

CONSULTOR PERSONAL
DE HIPNOSIS
INTEGRATIVA
PROFESIONAL
ESPECIALIZADO

**Clase 6 - Activación y Testeo de Tu
Programa de Alto Valor
(Implementación De Sistema de
Trabajo)**

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)

Activación y Testeo de Tu Programa de Alto Valor (Implementación De Sistema de Trabajo)

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...)

CONSIGUE TUS PRIMERAS LLAMADAS ESTRATÉGICAS

Sube Testimonios

Haz Directos (Facebook ,Instagram,
Youtube)

Envia mensajes directos por privado

Escribe posts (aprovecha los videos)

Haz preguntas a Tu Audiencia

Crea videos cortos, medios, largos y
reutilizar (OMNIPRESENCIA)

Anunciar que estás ofreciendo "5
llamadas gratuitas para personas
que tienen (problema) para
conseguir (solución). "escribe "yo" en
comentarios y te envio privado"



Tu trabajo cada día es este (paciencia y persistencia)

1-CREAR CONTENIDO QUE DA RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS DE TU CLIENTE IDEAL Siempre aporta, ofrece, educa, ayuda sobre tu especialidad en tus redes sociales principalmente (y algunos grupos de ayuda de Facebook)

2- CONSTRUYE TU AUDIENCIA (DE FORMA ORGÁNICA, ATRAYENDO Y BUSCANDO PERSONAS INTERESADAS EN TU TEMÁTICA)

Crece tu audiencia:

Facebook: Enviar invitación en grupos y empezar a enviar invitaciones de amistad

Instagram: Empezar a seguir personas que pueden ser cliente ideal

Youtube: Sube contenido con tu enlace a calendly para reservar llamada estratégica

(Tik-Tok?)

3-CONTACTA POR PRIVADO A PERSONAS QUE INTERACTUAN CONTIGO Y ESTÁN EN TUS REDES SOCIALES. Te siguen, te dan like, comentan, te pregunta, te contactan por privado

(Enviar mensajes directos que te tengan en cuenta como posible solución a su problema)

4- APRENDE Y MEJORA CADA DÍA: Breves conversaciones escritas por privado. Pregunta y descubre información de la persona. (brevemente)

5-OFRECE UNA SESIÓN ESTRATÉGICA DE CONSULTA GRATUÍTA PARA MOSTRARLES COMO PUEDES AYUDA: para conocer su caso más profundamente

6- CIERRA TU SERVICIO DE AYUDA DE ALTO VALOR. Cierre de cliente durante llamada estrategica de consulta (cobrar, enviar email de confirmación (contrato?))

ACTIVACIÓN Y TESTEO (IMPLEMENTACIÓN): Ya tienes todo el sistema de trabajo, ahora tienes que activarlo y automatizarlo

5 pasos:

- 1- Activar sistema de trabajo paso a paso (según lo indicado)
- 2- Analizar resultados (no es perfecto)
- 3- Realizar ajustes (mejorarlo según resultados/feedback)
- 4- Reactivar sistema (reactivamos con las mejoras)
- 5- Repetir proceso



¿y a partir de ahora?

- Estructurar cada día las tareas a realizar cada día en tu negocio digital de ayuda con hipnosis e hipnoterapia
- El éxito se basa en construir una audiencia de forma paciente mediante la generación de contenido de valor
- Ponte objetivos a corto plazo (trabajar con 5 personas 1 a 1)
- Tu servicio es muy escalable (de 1 a grupo, productos digitales, formación...)
- Mejora tus métodos para convertirte en referente en tu area de especialización y dedica más tiempo a la generación de contenido que a trabajar con clientes 1 a 1. Clientes comprometidos de alto valor.
- Empieza tú a hacer todo, y posteriormente decide qué areas puedes empezar a externalizar (diseño, edición video, contabilidad, ventas, construir audiencia, redes sociales, asistente personal, web, márketing, anuncios...)
- Eres una marca personal. Tú eres tu negocio.

**Complementos A Tu Servicio
De Alto Valor
(Servicio Mínimo Viable SMV)**

- **Encuestas-Entrevistas-Llamada Estratégica -Llamada Cualificación**
- **Dossier De Servicio**
- **Propuesta Por Email Después De Llamada Estratégica**
- **Contrato**
- **Otras redes sociales (Linkedin)**
- **Fiscalidad, Autónomos, Seguro Responsabilidad**
- **Soporte, Club Desarrollo**
- **Testimonios**
- **Supervisión de sesiones y sesiones individuales**
- **Certificado Digital**
- **Escalabilidad (crecimiento de negocio con "lead magnet y email marketing")**

Encuestas/Entrevistas

vs.

