

RETO 5 DÍAS · OUI NOVIAS

Día 2

Posicionamiento

Cómo te ven y te eligen las novias — y cómo construir la confianza que genera precio

TAREAS DEL DÍA

Completa estas tareas antes del próximo vídeo. No hace falta que sean perfectas — lo importante es que las hagas. El trabajo escrito activa algo que solo ver el contenido no activa.

TAREA 1 Responde las 4 preguntas del diferencial real

Tu diferencial no es lo que crees que deberías decir — es lo que tus novias reales ya están diciendo de ti. Esta tarea te ayuda a extraerlo. La mayoría de profesionales inventan su diferencial desde la lógica; esta tarea te pide que lo descubras desde la realidad.

1. Abre un documento o cuaderno y responde estas 4 preguntas por escrito:
 - a. ¿Qué palabras exactas usaron tus novias para describirte después del día de la boda? Intenta recordar mensajes o reviews reales. Anota las palabras exactas, no tus interpretaciones.
 - b. ¿Por qué te eligieron a ti y no a otra profesional de tu zona o rango de precio? Cuando puedas, pregúntalo directamente a una novia reciente.
 - c. ¿Qué tipo de novia conecta mejor contigo de forma natural y recurrente? ¿Cómo es, qué valora, qué miedo tiene antes de la boda?
 - d. ¿Qué parte de tu proceso haces diferente, aunque sea sutilmente? Puede ser el número de pruebas, la comunicación previa, cómo preparas tu kit...

Si no tienes respuestas claras para alguna pregunta, eso ya es información valiosa: significa que es un área en la que todavía no has prestado atención conscientemente.

Recuerda:

No hace falta que las respuestas sean largas. Una frase concreta y real vale más que un párrafo vago.

TAREA 2 Identifica en qué nivel de posicionamiento estás ahora

En la clase de hoy hemos hablado de los 3 niveles de posicionamiento. Saber en cuál estás te da claridad sobre qué tienes que construir a partir de ahora.

1. Lee con atención los 3 niveles:

Nivel 1 (Funcional): Comunicas lo que haces de forma técnica. 'Hago peinados y maquillaje de novia.' Todas dicen lo mismo. El mercado compara precios.

Nivel 2 (Emocional): Comunicas el beneficio emocional. 'Hago que te sientas tú misma, la mejor versión de ti.' La novia deja de comparar precios.

Nivel 3 (Identitario): Eres la referencia para un tipo específico de novia. 'Soy la especialista para novias que quieren [experiencia concreta].' No hay comparación posible.

2. Lee tu bio y tus últimas publicaciones.
3. Escribe en tu documento: '¿En qué nivel estoy ahora?' y '¿A qué nivel quiero llegar con este reto?'

Ejemplo:

Estoy en el nivel 1: mi bio dice 'peinados y maquillaje para novias en Madrid' y mis posts muestran el antes/después técnico. Quiero llegar al nivel 3 porque hay un tipo de novia concreta con la que siempre trabajo mejor.

TAREA 3 Revisa las 5 señales de autoridad en tu perfil

Una novia que no te conoce tarda menos de 10 segundos en decidir si te escribe o sigue buscando. Esta tarea te pide que analices tu perfil con ojos de novia, no de profesional.

1. Abre tu perfil de Instagram como si fueras una novia que te acaba de descubrir.
2. Puntúa cada señal del 1 al 3 (1 = no lo tengo, 2 = a medias, 3 = sólido):

Señal a: Coherencia visual — El perfil parece intencionado, no aleatorio.

Señal b: Testimonios con emoción — No solo 'muy profesional': la emoción del resultado.

Señal c: Tono con criterio — Escribes con seguridad y punto de vista propio.

Señal d: Especialización visible — Tu perfil 'huele' a novia cuando entras.

Señal e: Proceso transmitido — Se nota que tienes un método antes incluso de que lo expliques.

3. Anota tu puntuación final y compártela en el grupo con Juan Carlos y el equipo, de esa forma podremos ayudarte pues sabremos desde qué punto partes.

Recuerda:

Esta revisión no es para que te sientas mal con tu perfil actual. Es para que salgas del reto con un mapa claro de qué construir.

TAREA BONUS (opcional pero poderosa)

Identifica en qué paso del proceso de decisión de la novia estás fallando más. En la clase hemos presentado 5 pasos: ver contenido → entrar al perfil → buscar confianza → evaluar encaje → contactar.

1. Piensa en las últimas novias que llegaron a preguntarte el precio pero no contrataron. ¿En qué paso crees que se frenaron?
2. Piensa también en las novias que sí contrataron. ¿Qué fue lo que las convenció?
3. Comparte en el grupo: '¿Cuál es el paso del proceso en el que más estoy fallando?' con una o dos líneas de explicación.

Comparte tus respuestas en el grupo del reto · El progreso se hace en voz alta