

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

Vs

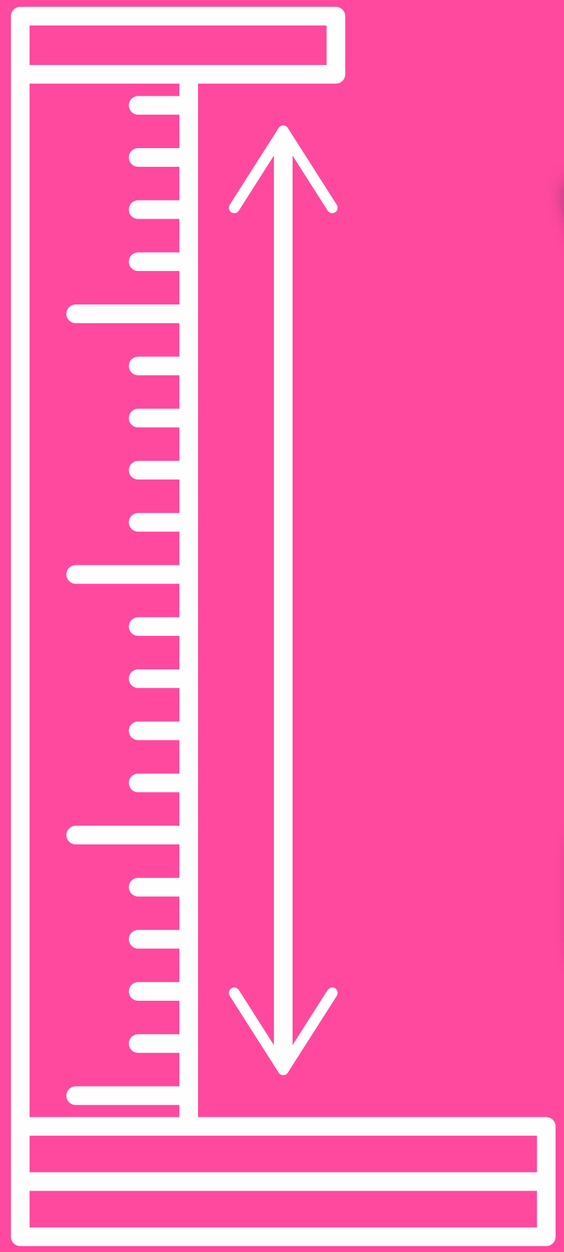
PRECIO

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*ontenido*
M*arketing*
E*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 PERONAS QUE NO VALORAN TU TRABAJO, ESTUDIOS Y TIEMPO.**

🚨 **EL CONTENIDO QUE BUSCA CONECTAR CON TODAS LAS PERONAS.**

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:*

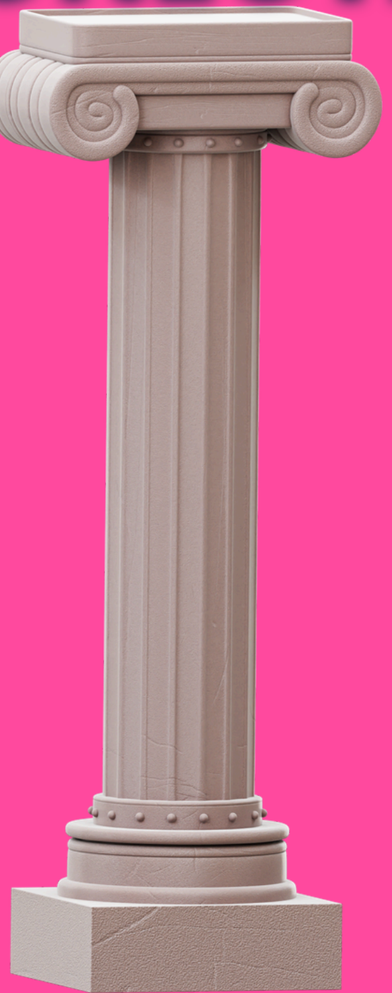


- **CONTENIDO QUE FOMENTA LA INTERACCIÓN GENUINA CON TU AUDIENCIA, COMO SESIONES DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS, EN VIVOS Y STORYTIME.**

