

# Proyecto de Marketing

factura más de 10.000€ al  
mes con **Maderoterapia**  
invirtiendo solo 1 hora al día



## OBJETIVO PRINCIPAL

Llenar la jornada de puertas abiertas o sesión de prueba para:


- Demostrar resultados reales con una muestra gratuita o simbólica
- Generar confianza y urgencia para vender bonos de Maderoterapia

## ESCALA DE VALOR (de menor a mayor)

1. Contenido gratuito (Instagram / TikTok)
2. Sesión de prueba (Muestra gratuita o por 25 €)
3. Sesión suelta (55 € aprox.)
4. Bono de 3 sesiones (120€)
5. Bono 5 sesiones (180€)
6. Bono 10 sesiones (330€)

 **MÉTODO PASO A PASO ADAPTADO A UNA EXPERTA EN MADEROTERAPIA**

## **PASO 1:** Define tu Servicio Estrella y tu Escalera de Valor

 Tu producto principal no es la sesión, es el bono de 10 sesiones.

Todo lo demás es una excusa para que la clienta lo pruebe y llegue hasta ahí.

### **Promesa:**

"Reduce volumen, elimina la celulitis y vuelve a conectar contigo en solo 3 semanas sin dietas ni cirugía."

### **Escalera de valor:**

- Reels y contenido: despiertan el deseo
- Sesión gratuita o simbólica: la hacen probarlo
- Sesión suelta: primera entrada para las que no pueden comprar bono
- Bonos: objetivo de venta real

## **PASO 2:** Construye tu Personaje de Marca

Tu marca debe transmitir:

- Originalidad y estilo propio
- Coherencia en el contexto y la imagen
- Coherencia de lo que dices con lo que haces.

### **Ejemplo:**

"Soy Ángela, maderoterapeuta especializada en ayudar a mujeres reales de más de 40 años a reencontrarse con su cuerpo sin filtros ni dietas."

## **PASO 3:** Crea Contenido para Atraer al Evento Gratuito

➔ **Objetivo: llevar tráfico a la jornada de puertas abiertas o sesión de prueba**

### **Publica:**

#### 1. Contenido emocional y de frustración

- “Te juro que esto me pasó cuando dejé de gustarme frente al espejo...”
- “Las mujeres de más de 40 tenemos derecho a gustarnos sin cirugía”

#### 2. Contenido educativo

- “Esto es lo que hace la Maderoterapia en tu piel”
- “¿Por qué no ves resultados aunque hagas dieta y ejercicio?”

#### 3. Invitación a la jornada de puertas abiertas (reels + stories)

- “Voy a abrir mi cabina por un día para que lo pruebes gratis”
- “Si alguna vez has querido saber qué se siente con la Maderoterapia, este evento es para ti”

### **CTA directo:**

➔ “Mándame un mensaje con la palabra PUERTAS y te apunto”

## **PASO 4:** Captación a través de DM y WhatsApp

1. Reel/story → mensaje directo con palabra clave ("PUERTAS", "CUERPO", "PRUEBA")
2. Conversación de cualificación → confirma plaza para la jornada
3. Día del evento → sesión exprés + explicación bonos + cierre

# **PASO 5:** Estrategia de Venta Durante la Jornada

Durante la jornada:

- Muestra los beneficios del bono de 10 y lo que se ahorran
- Explica en qué consiste el bono regalo
- Crea urgencia: "Solo hay 3 bonos disponibles"
- Ofrece facilidades para pagar
- Downsell, en caso de no interesarle ofrece otro bono más económico

- 1. CONTENIDO GRATIS (REELS + STORIES)**  
↓
- 2. DM / WHATSAPP**  
↓
- 3. SESIÓN DE PRUEBA (EVENTO PRINCIPAL)**  
↓
- 4. BONO DE 10 SESIONES (OFERTA ESTRELLA)**  
↓
- 5. BONO DE 5 SESIONES (OPCIÓN MEDIA)**  
↓
- 6. BONO DE 3 SESIONES (OPCIÓN LOWCOST)**  
↓
- 7. SESIÓN SUELTA (DOWNSSELL PARA INDECISAS)**

## 📊 ¿Qué es la Escalera de Valor en Maderoterapia?

La escalera de valor es una estrategia que te permite guiar a tu clienta desde una primera toma de contacto gratuita hasta la compra de tu bono más completo y transformador.

En vez de ofrecer sesiones sueltas sin orden, creas un camino claro para que tu clienta entienda el valor de lo que haces y suba de nivel contigo.

## 🎯 ¿Por qué es clave para una Maderoterapeuta?

✅ Aumenta tus ingresos

Una clienta puede empezar por una prueba y acabar comprando un bono de 10 sesiones (o más).

✅ Te diferencia del resto

Mientras otras terapeutas solo “masajea”, tú ofreces un proceso estructurado de transformación.

