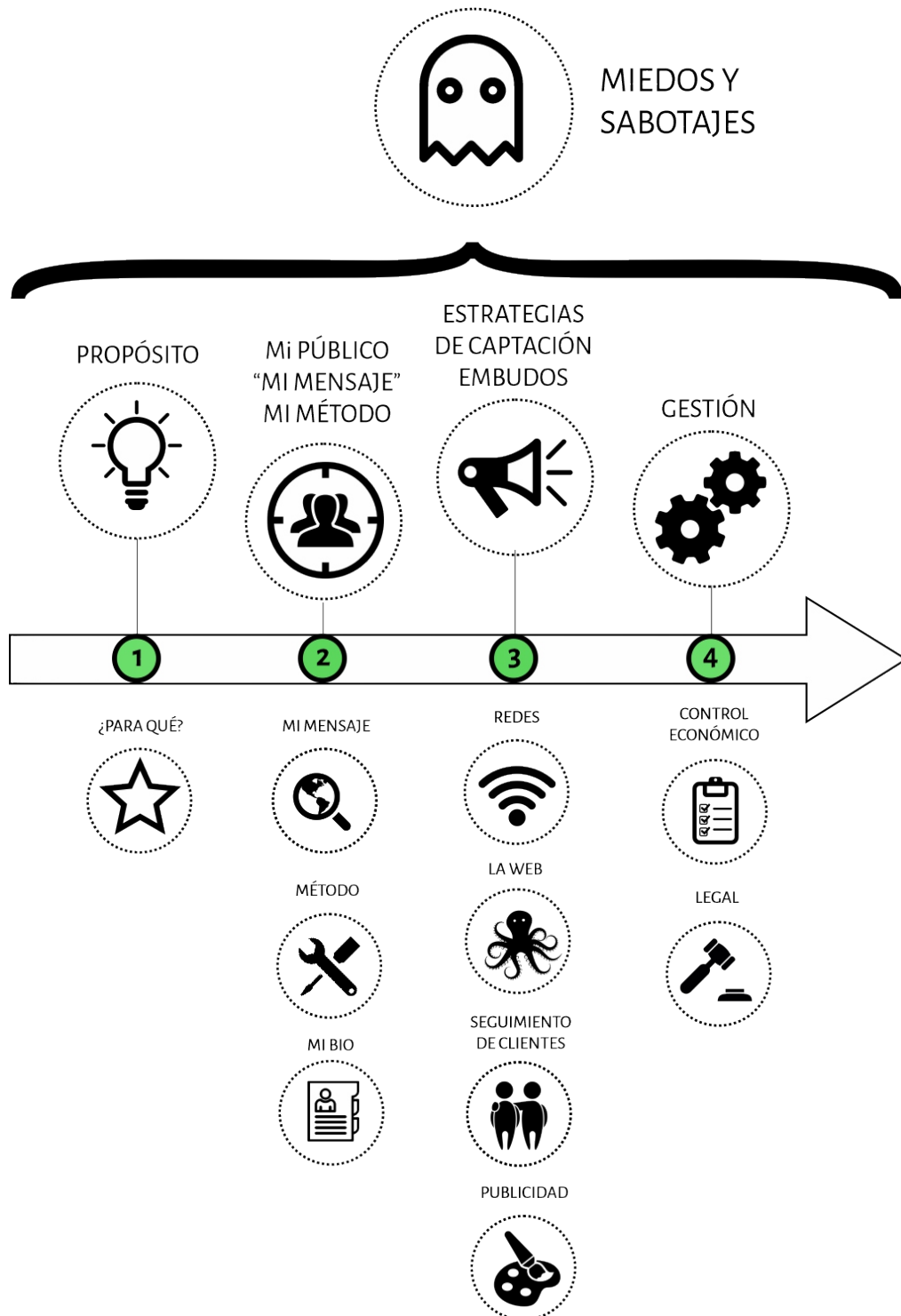


TENER ÉXITO COMO TERAPEUTA



Empezamos la casa por el tejado. Fíjate en el proceso que propone este gráfico. Es muy probable que hayas empezado a hacer marketing, web, publicidad, ... sin atender a algo que es vital. Tu propósito. Aquel lugar en el que te enfocas en la vida tiene TODO que ver con lo que ésta quiere de ti. **Si antes no conectas con tu maestría y tu sabiduría nunca podrás tener éxito.**

