
Sala de Ensayo

ENCARNACIÓN COMUNICACIONAL



Bootcamp · Día 1 · Post meditación

El Manifiesto de tu Clienta Real

Un ejercicio de escritura encarnada para conectar
con quien ya existe en el campo.

Antes de escribir, una palabra.

Acabás de conectar con tu clienta real en el campo. Lo que sigue no se escribe desde la cabeza estratégica. Se escribe desde lo que el cuerpo acaba de sentir.

Este manifiesto no es un perfil de cliente. Es una carta. Y como toda carta real, empieza por verla — no por describirla. Dejá que las palabras lleguen desde adentro.



PASO 1

Creá la escena inicial

Ubicá a tu clienta en su cotidianidad. Mostrá lo que está pasando en su vida, en su cuerpo, en su mente. No le digas cómo se siente — hacela vivir esa emoción a través de una escena concreta.

EJEMPLO ORIENTADOR

El día empieza y otra vez te sentaste frente a la pantalla sin desayunar. Apretás el botón de encendido y algo en vos intenta encarnar a la empresaria que imaginás que tendrías que ser.

Otra vez buscando. Más fórmulas, más estrategias, más claves para captar la atención de la gente y no ser una más del montón. Abrís la app y te perdés scrolleando — pero no es solo eso. Te empezás a comparar. Ves a la colega que empezó en la misma época que vos y te preguntás qué hizo para llegar más rápido, para que su comunidad interactúe, para que la gente la busque. Mientras vos le ponés horas, esfuerzo, mentorías, dinero, energía — y apenas sentís que te dan bola.

Y sin embargo. Cuando salís de las redes y entrás a un lugar, no pasás desapercibida. Sos escuchada. Sos observada. Conectás con las personas de una manera muy particular, siendo completamente vos. Esa magia existe. La sentís. Y te preguntás cómo trasladarla a lo virtual.

Lo que todavía no te diste cuenta es que lo más difícil ya lo lograste. En la presencialidad, no sos una más. Nunca lo fuiste.

TU ESCENA:

PASO 2

Mostráله que entendés su deseo

Acá no hablamos de metas. Hablamos de lo que realmente desea en su vida y en su cuerpo. ¿Qué quiere lograr? ¿Qué le preocupa en el fondo? ¿Qué está buscando pero no logra poner en palabras?

EJEMPLO ORIENTADOR

No querés más información. No querés más estrategias, más pasos a seguir, más cosas para agregar a tu lista interminable.

Querés sentir que lo que hacés tiene coherencia con quien sos. Querés que tu comunicación virtual tenga la misma naturalidad que tiene tu presencia cuando estás en una sala con personas reales. Querés que la gente que te lee o te escucha sienta lo mismo que siente quien te conoce en persona.

No querés construir un personaje. Querés que el personaje que ya sos tenga más espacio para existir — también en lo virtual.

EL DESEO PROFUNDO DE TU CLIENTA:

Sala de Ensayo

ENCARNACIÓN COMUNICACIONAL

"Ella ya existe.

Ya la conectaste en el campo.

*Ahora es tu comunicación la que tiene que
estar disponible para que te encuentre."*

Ani Olivera & Marina Ríos