

ANALIZA TUS RRSS

SI/NO

01

¿Tienes claro cuál es tu público objetivo?

(Todo el mundo que quiera entrenar no es un público objetivo).

--	--

02

¿Explicas en la descripción de tu perfil a quién ayudas y qué beneficios se obtienen al trabajar contigo?

--	--

03

¿Saben los potenciales clientes cómo contactar contigo?

--	--

04

Si una persona llegara a tu cuenta, ¿sería capaz de reconocer si ese contenido es para ella en menos de 10 segundos?

--	--

05

¿Tienes claro cuál es el tipo de contenido que más le gusta a tu audiencia?

--	--

06

¿Mides de manera mensual tu rendimiento en las redes sociales? (Engagement, guardados, comentarios, crecimiento, etc).

--	--

07

¿Utilizas el poder del vídeo para conectar con las personas y generar confianza?

--	--

SI/NO

08

¿Tu contenido aporta valor a tu audiencia?

(Piensa en si lo que compartes interesa, educa, entretiene o divierte a tu público).

--	--

09

Además de publicar contenido de valor, ¿realizas llamadas a la acción de manera recurrente?

--	--

10

Si tú fueses tu cliente ideal, ¿crees que el contenido que aportas en tu cuenta le ayudaría realmente a conseguir sus objetivos?

--	--

PUNTUACIÓN

Recuerda: solo suman las respuestas afirmativas.

0-3: Debes pararte a crear la estrategia de tus redes sociales desde 0.

Hay muchas cosas que mejorar, si quieres atraer clientes en este canal de comunicación. Atención al Boot Camp, que te daremos algunos trucos.

4-7: **No está mal**, aunque aún tienes margen de mejora.

8-10: **Genial**, tus redes sociales están bien gestionadas. Ahora es momento de pensar qué puedes optimizar para conseguir educar mejor a tus clientes, crecer más rápido y obtener así más ingresos.