LLamada Estratégica /LLamada Cualificación

1.Encuestas:

a.Encuestas escritas de investigación de mercado (5 minutos):

b.Encuesta/Entrevistas telefónicas de investigación de mercado (entre 15-30 minutos)

2.Llamadas estratégicas de clarificación (sesión de venta. Entre 45-60 minutos)

3.Llamadas de Cualificación (15 minutos)

Dossier De Servicio (avanzado)

Al final de la llamada estratégica, cuando has recogido toda la información necesaria sobre el problema de la persona, puedes hacer una transición para mostrar a través de un dossier de servicio, una estimación de lo que puede esperar de tu servicio. “Ahora que entiendo que tu problema es (x), y que te gustaría conseguir (y) para (beneficios), ¿te gustaría que te mostrase cómo lo vamos a hacer”? (este dossier lo muestras al final de la llamada y antes de decir el precio)

En este momento, compartes tu pantalla por zoom, y le vas explicando a la persona en qué va a consistir el trabajo a realizar y por qué tú eres la persona adecuada.

Este dossier es una presentación de tu servicio o programa de ayuda y también debes exponer toda la parte emocional que el cliente se va a ahorrar, trabajando contigo (alejarse del dolor y acercarse al placer de conseguir sus metas)

Propuesta Por Email Después De Llamada Estratégica

Hola (nombre de cliente),

Ha sido un placer hablar contigo y conocer tu caso personalmente. Enhorabuena por haber tomado la decisión de mejorar tu vida.

De acuerdo a nuestra conversación, paso a escribirte los detalles del trabajo que vamos a realizar (descargar propuesta modelo)

Contrato / Acuerdo de Servicio

Principalmente se utiliza con clientes de empresa, aunque también con individuales.

Personalmente, el documento "Propuesta Por Email Después De Llamada Estratégica" es vinculante y acelera el proceso de comienzo del servicio.

También puedes utilizar ambos documentos para mayor profesionalidad y cobertura.

Firma digital de documentos (www.docusign.com/es-es)

Otras redes sociales (BTC vs. BTB)

1. BTC (business to client). Servicio de empresa a cliente final/individual
Facebook, Instagram, Tit Tok, Youtube

1. BTB (business to business). Servicio de empresa a empresa
Linkedin, Youtube

Fiscalidad, Autónomos, Seguro Responsabilidad Civil

Para obtener información precisa y actualizada sobre el epígrafe específico para un hipnoterapeuta en tu localidad, es recomendable consultar con el Ayuntamiento correspondiente o con un asesor fiscal que pueda brindarte orientación personalizada de acuerdo con tu ubicación y circunstancias particulares.

Para las terapias alternativas en España, el alta en Hacienda también se realiza a través del Impuesto de Actividades Económicas (IAE). Al igual que con el hipnoterapeuta, el epígrafe específico puede variar según la Comunidad Autónoma y el Ayuntamiento.

Fiscalidad, Autónomos, Seguro Responsabilidad Civil

ACTIVIDADES PROFESIONALES PARA TERAPEUTAS Y PSICOTERAPEUTAS (España)

NOTA: Realiza tu investigación según tu ciudad.

EPÍGRAFE 777: Especialistas en asuntos de personal y orientación y análisis profesional, que es el más adecuado para psicoterapias, terapias habladas, coaching o asesoría psicológica e incluso para psicología.

EPÍGRAFE 776 Psicólogos, antropólogos, licenciados en ciencias sociales

EPÍGRAFE 839: Masajistas, bromatólogos, dietistas y auxiliares de enfermería.

EPÍGRAFE 841: Naturópatas, acupuntores y otros profesionales para-sanitarios, que puede englobar a muchos tipos de terapeutas y profesionales de la salud natural.

EPÍGRAFE 881: Astrólogos y similares que puede abarcar muchos tipos de terapias habladas y terapias bioenergéticas o con base espiritual.

ACTIVIDADES EMPRESARIALES PARA TERAPEUTAS Y PSICOTERAPEUTAS

EPÍGRAFE 944: Servicios de naturopatía, acupuntura y otros servicios parasanitarios que legaliza las consultas o centros de atención de terapeutas, psicoterapeutas y profesionales de la salud natural que realicen una actividad empresarial.

EPÍGRAFE 9672 Escuelas y servicios de perfeccionamiento del deporte. Adecuado para centros de yoga

Cada terapeuta, psicoterapeuta o profesional de la salud natural debe analizar qué epígrafe le conviene más según la actividad que vaya a ejercer.

Soporte Extra Y Club Desarrollo

- Vamos a ofrecerte un soporte semanas extra de 3 meses, para dudas, consultas, prácticas, seguimiento (hipnosis y márketing)
- Si quieres profundizar más en esta profesión, comprometerte con esta profesión más, y tener ese apoyo más personalizado, puedes aprovechar las ventajas del Club de Desarrollo de Hipnosis e Hipnoterapia Profesional

Supervisión de sesiones y sesiones individuales

Recibirás un email para reservar una sesión individual con Iván (revisión de proyecto, trabajo personal, mentoría)

Aquellas personas que han subido el trabajo de cada semana (o la mayoría de ellos) se contactará para realizar una entrevista personal de promoción por youtube. (Es necesario tener tu servicio de alto valor terminado y funcionando)

Entre todos los servicios de alto valor que han subido los videos semanales de la formación, elegiremos a 1 para poder promocionarlos entre nuestra lista de contactos con más de 10.000 seguidores. (basado en resultados conseguido)

Me ayudaría mucho tu testimonio con tu experiencia

Si consideras que esta formación te está siendo de ayuda y que puede ayudar a otras muchas personas, te agradecería que me pudieses mandar un testimonio en video respondiendo a las siguientes preguntas.