Y ojo, entendido el éxito no como la abundancia económica, la fama, el reconocimiento, ... (que también) sino **el éxito como la capacidad que tienes de conectar con lo que la vida quiere de ti y entregarlo al mundo** (de dentro hacia afuera). Es decir, invertir el mecanismo que aprendemos de pequeños (de fuera hacia adentro) en el que siempre buscamos algo que hay afuera (dinero, seguridad, atención, reconocimiento, ... para cubrir ese vacío fruto de la nuestra falta de conexión con la vida.



Portanto fíjate. La clave es esa. ¡Descubre tu propósito! y después entrégalo. Pero cuidado **Por el camino aparecen fantasmas!** Siempre hay excusas, y siempre totalmente justificadas ;-), por ejemplo:

“No me gusta el marketing. Es una manipulación” // “Esto de salir a vender está mal. Molesta a la gente”
“No puedo cobrar tanto por terapia. Me conformo con lo justo” // “Yo lo hago por ayudar. Si pudiera lo haría gratis”
“Los que se dedican a esto y se forran son indecentes” // “No es posible ganarse bien la vida siendo terapeuta”
“Ahora no me toca. Ya llegará el momento” // “Aun me falta formación. No estoy preparado. Algo tiene que madurar”
“No tengo tiempo” // “No tengo dinero”
“Esto de definir, calcular, planificar, estructurar es muy mental. El universo proveerá.”

....

Pero al final, el hecho de que mi proyecto arranque o no, no depende de que sepa o no de marketing, finanzas, ventas, etc... depende de que quiera hacer algo al respecto. Y eso es la actitud que yo tengo frente a la vida, y **depende al 100% de mí.**

El tema principal es caminar en la dirección de mis miedos, mis “alergias”. Una alergia indica una dirección clara en la vida. Me gustaría que recordais algo: “caminar es antiestamínico”, es decir, si camino mis “alergias”, estas se van. Recuerda. **¡El miedo indica el camino!**

Y es probable que te parezca que esto quizás no debería estar en una charla de marketing para emprender un proyecto, pero es que esto va ANTES que el marketing. ¿Qué crees que es lo que te impide exponerte? ¿Qué te impide grabar vídeos y salir en las redes? ¿Qué te impide hacerte una web o un perfil de Instagram? ¿Que te impide aprender a hacer alguna de estas cosas? ¿Que te impide subir tu precio hora? **Todo eso impide que arranques. Y no es marketing.**

Vamos por partes,

Empecemos por el punto 1.

Revisemos un poco más el tema **del propósito**. Posiblemente, te invito a que lo revises, aquello que has vivido taaantas veces en tu vida, tus bucles, son tus grandes aprendizajes. ¿Porque crees que te ha sucedido? En tu línea de la vida tienes muchas pistas sobre tu futuro. A veces nos perdemos mirando atrás intentando entender el porqué de todo, buscando creencias, patrones ancestrales, ... pero no nos damos cuenta que todo eso es una catapulta hacia delante, no un freno. Aquello que la vida te muestra mil veces, aquella experiencia difícil, dolorosa, repetitiva, ... **es tu maestría y tu sabiduría**. Es lo que tienes que aprender para poder entregarlo a aquellos que aun no lo han podido transitar. Recuerda, **tu no eliges tu profesión, tu profesión te elige a ti**. Cuando ya sabes lo que la vida quiere de ti y aquello que has venido a entregarle al mundo, entonces toca darle forma.

Ahora entramos en el punto 2.

¿A qué tipo de clientes me dirijo? A los que la vida me invita. **Observa las invitaciones de la vida**. Una vez sabes que tu eres experta o experto en ansiedad, fibromialgia, duelos, relaciones de pareja, ...y que has aprendido mucho, quizás puedas acompañar a ese tipo de personas en sus procesos. Y ojo de nuevo con las alergias “justificadas” como: “¡Pero si mi terapia sirve para todo! ¿porqué solo personas con ansiedad?” o “me voy a aburrir” o “no voy a tener clientes”,...

