

Definir nicho, avatar y mensaje terapéutico

Idea principal

Una comunicación clara nace de delimitar a quién se acompaña, comprender su situación vital y formular mensajes distintos para necesidades, miedos y momentos de cambio concretos.

Recorrido de la clase

00:00:00 · Elegir un nicho específico

Tenemos que tener claro, vamos a ver cómo se construye este producto digital. No quiero aturullarlos porque ya yo tengo y me tienen que frenar siempre. Yo tengo la desventaja de siempre aturullar a las personas con demasiado contenido. Entonces hago un...

00:07:37 · Describir a la persona real

¿Y cuál es el perfil con mayor probabilidad de pagar tus servicios? Vamos a ver. Quiero escucharlas a todos los que estén aquí. Vale. Quiero escucharlas a todos los que estén aquí. ¿Vale? Cuéntenme. Recuerden a todos, les recuerdo, gente, Telegram,...

00:15:15 · Distinguir contextos de vida

de repente yo le diga a la mujer que está en su casa, oye, hago un video donde hablo, oye, mira, estás aburrida en tu casa, tienes todo lo que necesitas, vives cómodamente, te está bien, pero hay una sensación de vacío en ti que no encuentras llenar con...

00:22:53 · Nombrar problemas visibles

tengan problemas de pareja, de relaciones personales, que sientan vacío existencial, que se sientan estancadas, que busquen el reconocimiento externo. Genial, pues eso está muy bien, ¿ves? Fíjense que así nos enfocamos muy sencillo porque vamos a suponer si...

00:30:31 · Explorar miedos profundos

Bueno, en general las personas que me van a ver piden estar más tranquilos, encontrar parejas en su vida o poder cambiarse a un trabajo mejor que el que están. genial, mira pues eso está muy bien quiere cambiarse un trabajo o mejor donde está, genial, te...

00:38:09 · Reconocer deseos de cambio

Sí, yo puedo como identificar ahorita como una característica de que la mayoría vienen como para encontrar un recurso de cómo poder relacionarse mejor con cualquier dinámica, o sea, como poder tener esa herramienta de poder, como la seguridad, como la...

00:45:47 · Ajustar el mensaje

el miedo a que en cualquier momento el miedo a que en cualquier momento se detone la ansiedad y te quedes paralizado o que te mueras, el miedo a morirte el miedo a quedarte paralizado el miedo a no poder respirar el miedo a que te va a dar un infarto bueno,...

00:53:25 · Vincular oferta y proceso

que siempre en ese proceso siempre las personas pasan por la crisis de sanación entonces eso es cuando tú vendes un servicio completo ese servicio completo es para esa solución completa, por lo

tanto la persona no te abandona a mitad, porque tú estás...