



**20 MANERAS
DE OBTENER**

CLIENTES PREMIUM

PARA COACHES + CONSULTORES ONLINE

OBTÉN CLIENTES PREMIUM

La mayoría de los coaches + expertos con los que hablo tienen el mismo problema: Quieren obtener MÁS clientes, de MAYOR calidad de forma MÁS consistente - pero les cuesta hacerlo.

En los últimos 3+ años, hemos generado \$1,500,000 en nuestro negocio y hemos construido un proceso que me permite generar clientes de manera consistente.

En esta guía, te comparto 20 estrategias que te permitirán obtener clientes premium online. Pero viene con una advertencia. Esta no es una guía básica. Es EXTREMADAMENTE buena para los que toman acción. Así que pon atención.

fabi paolini

LA PIRÁMIDE DE ESTRATEGIA DE MARCA



Para que estas estrategias sean efectivas, es **FUNDAMENTAL** que primero sigas la Pirámide de Estrategia de Marca - una metodología que se enfoca en asegurarte de tener claridad total en tu mensaje y que seas capaz de posicionarte como una marca premium en primer lugar.

Estas son las partes esenciales que debes definir para poder crear una estrategia de generación de clientes magnética. Déjame ser clara: sin el mensaje correcto, es casi imposible ser exitoso con tu estrategia.

LO QUE NECESITAS

Para mejores resultados, debes asegurarte que tu mensaje de marca conecte con la audiencia correcta. Para esto, estas 3 cosas, que son parte de la Pirámide de Estrategia de Marca, deben estar definidas:

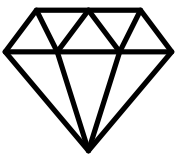


ENTENDER POR QUÉ TÚ Quieres darle a tu audiencia una razón para escucharte, y esto incluye entender qué es lo que te diferencia de los demás. Lo más importante aquí es buscar que tu audiencia te vea como una fuente creíble que tiene un punto de vista diferente a lo que suelen ver en el mercado.



ENTENDER A TU CLIENTE IDEAL

Esto significa ser capaz de identificar EXACTAMENTE qué es lo que tu audiencia quiere y comunicarlo de manera de que te pongan atención. Ser muy genérico o hablar por encima y sin profundidad, no te va a ayudar.



ENTENDER TU RESULTADO Debes ser capaz de comunicar cual es el resultado EXACTO que ayudas a tus clientes a obtener. Esto te permitirá crear demanda por tu servicio - inclusive antes de ofrecerlo. Así como posicionarte como la persona que será capaz de ayudarlos a resolver el problema que tienen.

estrategia #1 **COMPARTÉLO**

Comencemos por lo obvio - pero quizás lo que la gente más olvida. Publica en tus redes sociales invitando a tus amigos/seguidores a promocionarte a ti o a agendar una llamada contigo.

A veces creemos que quizás esto puede ser complicado, pero la verdad es que tu audiencia 'tibia' (es decir, los que ya te conocen), puede ser la más fácil en convertir en clientes. Comparte este mensaje en tu feed personal en todas la redes en las que estés activo.

COMPARTE ESTA PUBLICACIÓN

Ayúdame a regar la voz!

Estoy buscando nuevos clientes y tengo [X] puestos disponibles para el mes de [MES] y me encantaría que me ayudaras a regar la voz.

Lo que hago: Yo ayudo a [PERSONAS] a [LO QUE HACES] para que puedan [RESULTADO GRANDE]. Me gustaría ayudarte a ti o a alguien que conoces a [RESULTADO]. Si estás interesad@ o conoces a alguien que lo esté, por favor [LLAMADO DE ACCIÓN] o comparte esta publicación con tus seguidores. Gracias!

estrategia #1

FACEBOOK GROUPS

En los últimos años, los grupos de Facebook han tomado una fuerza increíble en el mundo digital. Y sé que crees que quizás en el mercado Hispano no es así y que Facebook no tiene la misma fuerza. Pero la verdad es que cada día hay 1.9 BILLONES de usuarios de Facebook activos. Te aseguro que tus clientes están ahí. Te recomiendo unirme a grupos de Facebook donde puedas compartir contenido de valor para tu audiencia.

Mi recomendación es buscar grupos enfocados en la SOLUCIÓN, no el PROBLEMA de tu público. Por ejemplo, en vez de buscar grupos con "Pierde Peso" busca "Saludable y En forma: look for "Healthy and fit". Esto te ayudará a conseguir personas que están buscando soluciones a sus problemas.

