

CONSULTOR PERSONAL
DE HIPNOSIS
INTEGRATIVA
PROFESIONAL
ESPECIALIZADO

**Clase 3 - Influencia
Hipnótica Para Redes
Sociales**

**(con tus comerciales digitales y
contenido de alto valor)**

CONTENIDO ESPECÍFICO de los Sistemas de este Modelo de Trabajo

- Sistema 1: Para Hacer Tus Sesiones Con Confianza (estrategias de hipnosis)
- Sistema 2: Para Crear tus Programas De Alto Valor Con Resultados (estrategias de planes especializados)
- Sistema 3: Para Ser Un Profesional Demandado Que Ofrece Valor y Cobrar Precios De Alto Valor (estrategias de marketing y ventas)



PASOS DE ESTE MODELO DE TRABAJO PROFESIONAL (no es un hobby, es una profesión con alma de alta responsabilidad)

- 1. Aprendes a ayudar, guiar y acompañar a las personas con hipnoterapia integrativa. (sistema 1)**
- 2. Decides tu especialidad (el problema y a quien va dirigido) e investigas el mercado para saber lo máximo sobre el problema y tu avatar (sistema 2)**
- 3. Creas tu programa de alto valor bien definido (sistema 2)**
- 4. Preparas tus comerciales profesionales (maquillas tus redes digitales) (canva.com o fiverr.com) (sistema 3)**
- 5. Creas contenido específico con lo que has aprendido en el punto 2 (sistema 3)**
- 6. Empiezas a atraer audiencia interesada con nuestra fórmula de influencia orgánica (sistema 3)**
- 7. Consigues agendar llamadas con personas interesadas y cierras la venta de tu servicio (appointment setter ó closer de ventas) (sistema 3)**

Ya has definido (o estás en ello)
tu especialización (persona
que tiene un
problema/PRESENTE y quiere
conseguir una situación
deseada/FUTURO)

Ya has definido tu vehículo (TU
PROGRAMA ESPECIALIZADO
DE ALTO VALOR BIEN
DEFINIDO)



Hoy comenzamos CONTENIDO de Sistema 3

Para Ser Un Profesional Demandado Que Ofrece Valor y Cobrar Precios De Alto Valor (estrategias de marketing y ventas):

- Preparas tus comerciales profesionales (maquillas tus redes digitales) (canva.com o fiverr.com) (sistema 3)
- Creas contenido específico con lo que has aprendido en el punto 2 (sistema 3)
- Empiezas a atraer audiencia interesada con nuestra fórmula de influencia orgánica (sistema 3)
- Consigues agendar llamadas con personas interesadas y cierras la venta de tu servicio (appointment setter ó closer de ventas) (sistema 3)



Crea Influencia Hipnótica En
Las Redes Sociales (con tus
comerciales digitales y
contenido de alto valor)

RECUERDA ESTA IDEA GENERAL:

Tu objetivo inicial y constante: **Construir una audiencia** interesada en tu contenido de alto valor relacionado con el problema que ayudas a resolver

Tu objetivo final: Conseguir que tu audiencia te considere la mejor opción para ayudarles a resolver su problema, y decidan **reservar una llamada de consulta estratégica** contigo para que te contraten.

ENTRE OBJETIVO INICIAL Y FINAL

Creas contenido de valor para tu cliente ideal

Contenido de valor es aquél que da respuestas a las preguntas que tiene, de forma gratuita. (videos, entrevistas, podcasts, posts, blogs, demostraciones, directos, frases, estadísticas, estudios, casos reales...)

EMPEZAMOS:

Preparación De Tus Comerciales (Tus Redes Sociales)

Tu mensaje será coherente y homogéneo en todas tus redes sociales (Instagram, Youtube Y Facebook)

Utilizas las siguientes herramientas para decorar tus redes sociales (Canva.com, fiverr.com, o contratar a alguien)



Vamos a hacerlo

Tu mensaje será coherente y homogéneo en todas tus redes sociales (Instagram, Youtube Y Facebook)

Utilizas las siguientes herramientas para decorar tus redes sociales (Canva.com, fiverr.com, o contratar a alguien)



Hablar con la persona interesada ofreciendo sesión estratégica de consulta

Utilizas calendly para reservas de horarios y formulario

Aprendes a "cerrar" la venta en la sesión estratégica (ayudar sin presionar)



Vamos a hacerlo

Utilizas calendly para reservas de horarios y formulario

Aprendes a "cerrar" la venta en la sesión estratégica (ayudar sin presionar)



Creas contenido de alto valor (principalmente videos)

Se deriva de tu investigación sobre los síntomas, los dolores, frustraciones, anhelos, deseos que tiene tu cliente ideal (avatar)

Respondes a sus preguntas, creas conexión, autoridad. Educas a la persona (niveles de consciencia del comprador)

Videos largos, cortos, medios: Editor de ordenador, Youtube directos, Facebook directos, Descript.com, Aplicaciones móviles (capcut, captions)



Estructura de video educacional

Introducción: De que va el video y
para quien es

Fórmula PAS (Problema, Agitación,
Solución)

LLamada a la Acción: Lo que quieres
que haga la persona que ve el video



Títulos de videos que atraen más "clicks"

"Uno de los mayores problemas que tienes las personas que están intentando (resolver el problema) por sí mismos"

"Si quieres.....esto es lo primero que deberías empezar a hacer hoy mismo"

"Aquí tienes el mayor secreto que tienes que conocer para....."

"No te ha pasado que odias cuando....."

"El error más grande cuando quieres...."