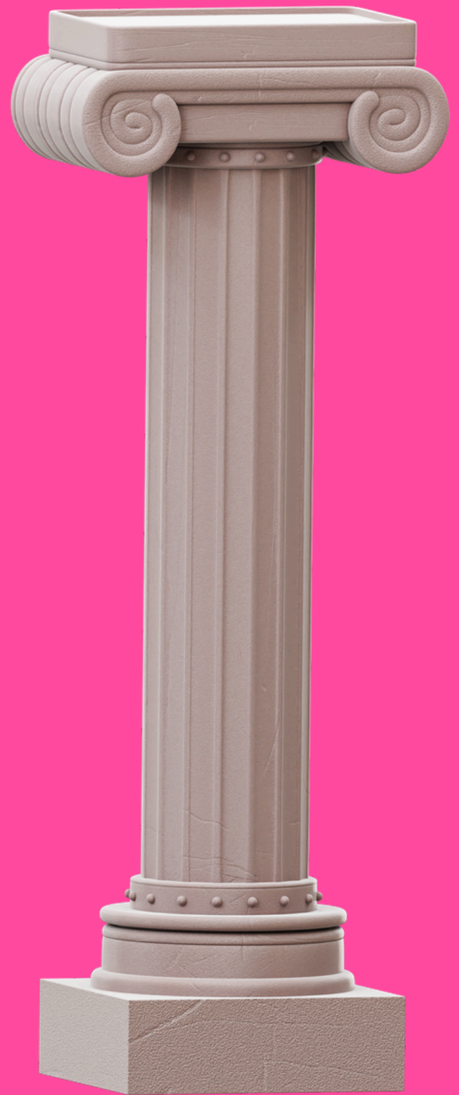
- **PUBLICACIONES QUE MUESTRAN LOS SERVICIOS QUE OFRECES, TESTIMONIOS DE CLIENTAS SATISFECHAS, CASOS DE ÉXITO Y LOS BENEFICIOS DE CONTAR CON UNA MATRONA COMO TÚ.**

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.**

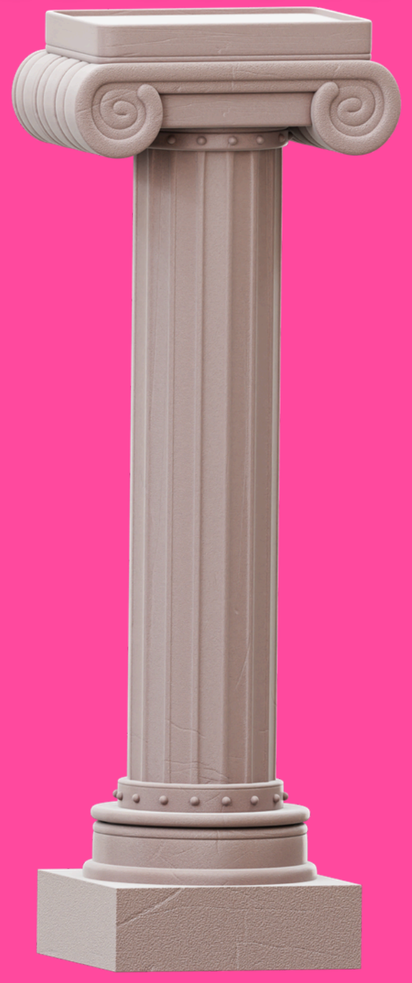
CONECTA



COMUNICA UNA TRANSFORMACIÓN



LLAMA A LA ACCIÓN



CONECTA



View this post on Instagram

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 gustaria 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

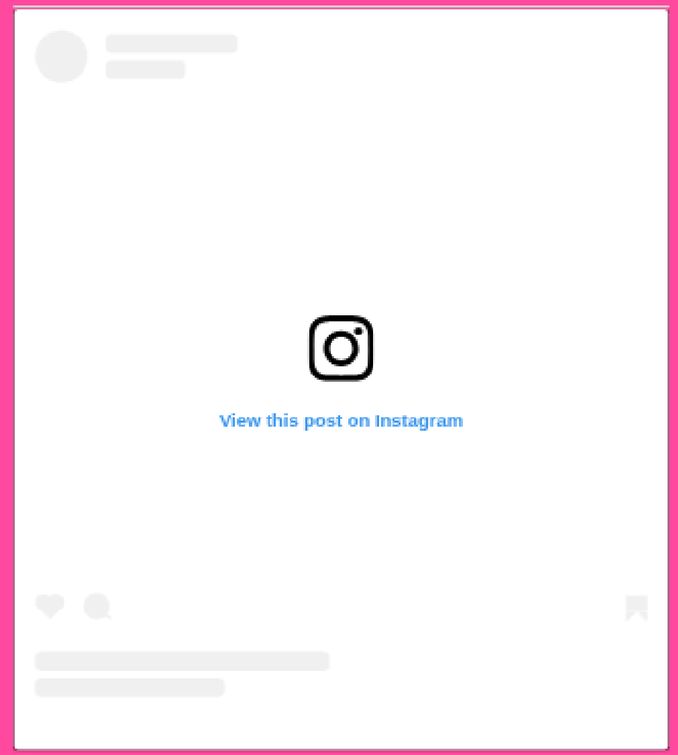


NECESIDAD, PROBLEMA O SITUACIÓN.





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:

3

QUE TENGA TU OPINIÓN.

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

PASO A PASO
PARA CREAR CME:



EXPLICALE 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, DESAFIÓS, NO NEGOCIABLES.
- ✓ ROMPE MITOS.

Gracias por



su atención.