Las personas que envíen su video testimonio en un plazo máximo de 10 días desde esta clase, recibirán acceso a un bono extra: "Curso hipnoterapia avanzada + 12 horas de formación digital especializada"

Envía tu video testimonio por www.wetransfer.com o google drive o whatsapp a ayuda@hipnosisefectiva.com

Preguntas Video – Testimonio

1- Preséntate y di quién eres, ¿qué haces y cuál es tu especialidad?

2- ¿Por qué has realizado esta formación?

3- ¿Cómo ha sido el antes y el después de realizar esta formación (qué ha cambiado para ti en tu forma de pensar, sentir, trabajar, actuar, comunicarte, personal, profesional...)?

4- ¿Cuál ha sido el mayor cambio para ti a nivel personal y profesional?

5- ¿Cómo ha sido el soporte que has tenido durante la formación?

6- ¿Qué le dirías a las personas que se lo está pensando?

CERTIFICADO DIGITAL (Coaching & Hypnosis Centre)

Todos los que habéis realizado esta formación, recibiréis un certificado digital:

- Hipnoterapeuta Integrativo (Hipnosis)
- Consultor Personal de Hipnosis Integrativa Profesional (Doble Titulación)

NOTA: Las condiciones para recibir este certificado puede cambiar después de esta edición, y dependerá de los requerimientos del momento (examen, supervisión, realizar trabajo, proyecto....)

Escalabilidad (crecimiento de negocio con lead magnet y email marketing)

Una vez que has realizado trabajo uno a uno, puedes empezar a utilizar herramientas de crecimiento y escalabilidad con webinars y email Marketing.

El objetivo principal es ofrecer un lead magnet (pdf, webinar, videos) por medio de una página de registro sencilla, donde la persona escribe su nombre y email. De esta forma se puede realizar seguimiento y utilizar estrategias de fidelización a través del email.

PASOS:

- 1 – Crea una guía en PDF que ayuda a mejorar, entender o resolver uno de los mayores problemas que tiene tu cliente ideal. (entre 2-10 páginas)
- 2– Súbe el documento en tu google drive para que lo puedan descargar
- 3– Crear una página de registro sencilla donde la persona pueda escribir su nombre y dirección para descargarse el pdf (leadpages)
- 4– Abre una cuenta de email marketing para enviar por email el pdf y empezar a desarrollar una relación con la persona que se ha suscrito a tu lista (getresponse, active campaign)
- 5– Envía emails con contenido de alto valor (2-3) y finalmente haz una oferta con tu servicio (servicio uno a uno, curso, webinar, producto digital, membresía....)

NOTA: Esta estrategia requiere una inversión mínima de inicio, aunque existe una curva de aprendizaje mayor que ofrecer directamente el servicio uno a uno a través de tu calendario. Es sencill de aprender y es el siguiente paso natural después de ofrecer tu servicio de alto valor uno a uno.

Pasos a dar a partir de ahora

1. Ya tienes todo el sistema de trabajo, ahora tienes que empezar a seguirlo paso a paso
2. Tienes 3 meses de acompañamiento semanal
3. Si deseas comprometerte aún más y seguir profundizando en tu conocimiento de hipnosis integrativa, únete al Club de Desarrollo De Hipnosis E Hipnoterapia Profesional. (ventajas para miembros) (opcional)

Trabajo para la semana 6 (Activación, Testeo, Implementación)

1. Si consideras que te está ayudando esta formación, Envía tu video testimonio por www.wetransfer.com o google drive o whatsapp a ayuda@hipnosisefectiva.com
2. Bono Extra: Desarrollo Y Revisión de Tu Proyecto Final de Hipnoterapia (Viernes 30 Junio 15h España).
3. Envía una descripción de tu programa de alto valor (Servicio Mínimo Viable) a ayuda@hipnosisefectiva.com para que podamos ayudarte a mejorarlo y darte feedback.



FINALMENTE, ENHORABUENA POR HABER LLEGADO HASTA AQUÍ
Aquí tienes tu guía paso a paso para crear y desarrollar tu consulta digital como consultor personal de hipnosis. Te seguiremos apoyando y dando soporte. Esto no termina aquí, sino que acaba de empezar y en tu mano está poner todo en funcionamiento para ir avanzando (piensa en tu "para qué" y ten paciencia, Roma no se construyó en un día. Con persistencia, paciencia, ilusión y compromiso, te convertirás en un@ referente en tu area de especialización)