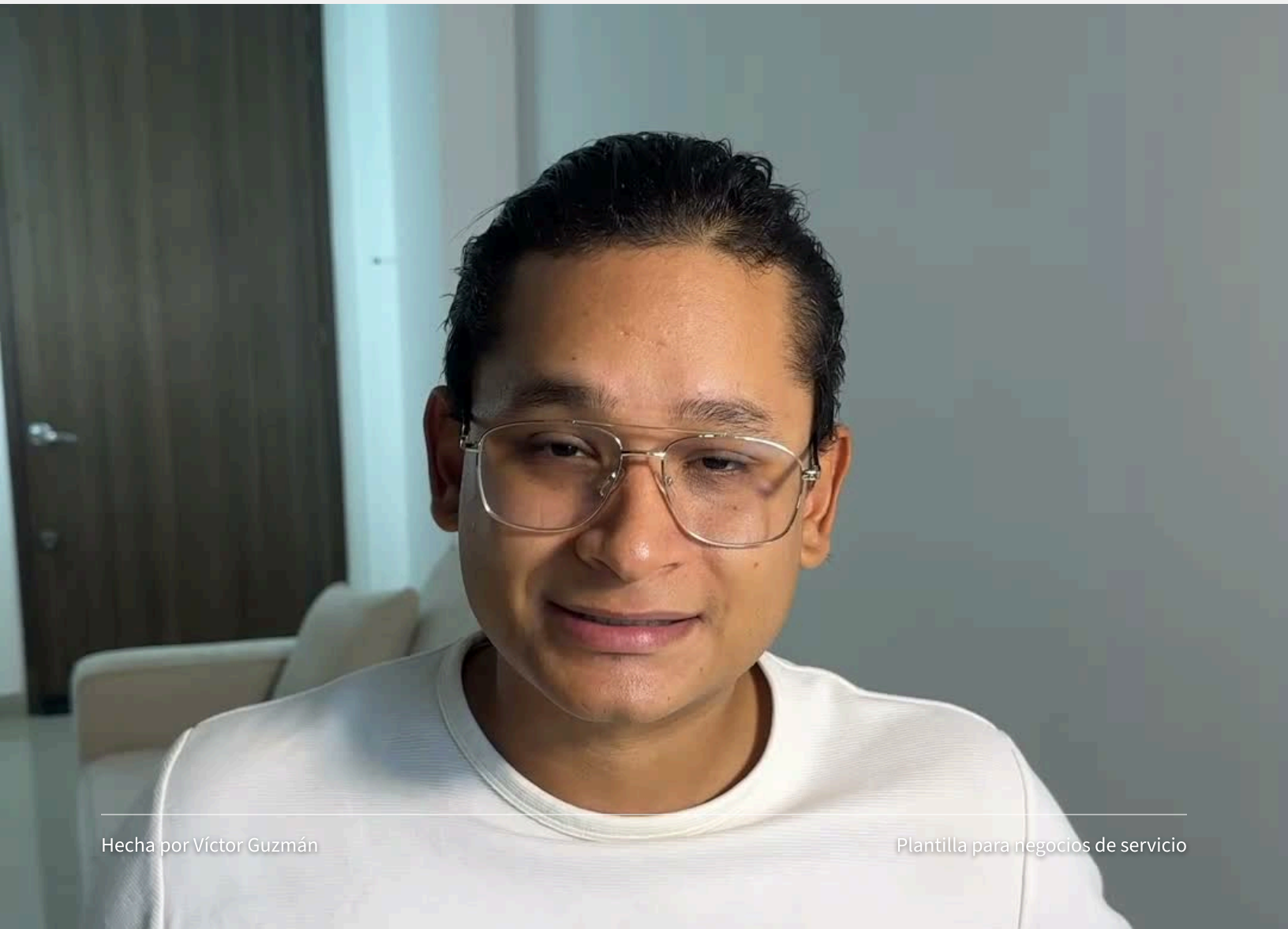


Plantilla gratis

Cada pregunta de esta plantilla es un video.

Solo te falta darle formato.



Programa de Contenido

Una plantilla para que el dueño de un negocio de servicios tenga, por fin, de qué hablar en sus videos.

No necesitas guion, ni un formato de moda, ni parecerte a nadie. Respondes la pregunta con tus palabras, eso ya es el tema, y lo único que falta es darle forma frente a la cámara. Un mismo tema lo puedes contar varias veces: con otro gancho, en otro formato o en otro lugar de tu negocio. Si respondes todas, tienes contenido para meses.