Vamos a hacerlo

Se deriva de tu investigación sobre los síntomas, los dolores, frustraciones, anhelos, deseos que tiene tu cliente ideal (avatar)

Respondes a sus preguntas, creas conexión, autoridad. Educas a la persona (niveles de consciencia del comprador)

Videos largos, cortos, medios: Editor de ordenador, Youtube directos, Facebook directos, Descript.com, Aplicaciones móviles (capcut, captions)



SÍNTOMAS DE HAMBRE CONSTANTE

(Tu contenido de alto valor de redes sociales debería de hablar de todo esto = EDUCACIÓN)

- **Altos niveles de estrés:** El estrés crónico puede afectar los niveles de hormonas como el cortisol, lo que puede aumentar el apetito y la necesidad de comer constantemente.
- **Falta de sueño:** La falta de sueño adecuado puede afectar los niveles de hormonas relacionadas con el apetito, como la grelina y la leptina, lo que puede provocar un aumento del hambre.
- **Emociones y aburrimiento:** Las emociones intensas como el aburrimiento, la tristeza o la ansiedad pueden desencadenar la necesidad de comer como una forma de buscar consuelo o distracción.
- **Desequilibrios nutricionales:** Una alimentación desequilibrada, pobre en nutrientes esenciales como proteínas, grasas saludables y fibra, puede no satisfacer adecuadamente las necesidades del cuerpo, lo que puede llevar a un aumento del apetito.
- **Desequilibrios hormonales:** Los desequilibrios hormonales, como el hipotiroidismo o el síndrome de ovario poliquístico (SOP), pueden causar un aumento del apetito.
- **Fatiga y falta de energía:** El hambre constante puede llevar a una sensación general de fatiga y falta de energía.
- **Cambios en el estado de ánimo:** El hambre constante puede llevar a cambios en el estado de ánimo, como irritabilidad, dificultad para concentrarse o sentirse ansioso.

SÍNTOMAS DEL SÍNDROME DEL IMPOSTOR

(Tu contenido de alto valor de redes sociales debería de hablar de todo esto = EDUCACIÓN)

- **Dudar de uno mismo y de sus propias habilidades**
- **Atribuir tu éxito a factores externos, como la suerte.**
- **Tener miedo de no ser lo suficientemente bueno**
- **Sabotear tu propio éxito inconscientemente**
- **Ser perfeccionista**
- **Ponerte una vara tan alta que es imposible de alcanzar**
- **Sentir un miedo intenso al fracaso**
- **Disminución de la confianza en uno mismo**

Evita el perfeccionismo al hacer videos, porque es posible que los primeros videos sirvan para empezar la rueda a moverse.

Podrás reutilizar los videos múltiples veces



EVITA ESTE ERROR: La mayoría de las personas que quieren resolver un problema, quiere que le ayudes a resolverlo, la forma en que lo haces, NO es lo más importante, pero.....

¿Es consciente de que tiene un problema?

Niveles de conciencia de la persona que tiene un problema:

1- Inconsciente (no preparada) (60-65%)

2- Conoce el problema

3- Busca solución (30-35%)

4- Conoce soluciones

5- Consciente de tu solución (3-5%)

(preparada para contactar y contratar)

Resumen hoy

Crea tus banner con tu mensaje coherente en todas tus redes sociales (Facebook personal, Instagram y Youtube)

Crea tu calendario personalizado con las horas disponibles para que la persona interesada reserva una llamada estratégica contigo (mirar bono de "ventas para hipnoterapeutas de Fernando Luque)

Crea piezas de contenido educativo (o entretenimiento) para subir a todas tus redes sociales. Empieza por youtube



¿Cómo conseguimos que las personas interesadas vean nuestro contenido?

Crecimiento orgánico (fórmula de atracción de audiencia)

vs.

Crecimiento pagado (anuncios)



Posteriormente:
Repetir proceso
anterior
constantemente y
empezar a atraer
audiencia interesada
con la fórmula orgánica
de la próxima clase



RESUMEN DE PASOS DE ESTE MODELO DE TRABAJO (estamos en el paso 4)

1. Aprendes a ayudar, guiar y acompañar a las personas con hipnoterapia integrativa. (sistema 1)
2. Decides tu especialidad (el problema y a quien va dirigido) e investigas el mercado para saber lo máximo sobre el problema y tu avatar (sistema 2)
3. Creas tu programa de alto valor bien definido (sistema 2)
4. Preparas tus comerciales profesionales (maquillas tus redes digitales) (canva.com o fiverr.com) (sistema 3)
5. Creas contenido específico con lo que has aprendido en el punto 2 (sistema 3)
6. Empiezas a atraer audiencia interesada con nuestra fórmula de influencia orgánica (sistema 3)
7. Consigues agendar llamadas con personas interesadas y cierras la venta de tu servicio (appointment setter ó closer de ventas) (sistema 3)

Trabajo para la semana 3 (Especialización de solución)

1. Crea tus banners posters para tus redes sociales principales con tu mensaje para quien te diriges "Ayudo a...." (Youtube, Instagram, Facebook)
2. Prepara tu calendario con el formulario de filtrado y tus horas disponibles para "reservar llamada"
3. Crea al menos 5 piezas de contenido en video que dan respuesta a las posibles preguntas que se hace tu cliente ideal sobre su problema (súbelas a tus redes sociales). Puedes hacer desde videos de 1, 5, 10 minutos para empezar. O puedes hacer un video largo y trocearlo para reutilizar.

Extras Trabajo semana 3

1. Bono Extra: Viernes 9 de Junio a las 15h de Madrid (en directo) (se enviará enlace por email y quedará grabada).
2. Mírate el bono "Ventas Para Hipnoterapeutas de Fernando Luque" para hacer tus sesiones estratégicas de consulta.
3. Sube un video al grupo de Facebook con alguna de las piezas de contenido que has creado para tu cliente ideal.