

**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.