Cómo se usa

- 1 Responde por escrito, sin pulir**
Frases cortas, como se lo contarías a un amigo.
Si una pregunta no te dice nada, sáltala.
- 2 Anota dónde lo grabarías**
La cabina, el consultorio, junto a la camilla, la recepción. Un tema sin lugar no se graba nunca.
- 3 Ordénalas de fácil a difícil**
Lo que hay que vencer es el arranque. Empieza por lo que te sale solo.
- 4 Graba varias en una sesión**
Y programa la publicación. Así el contenido no depende de cómo te levantaste ese día.

Antes de responder

Qué hace que un tema funcione

Un buen tema cumple dos condiciones.

1**Le importa a tu cliente, no a tu gremio**

Tus colegas quieren saber cómo lo haces. Tu paciente quiere saber qué gana él.

2**Se puede mostrar**

Mientras hablas, hay algo que la cámara puede mirar: un producto, tus manos trabajando, el equipo, el lugar.

Negocio	Le habla al gremio	Le habla al cliente y se puede mostrar
Estética	Protocolo de asepsia en cabina	Qué les pido a mis clientas que no hagan los tres días después de una limpieza facial
Fisioterapia	Técnicas de liberación miofascial	Por qué te duele la espalda al final del día aunque no hayas cargado nada
Odontología	Protocolo de adhesión en resinas	Qué pasa en una limpieza dental, paso a paso

Un tema que cumple las dos se graba en una toma, sin guion y sin repetir.

Cuidado con las promesas

En salud y estética no se promete un resultado ni un plazo («en tres sesiones desaparece»). Además de ser delicado con tus pacientes, es motivo de rechazo en la publicidad de Meta. Cuenta lo que haces y por qué; el resultado depende de cada persona.

Escribe tu respuesta y dónde la grabarías. Cada pregunta es un video.

01 El origen

¿Por qué nació tu negocio?

Dónde lo grabo

¿Qué problema querías resolver?

Dónde lo grabo

¿Qué te frustraba antes de empezar?

Dónde lo grabo

¿Cómo fue el primer paso?

Dónde lo grabo

02 Lo que tus clientes preguntan

¿Qué es lo que más te preguntan?

Dónde lo grabo

¿Qué duda tienen antes de agendar contigo?

Dónde lo grabo

¿Qué cree la gente sobre tu servicio que no es cierto?

Dónde lo grabo

¿Qué deberían preguntarte y nadie pregunta?

Dónde lo grabo

03 Cómo trabajas

¿Cómo haces lo que haces?

Dónde lo grabo

¿Qué haces distinto al resto de tu gremio?

Dónde lo grabo

¿Qué pasa detrás de cámaras?

Dónde lo grabo

¿Qué parte del proceso nadie ve?

Dónde lo grabo

¿Cómo tomas las decisiones importantes?

Dónde lo grabo

04 Tu día a día

¿Qué pasa seguido en tu día?

Dónde lo grabo

¿Qué conversación repites con tus pacientes?

Dónde lo grabo

¿Qué escena se repite en tu trabajo?

Dónde lo grabo

¿Qué decisión tomas todos los días?

Dónde lo grabo

05 Tus clientes

¿Qué paciente cambió gracias a lo que haces? ¿Cómo estaba antes y cómo está ahora? (con su permiso)

Dónde lo grabo

¿Qué te dicen siempre tus pacientes?

Dónde lo grabo

¿Qué paciente te marcó y por qué?

Dónde lo grabo

06 Lo que aprendiste

¿Qué sabes hoy que antes no sabías?

Dónde lo grabo

¿Cuál ha sido la lección más importante de tu negocio?

Dónde lo grabo

¿Qué le dirías a la versión tuya que empezó?

Dónde lo grabo

¿Qué cambio de mentalidad te transformó?

Dónde lo grabo

07 Los errores

¿Qué hiciste mal al inicio?

Dónde lo grabo

¿Qué decisión no funcionó?

Dónde lo grabo

¿Qué error te costó tiempo y dinero?

Dónde lo grabo

¿Qué lección aprendiste a la fuerza?

Dónde lo grabo

08 Los resultados

¿Cómo has cambiado tú desde que empezaste?

Dónde lo grabo

¿Cómo ha cambiado tu negocio?

Dónde lo grabo

¿Qué antes y después puedes mostrar? (con permiso del paciente)

Dónde lo grabo

09 Las fechas y los eventos

¿Cómo vive tu negocio una fecha especial?

Dónde lo grabo

¿Por qué participas en una feria, un congreso o un evento?

Dónde lo grabo

¿Qué te preguntan tus seguidores cuando haces un en vivo?

