

Pasos a seguir para llevar tu consulta a la red

(Checklist para coaches, consultores, terapeutas)

Vivian Watson

Sobre mí



Me llamo Vivian Watson y mi misión es ayudar a agentes de transformación a llevar su mensaje a la red, para conquistar a un público más amplio y alcanzar una mayor libertad.

Comencé en el mundo de los blogs en 2005. A partir de allí he ido aumentando mis conocimientos sobre marketing online y ahora quiero compartirlos contigo 😊

Te invito a visitar [mi blog](#) y a conectar conmigo en las redes sociales (tienes los enlaces aquí abajo). No olvides presentarte, me encantará saludarte personalmente.

Si quieres conocerme un poco más, te invito a visitar [este enlace](#). ¡Gracias y seguimos en contacto!

[Facebook](#) | [Twitter](#) | [Linkedin](#) | [Google](#) + | [Youtube](#) | [Pinterest](#) | [Instagram](#)

© 2015 Vivian Watson

Puedes compartir esta guía, siempre y cuando lo hagas en su totalidad. Queda prohibida su reproducción total o parcial.

Nota preliminar

Llevar a la red tu consulta de coaching, tu terapia o negocio de consultoría o formación tiene muchas ventajas. Por ejemplo:

- Podrás llevar tu mensaje a un gran número de personas
- Te posicionarás como experto
- Conseguirás una mayor visibilidad
- Aumentarás tu número de clientes
- Podrás trabajar menos horas, desde donde quieras
- Aumentarás tus ingresos

Pero ¿por dónde empezar? ¿Es necesario crear primero un blog? ¿Cuánto tiempo necesito para ver resultados?

A continuación te muestro los pasos que recomiendo tomar para saltar a la red. Toma en cuenta que el orden es importante, sin embargo no se trata de pasos que vas dejando atrás para nunca volver a ellos. Algunos de estos pasos los mantenemos en el tiempo (por ejemplo, la creación de un calendario editorial), otros los revisamos de manera ocasional para asegurarnos de mantener (y hacer crecer) nuestra posición en el mercado.

Paso 1: Los cimientos

Si bien este es el primer paso que debemos completar a la hora de sentar las bases para nuestro negocio, eso no significa que una vez que nuestro emprendimiento esté en marcha no podamos volver atrás y repasar estos puntos. Al contrario: es conveniente volver a revisar los cimientos si no estás alcanzando los resultados que deseas, independientemente del nivel en el que te encuentres.

- ☐ Trabaja en tu mentalidad (cambia tu forma de pensar)
- ☐ Elige un nicho de mercado rentable
- ☐ Crea tu marca personal

Paso 2: El Escaparate

Una vez que hemos decidido a quién nos vamos a dirigir y qué les vamos a ofrecer (en forma de productos o servicios), llega la hora

de crear nuestro escaparate, que se compone de las plataformas que vamos a usar para interactuar con nuestro público objetivo: blog, redes sociales, y el más importante de todos: el boletín o newsletter. El escaparate tiene que ser coherente con nuestra marca.

- ☐ Elige un nombre de dominio adecuado para tu marca
- ☐ Crea tu boletín
- ☐ Crea tu blog
- ☐ Abre perfiles en las redes sociales con tu nombre propio o el de tu marca

Paso 3: El posicionamiento

En este paso nos damos a conocer como los expertos que somos en nuestra materia, y una de las claves fundamentales para hacerlo es compartiendo contenidos (texto, vídeos, imágenes, audio) fundamentalmente propios, pero también de terceros. De esta manera nos posicionamos como figuras de referencia en nuestro sector.

- ☐ Crea una estrategia de contenidos
- ☐ Crea un calendario editorial para tu blog y las redes sociales, y síguelo
- ☐ Participa en conversaciones relevantes en las redes sociales
- ☐ Asiste a eventos, charlas, etc.
- ☐ Busca oportunidades para hablar en público

Paso 4: La estructura

En este paso nos ocupamos de todo lo relacionado con la automatización de procesos, fundamentalmente del proceso de compra, con el fin de liberar nuestro tiempo a la vez que proporcionamos una buena experiencia al usuario.

- ☐ Planifica la creación de programas grupales o productos digitales que solucionen un problema concreto de tu público
- ☐ Instala o contrata las aplicaciones y software que vas a necesitar para ofrecer tus productos o servicios:
 - Aplicación para la reserva de citas (TimeTrade, Bookeo)
 - Software de carrito de la compra y protección de contenido (Amember, Ejunkie, OptimizePress)

- Aplicación para teleconferencias o charlas online (GotoWebinar, ClickMeeting)
- Cualquier otra herramienta que necesites para tu negocio en concreto

Paso 5: La estrategia

Podemos tener productos y servicios excelentes, pero sin una buena estrategia de marketing, nuestros clientes potenciales no van a enterarse de ello. En este paso diseñamos las estrategias adecuadas para nuestro mercado y nuestra marca. No todas las estrategias van a funcionar, aunque a otros emprendedores les haya ido de maravilla con ellas. Tenemos que probar hasta encontrar lo que nos funciona a nosotros.

- ☐ Planifica tus distintas estrategias de marketing (webinars gratuitos, email marketing, publicidad pagada, etc.)
- ☐ Planifica paso a paso el lanzamiento o relanzamiento de tus productos o servicios

Paso 6: La solidez

Una vez que hemos conseguido posicionarnos y darnos a conocer, y cuando ya están llegando las ventas y estamos alcanzando los objetivos que nos propusimos, llega el momento de afianzar nuestro negocio estableciendo metas más altas y revisando aquello que nos ha funcionado y lo que no. Es fundamental que volvamos a este punto de manera periódica.

- ☐ Repasa tu nicho: ¿hay cambios que introducir?
- ☐ Repasa tu marca: ¿es realmente coherente? ¿Hay cosas por pulir, o cambiar del todo?
- ☐ Evalúa las acciones que te han traído resultados y las que no. ¿Qué puedes mejorar? Traza una estrategia para implementar esas mejoras y repetir lo que sí funciona.
- ☐ Crea un calendario de marketing a 6 meses o un año, con todas las promociones que vas a hacer durante ese tiempo.

¡Te deseo mucho éxito! ☺

¿Te ayudo?

¿Te gustaría contar con mi ayuda personal en la implementación de estos pasos?

Te invito a solicitar una **sesión de descubrimiento gratuita**.

Hablaremos vía Skype sobre tu caso particular y veremos cuál es el siguiente paso más adecuado para ti.

[Solicita tu sesión aquí >>](#)

¡Me encantará conversar contigo!