

04

CREA TU PRIMERA OFERTA

La plantilla para convertir tus sesiones sueltas en un plan que tus clientes entiendan y quieran comprar.



Klaudia · @klaukw

EL MANUAL DEL MASAJISTA

DEJA DE VENDER MASAJES. VENDE UN RESULTADO.

Una sesión suelta se compara por precio. Un plan con un objetivo claro se compra por lo que consigue. Esta plantilla te guía en 8 preguntas para crear tu primera oferta, con un ejemplo en cada paso.

Consejo: empieza con **una sola oferta** para **un solo tipo de cliente**. Cuando funcione, crea la siguiente.

1

¿PARA QUIÉN ES?

Elige un tipo de cliente concreto. Cuanto más concreto, más fácil será que se sienta identificado.

Ej.: trabajadores de oficina de 30 a 50 años que pasan 8 horas sentados.

2

¿QUÉ LE PREOCUPA O QUÉ DESEA?

Con sus palabras, no con las tuyas. ¿Qué te cuentan cuando se tumban en la camilla?

Ej.: "llego a casa con la espalda y el cuello cargadísimos y no desconecto".

3

¿QUÉ RESULTADO LE OFRECES?

Habla de cómo se va a sentir, sin prometer curar nada (repasa el recurso 02).

Ej.: soltar la tensión acumulada y sentir la espalda más ligera durante la semana.

4

¿QUÉ INCLUYE?

Número de sesiones, duración, cada cuánto y algún extra que le ayude entre sesiones.

Ej.: 5 sesiones de 60 min, una por semana + guía de 5 estiramientos para la oficina + mensaje de seguimiento.

5

¿CÓMO SE LLAMA?

Fórmula sencilla: resultado + formato. Que se entienda solo con leerlo.

Ej.: "Plan Espalda Ligera · 5 semanas".

6

¿CUÁNTO CUESTA?

Calcula el precio con el recurso 03. Un plan puede tener un pequeño ahorro frente a sesiones sueltas, pero no regalos: el valor está en el plan completo.

Ej.: sesiones sueltas $5 \times 55 \text{ €} = 275 \text{ €}$ → plan completo 245 €, pago al empezar.

7

¿QUÉ CONDICIONES TIENE?

Caducidad, cancelaciones y cómo se reserva. Deja todo claro desde el principio.

Ej.: válido 8 semanas; cancelaciones con 24 h de antelación, si no, la sesión cuenta como hecha.

8

¿QUÉ TIENE QUE HACER PARA CONSEGUIRLA?

Un único paso, claro y fácil.

Ej.: "Escríbeme por WhatsApp con la palabra ESPALDA y te reservo la primera sesión".

TU OFERTA EN UNA FRASE

Ayudo a _____ a _____
con _____ en _____.

Ej.: Ayudo a trabajadores de oficina a soltar la tensión de espalda y cuello con el Plan Espalda Ligera en 5 semanas.

ANTES DE PUBLICARLA

- ☐ Se entiende en 10 segundos para quién es y qué consigue
- ☐ No promete curar ni tratar ninguna lesión ni enfermedad
- ☐ El precio sale de tus números, no del miedo
- ☐ Las condiciones (caducidad, cancelaciones) están por escrito
- ☐ Hay un único paso claro para reservar
- ☐ Se la has contado a 3 clientes actuales para ver su reacción

RECURSO 04 · VÍDEO

MÍRALO EN VÍDEO

Te explico este recurso paso a paso en su vídeo. Lo tienes en tu biblioteca, junto al resto del manual:

klaukw.com/biblioteca

¿Quieres que veamos juntos tu caso? Escríbeme a klaudia@klaukw.com y te cuento cómo trabajo.