

# Miniguía para Anunciarte Mejor

15 preguntas Rápidas para crear un Marketing ridículamente Eficaz.  
Respóndelas para cambiar el chip paso a paso...

## ¡Hola masajista!



## ¿Cómo presentas tus anuncios de masaje?

---

4 preguntas para que pienses en el tema de otra manera... ¡Responde sin dudar!

### 1. 1. ¿Estás contando una buena historia?

Tiene mucho que ver con la marca personal y lo que quieres cultivar (si es que lo quieres, claro).

.....

.....

.....

.....

.....

**2. 2. ¿Tienes un gran propósito?**

Es tu visión. Deberías concretar. Piensa hacia dónde va el mundo. Imagina ese futuro por el que trabajas.. Tu gran misión.. ¿Cuál es tu misión en esta vida? ¿Para qué has venido? ¿Qué te gustaría vivir aquí y ahora?

.....

.....

.....

.....

.....

**3. 3. ¿Puedes mejorar la experiencia de tu cliente haciéndole sentir algo especial o diferente?**

Ya no hablamos de bonos descuento ni cheques de regalo por masaje.. La pregunta va sobre impactar de verdad a tus clientes de masaje. ¿Qué les haces sentir? ¿Cómo podrías mejorar ?

.....

.....

.....

.....

.....

**4. 4. ¿Podrías aportar algo de valor antes de vender?**

En forma de regalos, servicios o cualquier información que sea útil para tus clientes potenciales..

.....

.....

.....

.....

.....

**¿Cómo y dónde diriges tus anuncios?**

---

¿Tienes claro dónde tienes que poner o repartir tu publicidad?

**5. 5. ¿Eres el primero que ofrece el servicio en ese sitio?**

No te asustes, porque la competencia es buena... Si no es así, mejor. ¿Alguien más ofrece lo mismo cerca?

.....

.....

.....

.....

.....

**6. 6. ¿Te estás dirigiendo a un grupo pequeño de gente concreta?**

¿Tienes claro a quién apuntas con tu publicidad? Una pista: cuanto más reducido sea el grupo, mejor.

.....

.....

.....

.....

.....

**7. 7. ¿Cómo vas a medir resultados antes y después de actuar?**

Tienes que medir algo importante para ti. Citas que te piden, dinero que ganas, llamadas recibidas, número de masajes..

.....

.....

.....

.....

.....

**8. 8. ¿Has encontrado algún superfan de tu trabajo?**

Tal vez lo podrías aprovechar para darle una buena comisión por cada cliente nuevo que te envíe.. o pedirle un testimonio en vídeo, audio o por escrito..

.....

.....

.....

.....

.....

## **¿Cómo optimizas o mejoras tu mensaje?**

¿Te anuncias como siempre o intentas refinar los anuncios que pones y el mensaje que transmites?

**9. 9. ¿Tus anuncios llaman la atención de la gente?**

Pregúntale a alguien conocido qué opina de tus anuncios. Haz lo mismo con algunos desconocidos. ¿Llamas la atención?

.....

.....

.....

.....

.....

**10. 10. ¿Has puesto el mensaje que más importa al principio?**

¿Qué ofreces? ¿Qué buscan tus clientes? ¿Qué es lo más importante para ti? ¿Y para ellos?

.....

.....

.....

.....

.....

**11. 11. ¿Puedes anunciarlo más corto todavía?**

Cuanto más simple sea tu mensaje, mejor para retenerlo en mente... ¿Lo puedes acortar más todavía?

.....

.....

.....

.....

.....

**12. 12. ¿Lo podrías hacer más simple para que lo entiendan totalmente?**

¿Seguro que todo el mundo sabe usar las mismas palabras que estás poniendo? ¿Lo puedes simplificar más?

.....

.....

.....

.....

.....

**13. 13. ¿Estás mostrando algo que sea creíble?**

Si tu anuncio suena a anuncio de la tele, olvídalo. Tienes que parecer tan real como eres. La gente no es tonta..

.....

.....

.....

.....

.....

**14. 14. ¿Ofreces algo escaso?**

Es una regla de oro del marketing. Limita tus ofertas en el tiempo y en el espacio. ¿Lo haces?

.....

.....

.....

.....

.....

**15. 15. ¿Podrías cambiar algunas palabras o imágenes?**

Si experimentas con otras palabras o imágenes verás con qué opciones mejoran tus resultados.

.....

.....

.....

.....

.....

**¡Bien hecho, valiente!**

---

Dale a ENVIAR de manera anónima o dime tu correo y te apunto a la escuela de marketing masajista.

**16. ¿Quieres seguir mejorando?**

Dime tu correo (opcional)

.....