Dónde lo grabo

Una respuesta, varios videos

Ya tienes el tema. Ahora dale forma.

El mismo tema lo puedes grabar cambiando dos cosas: el formato y el gancho. Estos son los formatos.

La historia: cuentas lo que pasó, de principio a fin.

La lista: dos, tres o cinco cosas sobre el tema, las que de verdad haya.

Detrás de cámaras: lo muestras mientras lo haces.

El antes y el después: cómo estaba y cómo quedó, siempre con permiso.

El consejo: dices qué debería hacer quien te ve, y por qué.

La creencia equivocada: lo que la gente piensa y lo que pasa de verdad.

La respuesta: contestas una pregunta que te hizo un paciente.

Los ganchos

El gancho es la primera frase. Decide si la persona se queda o sigue bajando.

Una pregunta incómoda

«¿Hace cuánto no vas al odontólogo?»

Lo que dice un paciente

«“Doctor, ¿me va a doler?” Es lo que más me preguntan.»

Hablarle a una persona concreta

«Si trabajas ocho horas sentado frente a un computador, esto es para ti.»

La creencia equivocada

«Una limpieza facial no tiene que doler.»

Te lo digo porque ya lo viví

«Antes de ser fisioterapeuta, fui paciente.»

Lo que nadie ve

«Esto es lo que pasa en la cabina antes de que llegues.»

Ejemplo · Estética

La pregunta: ¿Qué cree la gente sobre tu servicio que no es cierto?

La respuesta: «Muchas creen que una limpieza facial tiene que doler y dejar la cara roja por días. Por eso la aplazan. Preparar bien la piel antes de la extracción cambia mucho cómo se siente.»

Formato

Gancho

La creencia equivocada

«Una limpieza facial no tiene que doler.»

Detrás de cámaras

«Así preparo la piel antes de una extracción.»

La respuesta

«“¿Voy a quedar roja?” Esto es lo que pasa después de una limpieza.»

La historia

«Una clienta llegó con miedo porque en otro lugar la lastimaron.»

Ejemplo · Fisioterapia**La pregunta: ¿Qué conversación repites con tus pacientes?**

La respuesta: «Casi todos me preguntan si deben quedarse en cama cuando les duele la espalda. Les explico que depende de la valoración, y que muchas veces lo que se recomienda es moverse con cuidado.»

Formato	Gancho
La respuesta	«¿Reposo o movimiento? Lo que les digo a mis pacientes con dolor de espalda.»
La lista	«Tres cosas que haces sentado todo el día y que tu espalda nota.»
Detrás de cámaras	«Así es una primera valoración en consulta.»
Hablarle a una persona concreta	«Si trabajas ocho horas frente a un computador, mira esto.»

Ejemplo · Odontología**La pregunta: ¿Qué duda tienen antes de agendar contigo?**

La respuesta: «Muchos aplazan la cita porque creen que les va a doler o que los voy a regañar por no ir en años. Lo que quiero es que vuelvan, no que se sientan mal.»

Formato	Gancho
La pregunta incómoda	«¿Hace cuánto no vas al odontólogo?»
La creencia equivocada	«No te voy a regañar por no venir en tres años.»
Detrás de cámaras	«Así es una limpieza dental, paso a paso.»
El consejo	«Qué preguntar en tu primera cita para saber si estás en buenas manos.»

El día de grabación

Una sesión, una semana de contenido

- 1** Escoge entre cuatro y seis temas de tu plantilla, empezando por los más fáciles.
- 2** Escribe solo el título de cada uno en una hoja que puedas ver. El título, no el texto.
- 3** Si puedes, pídele a alguien que se siente frente a ti y te haga la pregunta. Hablarle a una persona es más fácil que hablarle a un lente.
- 4** Prende la cámara y cuéntalo como se lo contarías a esa persona.
- 5** Si te equivocas, haz una pausa, repite la frase y sigue. Los errores se cortan en la edición.
- 6** Graba todos los temas en la misma sesión y programa la publicación de la semana.

Si en el video aparece un paciente, su cara, su piel o su historia, pídele permiso por escrito antes de publicar.

Mejor hecho que perfecto.

La perfección llega con la repetición.

Tu calendario

Cuatro semanas, tres videos por semana

Semana	Tema	Formato	Gancho	Dónde lo grabo	Publicado
1					
1					
1					
2					
2					
2					
3					
3					
3					
4					
4					
4					

Hecha por Víctor Guzmán.

Si quieres asesoría para tu negocio, contáctame haciendo clic [aquí](#).

WhatsApp +57 300 201 7402