CÓMO CONSEGUIR GRUPOS

- Buscar la barra de Búsqueda de Facebook
- Escribe una palabra/frase clave que describa a tu audiencia
- Esto puede ser una relacionada a la solución que buscan (Salud) o quien es el público como tal (coaches online)
- Hunde el ícono de GRUPOS
- Busca grupos que tengan más de 2k miembros, idealmente que sean privados (NO públicos)

estrategia #3

REELS & TIKTOK

Si no estás usando Instagram Reels o TikTok para crecer tu negocio, estás perdiendo una oportunidad de oro. En serio, es la estrategia MÁS efectiva para crecer tu negocio en este momento. Ambas son herramientas que te permiten viralizar tu contenido y llegarla a la audiencia correcta de manera orgánica. Algunas recomendaciones: Utiliza un máximo de 12 hashtags por publicación.

Además, hice un Reto de 30 Días en mi Instagram para ayudarte a crear contenido súper valioso. [Puedes verlo aquí.](#) Este formato sirve de igual manera para Instagram o TikTok.

INSTAGRAM REELS

Necesitas más apoyo para entender cómo funciona Reels? Créé un tutorial que te enseña cómo crear tus propios videos. Si bien está en Inglés, puedes seguirlo conmigo. [Click aquí para ver el tutorial](#)



estrategia #4

VIDEO CORTO

Una de mis maneras favoritas de obtener clientes es creando un video cargado de muchísimo valor mientras creas demanda por tu servicio. Luego, te encargas de promocionar este video en todos lados.

Esto puede ser más efectivo que un webinar (cuando lo haces bien) porque es corto y directo al punto. Por ejemplo, tengo un video que se enfoca que las 3 claves que necesita tu estrategia para atraer clientes premium. El video es TAN bueno y diferente, que me atrae clientes TODO el tiempo. El video está en inglés pero [puedes verlo aquí](#).

ESTRUCTURA

- Engancha a tu público con lo que quieren
- Muéstrales tu punto de vista diferente y por qué eres un experto en esta área
- Has un llamado de acción

[Click aquí para ver mi ejemplo](#)



estrategia #5 T U S C L I E N T E S

Por qué será que no se nos ocurre recurrir a nuestros clientes pasados para trabajar contigo de nuevo? Será obvia, pero esta es la estrategia #5 para ti. Es sencilla, crea una secuencia de emails con los detalles de tu programa o servicio creado exclusivamente para tus clientes anteriores y agrégalos a ella.

Otra cosa que puedes hacer? Renueva sus contratos o quizás ofréceles algo nuevo. Es así de sencillo.

U N C O N S E J O

La verdad es que no recomiendo tener demasiadas cosas que vender - a menos de que este sea tu modelo de negocio. Pero Si recomiendo buscar reconectar con tus clientes anteriores brindándoles apoyo adicional

Quizás puedes pensar en crear un programa de continuación cuando tus clientes terminen de trabajar contigo o de pronto ofrecerles apoyo de otras maneras.

estrategia #6

V E A P O D C A S T S

La verdad es que lo que importa aquí es ponerte dentro de un público más grande. El problema principal que enfrentan los emprendedores es de TRÁFICO. Es decir, no tienen la oportunidad de venderle a suficientes personas, y por lo tanto, no generan ventas.

Ser invitado a podcasts es una manera súper efectiva de ponerte en frente a tu público ideal.

Un consejo es comenzar pequeño como invitado a podcasts más nuevos y poco a poco ir escalando e ir por aquellos con una audiencia más grande.

P L A N T I L L A P A R A P O D C A S T

Hola, soy (Tu nombre y título) y ayudo a (audiencia) a (lo que haces). He estado escuchando tu podcast y (habla sobre por qué te gusta).

Creo que a tu comunicad le encantaría escuchar mi historia sobre (2 oraciones sobre tu historia). Mi estrategia para (lo que haces) es completamente diferente a lo que la mayoría de las personas están hablando, y estoy segur@ que tu audiencia le encantaría descubrir mi proceso.

Déjame saber si esto podría ser algo positivo para tu audiencia y si necesitas más información, por favor, déjame saber.