A esto, **a elegir un tipo de clientes se le llama segmentar**.

El segmento es la clave. Segmentar **debe salirte de dentro**. Debe ser algo que no puedes morirte sin entregar. Debe ser algo que te impulse a transformar el mundo. Y sobretodo desde dentro. Cuando el segmento surge desde allí, todas las resistencias desaparecen. Además, segmentar tiene muchas ventajas a nivel profesional. Pasas a ser una experta en la materia, un referente, y el boca oreja funciona mucho mejor. Y como bonus, eres más eficiente en tu trabajo.

Una vez tienes el segmento, desde aquí puedes **mandar el mensaje de marketing adecuadamente**.

Te entrego un ejercicio para enfocar nuestro segmento y mensaje (elevator pitch)

Vas a necesitar 5 hojas para el trabajo:

Hoja 1: define tu segmento, tu potencial cliente (según nuestra maestría (algo que hemos transitado) o basado en lo que nos esta trayendo la vida).

Hoja 2: Haz una lista de problemas, síntomas y necesidades de las personas de la hoja 1.

Hoja 3: Busca herramientas/soluciones concretas para cada problema detectados en la hoja 2.

La hoja 2 y la hoja 3 juntas definen la base de tu método de trabajo único y específico tuyo.

Hoja 4: Haz una lista de los beneficios de la terapia y de los deseos de tus clientes.

Hoja 5: Elevator Pitch: Ahora te toca redactar la presentación. La primera frase es la más importante. Es muy breve (3 segundos) y formada por el segmento (hoja 1) y la necesidad principal (hoja 2). Las siguientes frases con el resto de necesidades principales (hoja 2), las soluciones (hoja 3) y beneficios (hoja 4). Así el mensaje que redactamos llega a todo el mundo, no solamente a los terapeutas.

Punto 3.

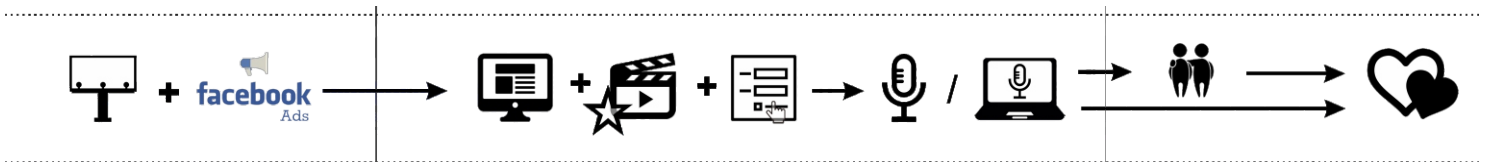
Ya tenemos claro el propósito y el segmento. Ahora te toca encontrar una **buena estrategia para llegar a tus clientes**. ¿Porqué una estrategia? Porque te ayuda a **automatizar un proceso**, que al principio quizás te traiga bastante de cabeza montarlo pero después te olvidas de él y te trae clientes cada vez que lo ejecutas. Te permite ordenar tu vida, tus tiempos, tus ingresos, etc... y no estar todo el día probando cosas sin orden ni sentido, como dejar flyers en las tiendas, publicar en redes sin criterio, publicar en grupos de Facebook a ver si suena la flauta, hacer una web por si de churro me llegan clientes desde Google, que solo te desfocan, desenfocan, no te traen clientes y no te dejan dedicarte a lo tuyo.

La base de una estrategia de marketing no es manipular como a algunas personas creen. Es **darse a conocer para que confíen en ti. Si no te ven, no pueden comprarte**. ¿Entonces las claves de una estrategia cuales son?

- Salir de tu círculo de siempre. Poner publicaciones de terapia o cursos en las redes, cuando me siguen 300 personas no te va a servir de mucho. Tienes que llegar a más gente. Por tanto se trata de hacer publicidad online o offline en lugares donde no me conozcan.
- Tener muy claras las etapas y las fechas de cada paso de la estrategia. No puedes ir a una charla donde propones a los asistentes que se apunten a un curso, y no tener claro cuando es el curso. Eso dispersa la energía.
- Incluir en el proceso de la estrategia un espacio de entrega de contenido gratuito o semigratuito para que puedan conocerte y probar
- Ofrecer un buen servicio, hacer una buena oferta y un buen cierre.
- No olvidarse del seguimiento de clientes.