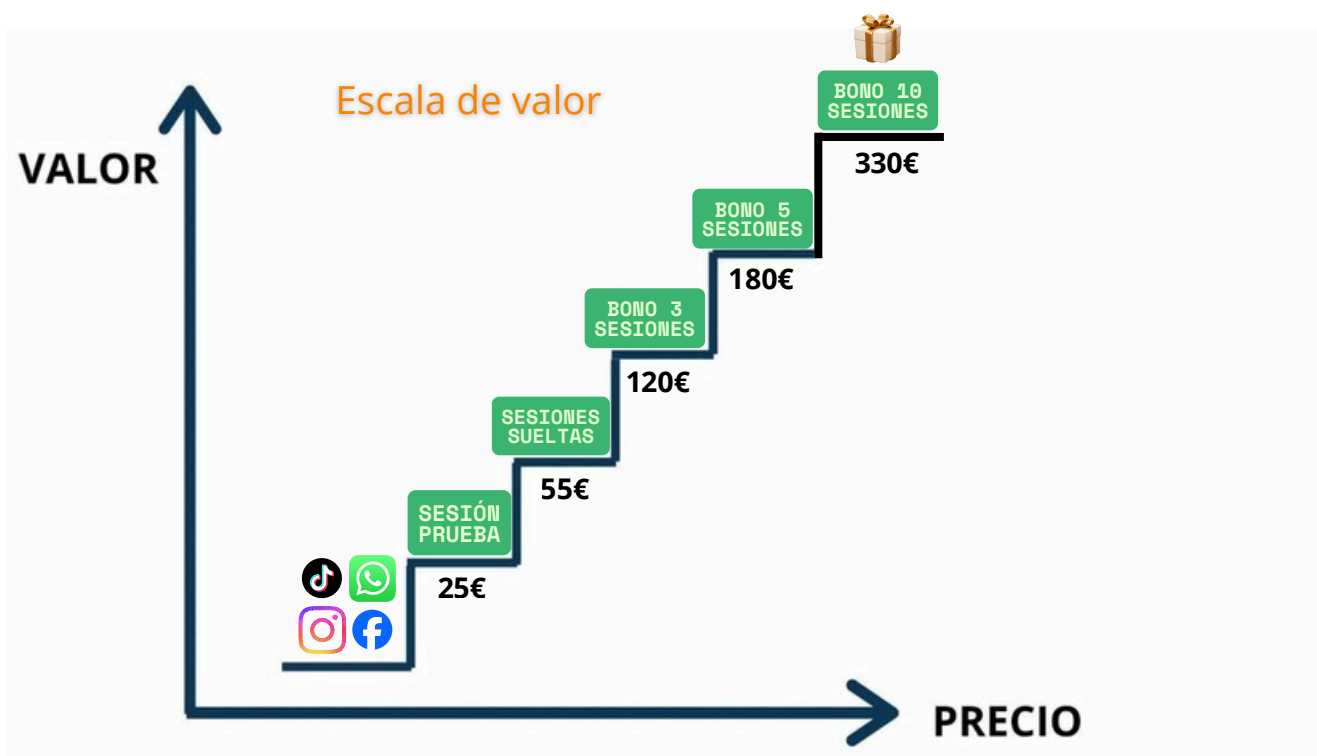
✅ Genera confianza y fidelización

Cada peldaño fortalece la relación, y la clienta siente que la estás acompañando en serio.

### 💡 Recuerda:

No se trata de vender “masajes”.

Se trata de vender un camino de transformación real en el cuerpo y en la autoestima de tu clienta.



**CONTENIDO GRATIS**  
(Reels + Stories)



**DM / WHATSAPP**



**BONO DE 10 SESIONES**  
(oferta estrella)



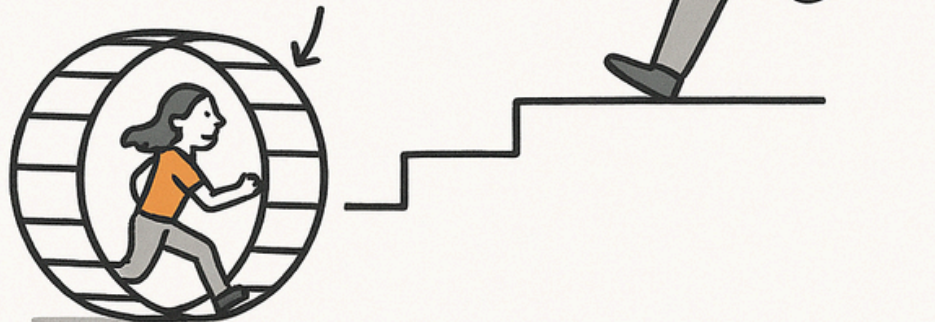
**BONO DE 5 SESIONES**  
(Opción media)



**BONO DE 3 sesiones**  
(Opción Lowcost)



**SESIÓN SUELTA**  
(Downsell para indecisass)



**DORI LÓPEZ**

[www.dorilopez.es](http://www.dorilopez.es)