Saludos,

Tu nombre

Título y enlace a tu página web

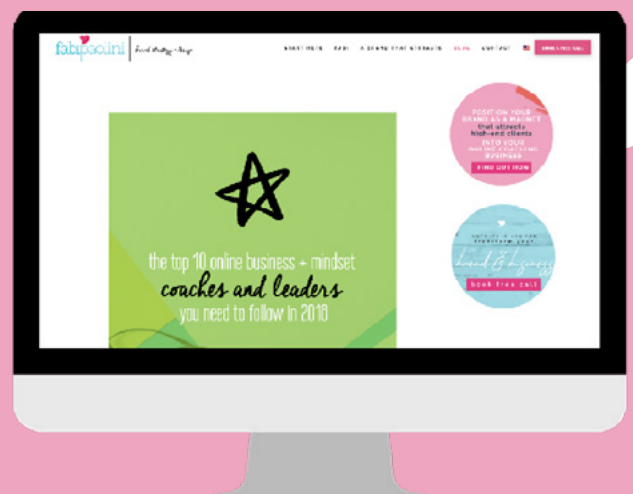
estrategia #7 IMPULSA A OTROS

Este es otro ejemplo de una estrategia para ponerte en frente al público correcto. Funciona así: Vas a escribir un artículo de blog o una publicación en redes sociales o video donde hablas *maravillas* sobre otras personas en tu industria que le venden a tu misma audiencia (pero que no son competencia directa tuya).

Luego, lo que debes hacer es etiquetarlos o enviarles un mensaje contándoles lo que escribiste. En la mayoría de los casos, lo compartirán con SU audiencia, dándote a ti la oportunidad de estar presente.

LO QUE YO HICE

[Este es un ejemplo de un artículo que escribí hace tiempo](#) siguiendo esta misma estrategia. Dáte cuenta que el artículo tenía la oportunidad de entrar a mi embudo de ventas (poniendo su nombre & email). Esto me permitió crecer mi audiencia muchísimo gracias a las personas que compartieron mi publicación.



estrategia #8

ASOCIACIONES

Asociarte con otros es una excelente estrategia para también estar frente a una audiencia más grande. Básicamente te pones en contacto con un amig@, colega o alguien que sigues y ofreces un intercambio donde tu generas contenido para su audiencia a cambio de una comisión de ventas. Quieres asegurarte de que la comisión sea algo que valga la pena para ellos y que los haga felices.

Un dato? Asegúrate que lo que compartas sea SÚPER valioso. Un webinar, un bootcamp, una serie de videos o algo que realmente genere conexiones con la audiencia.

CUIDADO CON ESTO

Es SUPER importante asegurarte de que la audiencia de tu 'socio' sea la correcta. No te emociones por números grandes sino asegúrate primero que sean personas que podrían estar interesadas en lo que haces. Hace unos años me 'asocié' con alguien que tenía una audiencia MUCHO más grande que la mía y terminó siendo un desastre. Si bien crecí mi audiencia, terminó siendo la gente incorrecta.

estrategia #9 MUESTRA TU TRABAJO

Comparte y muestra tu éxito y el trabajo que haces. Si aplica, muestra los “antes y después” y mensajes que te envían tus clientes. Si puedes, crea una página en tu página web con ejemplos de lo que haces.

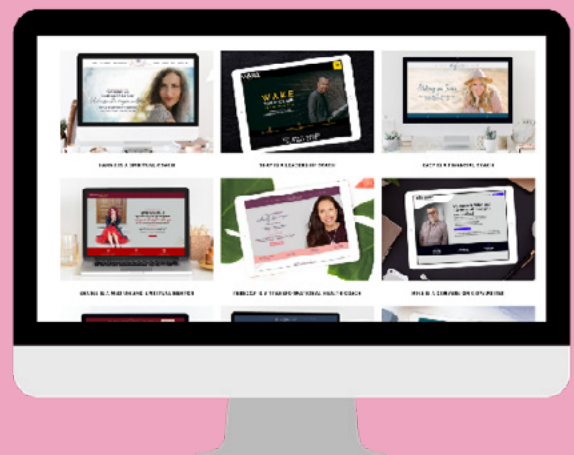
Esto es súper efectivo al demostrar que hay otras personas que han trabajado contigo en el pasado a las que puedes ayudar.

Y, por supuesto, siempre deja un claro llamado a la acción.

LO QUE HICE

En enero del 2021, escribí una publicación en redes, hice publicidad, envié emails y creé una página en mi página web demostrando algunos de los clientes con los que había trabajado en el 2020. Fue súper efectivo en traerme clientes - y aún hoy en día lo hace!

[Puedes ver la página aquí \(está en inglés, pero el ejemplo es claro\)](#)



estrategia #10

E N V I V O S E M A N A L

Haver un 'programa' en vivo semanal es extremadamente poderoso para permitirte estar frente a tu público ideal. La verdad es que la gente quiere conocerte y saber más de ti antes de tomar la decisión sobre si contratarte o no. Así que dáselas!

Sé que quizás te da miedo hacer un video en vivo, pero es una curita que tienes que arrancarte rápido si quieres ser vist@.

Trata de hacer el video a la misma hora el mismo día de la semana para que la gente sepa que esperar.

Puedes hacerlo desde la plataforma que más te guste. Yo por lo menos lo hago desde mi grupo de Facebook en Inglés todos los lunes.