En esta etapa el tema es el **miedo a la exposición**. Sin transitar este miedo es casi imposible tener clientes. El miedo a grabar vídeos, a exponerme en las redes, a dar una charla,

A toda la estrategia se le llama **embudo de ventas**. Te pongo aquí un ejemplo:



Punto 4.

En este punto entran muuuchas cosas. La legalidad, como facturar, los contratos, los seguros, etc... y entra también la gestión económica y todos los miedos y resistencias a **valorar nuestro trabajo adecuadamente**.

Te entrego un ejercicio para que puedas empezar con algo y calcular tu precio / hora basado en tu valoración personal:

Necesitas 2 hojas

Hoja número 1: la divides en dos columnas:

- Primera columna: gastos mensuales personales deseados. Incluyen los gastos reales actuales más aquellos que no tenemos pero nos gustaría (como una casa más grande o salir a cenar más a menudo). Sumamos el total.
- Segunda columna: gastos mensuales profesionales deseados. Incluye los gastos actuales más aquellos que nos gustaría (cómo hacer publicidad en Facebook, ...). Sumamos total.

Sumamos columna 1 y 2 = Total hoja 1.

Hoja número 2: un calendario mensual donde repartiremos 4 tipos de tiempos:

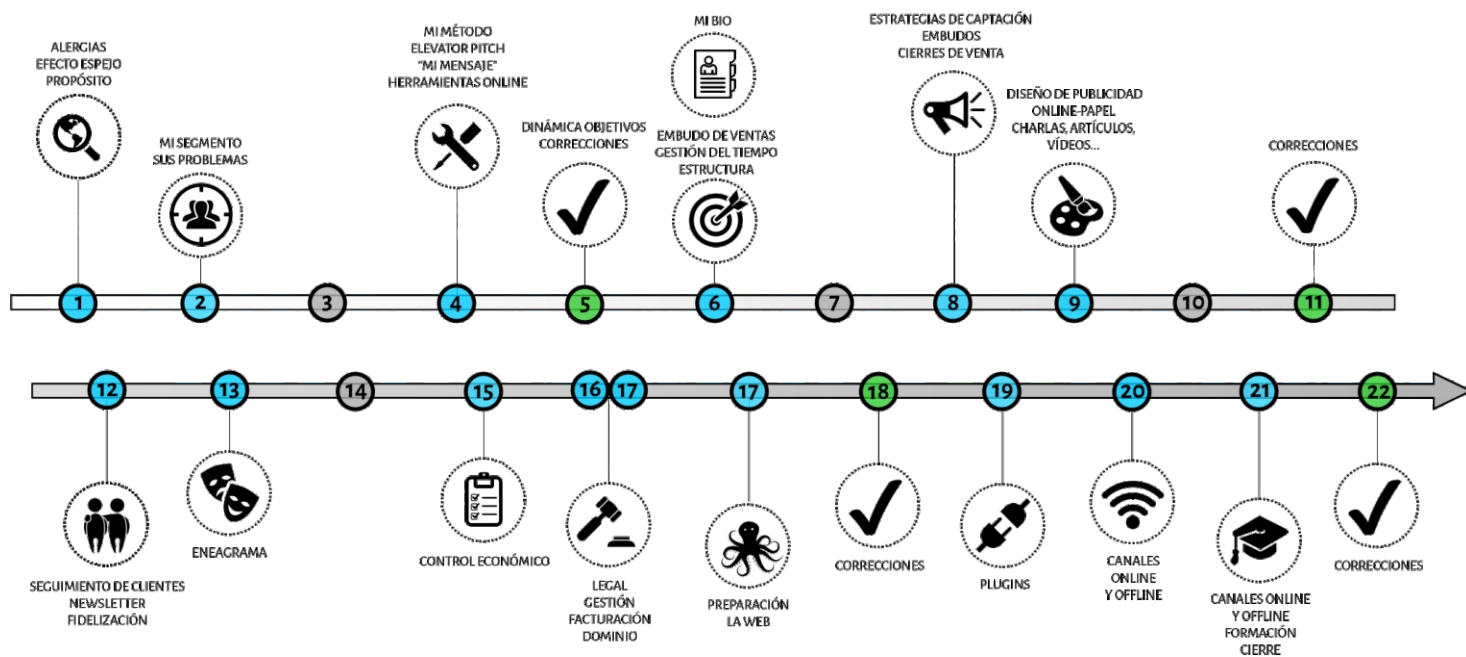
- Tiempo para mí
- Tiempo para los otros: amigos, hijos, familia
- Horas de trabajo NO facturables. Horas en las que trabajo y no cobro (marketing, preparación de información, ...)
- Horas de trabajo facturables. Horas en las que trabajo y cobro.

