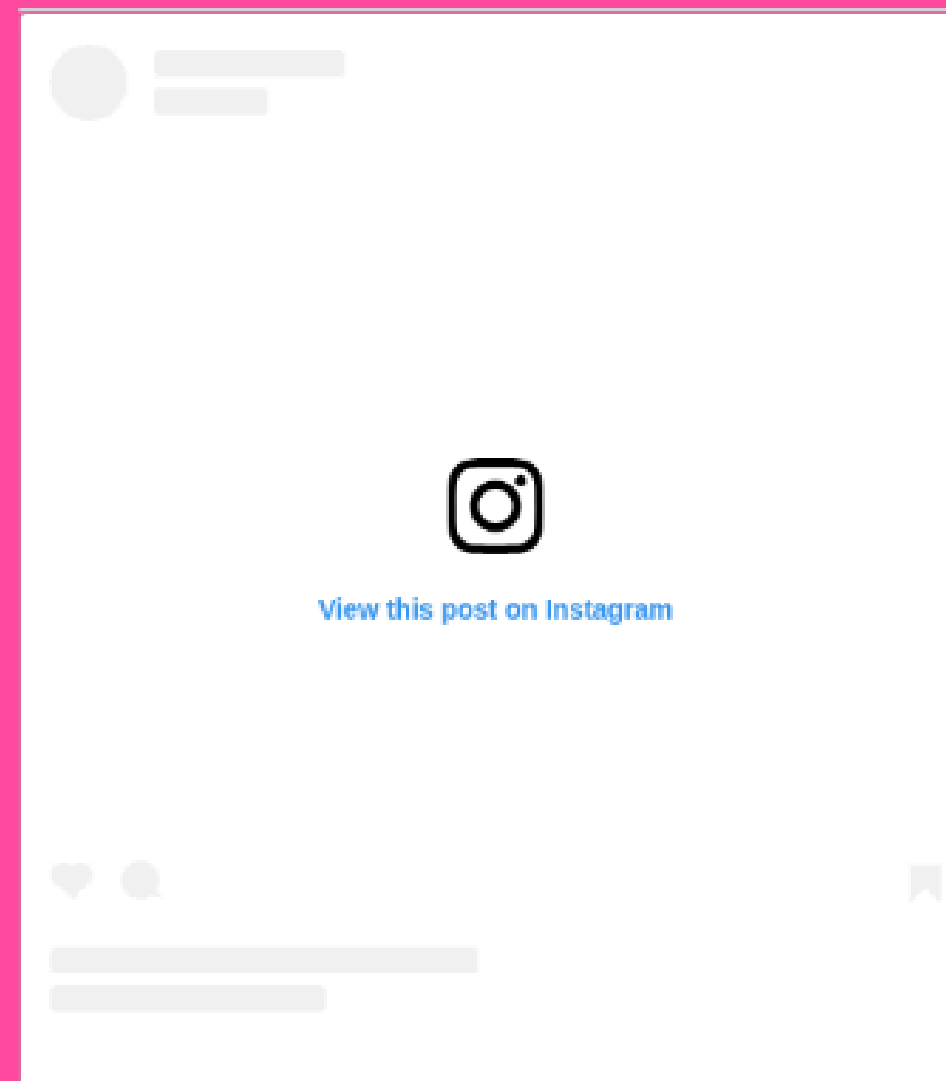
**COMUNICA UNA
TRANSFORMACIÓN**



**LLAMA A LA
ACCIÓN**



CONECTA



STORYTELLING

¿Cómo contar una buena historia?

MENSAJE + HISTORIA

La fórmula más
utilizada en
storytelling:
AIDA

- Hablar desde la experiencia personal.
- Crear tu historia de marca personal.
- Empatiza, habla de emociones, ¿Qué te gustaría que sintiera la persona que ve tu contenido?
- Cuando des ejemplos que sea tu clienta soñada.
- Comunica transformación, pasar de punto A a B.

COMUNICA UNA TRANSFORMACIÓN



NECESIDAD,
PROBLEMA O
SITUACIÓN.



OBJETIVO, SUEÑO,
DESEO O META.



LLAMA A LA ACCIÓN



- ✓ ENVÍAME UN MENSAJE
- ✓ DEJA TU OPINIÓN EN COMENTARIO
- ✓ RESPONDE ESTA HISTORIA
- ✓ VISITA MI LINK
- ✓ VISITA MI PÁGINA WEB
- ✓ RESPONDE A PALABRA CLAVE Y YO TE ENVÍO ALGO. (MANYCHAT *)

• PLATAFORMA DE MARKETING DIGITAL EN FORMATO MENSAJE.

PASO A PASO *PARA CREAR CME:*

1

**NO DIGAS LO QUE DICEN TODAS,
CAMBIA EL FOCO.**

¿Qué mensaje quiero que se lleve la
persona que lo vea?

PASO A PASO *PARA CREAR CME:*

2

ELIGE UN TÍTULO LLAMATIVO

Ejemplos :

Te mintieron si te dijeron esto...

No cometas este error...

Esto me cambió la vida...

PASO A PASO *PARA CREAR CME:*

A large, stylized number '3' with a light blue gradient and a thick white outline. It has a soft shadow and is positioned on the left side of the slide, partially overlapping a blue rounded rectangle.

QUE TENGA TU OPINIÓN.

**CUANDO QUIERAS HABLAR DE UN TEMA
PRIMERO ESCRIBE TU OPINIÓN AL
RESPECTO.**

PASO A PASO *PARA CREAR CME:*

4

EXPLICALLE QUÉ TIENE QUE HACER PARA SALIR DEL PUNTO A Y PASAR AL PUNTO B, Y “POR QUÉ” ES IMPORTANTE.

NO DES EL “CÓMO” GRATIS, ESO ES POR LO QUE LAS PERSONAS VAN A PAGARTE.

PASO A PASO *PARA CREAR CME:*

5

SIEMPRE PON UN CTA AL FINAL

CME *EDUCATIVO*

- ✓ **NOVEDADES CIENTÍFICAS, TECNOLÓGICAS, ETC**
- ✓ **PREGUNTAS FRECUENTES.**
- ✓ **CONCEPTOS BÁSICOS QUE NECESITA ENTENDER PARA DESEAR TUS SERVICIOS.**
- ✓ **TIPS ESTRATÉGICOS QUE LE HAGAN SABER QUE TU LAS PUEDES AYUDAR.**

CME *MARKETING*

 **CONTENIDO DE VENTA DIRECTA.**

 **LANZAMIENTOS.**

CME *DIFERENCIACIÓN*

- ✓ **DA TU OPINIÓN SOBRE TEMAS POLÉMICOS.**
- ✓ **DA TU PUNTO DE VISTA.**
- ✓ **HABLA SOBRE TU EXPERIENCIA, ERRORES, DESAFÍOS, NO NEGOCIABLES.**
- ✓ **ROMPE MITOS.**

Gracias por



su atención.