Una vez colocado todo esto en el calendario y encajado, extraigo el total de horas facturables que me queden.

Dividimos: el resultado de la hoja número 1 / total de horas facturables del calendario de la hoja 2 = precio/hora

Este precio hora está basado en lo que tu quieres en tu vida a nivel económico (personal y profesional) y cómo quieres vivir tu vida (tiempo que dedicas a cada cosa)

PROGRAMA DEL CURSO



MÉTODO E.M.I.T.E.

El **método EMITE** © es el resultado de años de experiencia acompañando a cientos de personas que inician proyectos dentro del mundo del crecimiento personal y las terapias alternativas. Con los años he ido detectando **ciertas etapas por las que se debe ir pasando para poder alcanzar el Éxito** tanto a nivel personal como profesional puesto que no pueden estar desvinculados. Precisamente por esa razón **el método propuesto**, en este caso el curso de Gestión y Marketing para terapeutas, **se plantea como un proceso terapéutico** donde los miedos que nos bloquean en el momento de emprender quedan al descubierto y se transitan durante el proceso de maduración del propio proyecto.

La idea principal es **detectar el propósito** y la maestría, **transitar los miedos y las alergias, estructurar el proyecto, aprender de marketing y ventas, generar una estrategia** propia de visualización y **lanzarse**.



Encuétrate
Enfocate



Metodología



Instruyete
Indaga



Transforma



Emite
Expándete

PRÓXIMOS CURSOS

Curso de Gestión y Marketing para Terapeutas

ONLINE

Grupos REGULARES - 990€

14 sesiones online grabadas y 4 webinars en directo
Horario: Libre. Cada semana se activa una nueva sesión

Inscripción con la oferta de 24h:

<https://escuelaparaterapeutas.com/producto/curso-de-gestion-y-marketing-para-terapeutas-oferta/>

PRESENCIALES

Grupo BARCELONA 3 ediciones al año - 2.190€

Grupo MADRID 2 ediciones al año - 2.190€

Grupo SEVILLA 1 edición al año - 2.190€

22 sesiones siempre el mismo día de la semana
Horario: de 10:00 a 14:00h

Inscripción y reserva de plaza: info@alexnovell.com

Mentoring

Acompañamiento personal para poner en marcha tu proyecto - 7.650€

Cómo preparar una charla exitosa

Curso online - 5 horas - 95€

Cómo hacer publicidad en Facebook

Curso online - 6 horas - 145€

Complementos tecnológicos para terapeutas

Curso online - 4 horas - 95€

Editar vídeos con Camtasia

Curso online - 1,5 horas - 45€

Crear una tienda online con Wordpress

Curso online - 1,5 horas - 45€

Cómo crear una (escuela) formación online con Learndash

Curso online - 5 horas - 95€

Cómo retransmitir en directo online y hacer webinars

Curso online - 4 horas - 95€

Cómo tomar buenas decisiones. Eneagrama y Efecto Espejo

Próximamente



[alexnovell.marketingterapeutas](https://www.instagram.com/alexnovell.marketingterapeutas)



<https://www.facebook.com/gestionymarketingparaterapeutas>



<https://www.youtube.com/c/alexnovellulloa>

Alex Novell · 607587606

info@alexnovell.com

<http://gestionymarketingparaterapeutas.com/>

TUS NOTAS :-)