QUÉ COMPARTES?

Si te cuesta definir qué tipo de contenido compartir, trata de enfocarte en hablar sobre el QUÉ y el POR QUÉ detrás de lo que haces, en vez de explicar el CÓMO. Es decir, qué es lo que haces y por qué importa - no los detalles sobre CÓMO obtener el resultado.

estrategia #11 REFERIDOS CONSTANTES

Esta es una excelente estrategia que no todo el mundo utiliza. Se trata de construir una red de referidos para tu negocio. El lugar más fácil para comenzar serían tus propios clientes - donde básicamente te encargas de invitarlos a hablar sobre tu negocio con sus amigos. La idea es que, por cada persona o cliente que traigan a ti, les regalas una pequeña comisión (o grande, dependiendo del costo de tus servicios).

Realmente puede ser extremadamente poderoso. Inclusive puedes hacer promociones durante ciertas épocas del año en las cuáles la comisión es más alta - para así generar más clientes.

OTRAS IDEAS

He estado en programas donde además envían premios o regalos especiales por cada cliente nuevo que le das. Esto puede ser también una excelente estrategia. Es decir, además de la comisión monetaria, puedes enviarle flores, chocolates o algún otro detalle especial para la persona que te envía un referido.

estrategia #12 PROMUEVE EN REDES

Sé que quizás te parece obvio, pero sigue leyendo. Muchas veces, las personas creen que lo único que necesitan para promoverse es subir UNA publicación en redes sociales y ya.

La verdad es que toma muchísimo más que eso. Por qué? Porque tu público está ocupado y distraído haciendo lo suyo y no están pendientes de ti. Además, cada vez que hablas sobre lo que vendes, lo dices de una manera diferente, y eso te permite conectar con tu público ideal de una forma bien única.

MI SUGERENCIA

Genera un plan de contenidos y síguelo. Intenta acostumbrarte a promocionar lo que vendes. No sabes qué hacer? [Aquí te regalo un calendario de contenidos de 12 meses que hice para ti como regalo :\)](#)



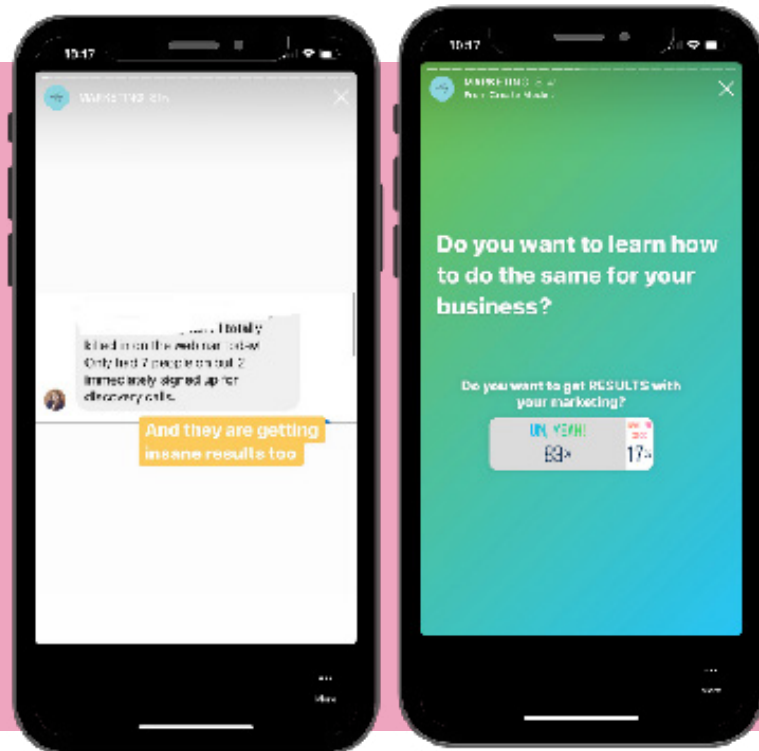
estrategia #13 ENCUESTAS

Seamos sinceros, a veces la gente es floja para tomar acción y quieren que les pongas todo lo más fácil posible sin tener que hacer mayor esfuerzo. Quizás no se trata de flojera - sino que sencillamente la gente quiere todo más fácil y ya.

En todo caso, utilizar 'Encuestas' o 'Polls' en los Stories de Instagram, Facebook, Twitter - o cualquier plataforma que utilices - es súper efectivo y fácil. En la encuesta, preguntas si la gente quiere saber más sobre trabajar contigo y das la opción de "SI" o "MÁS TARDE." A aquellas personas que te dicen que "SI" les envías un mensaje y preguntas un poco más.

IDEAS

Algo que yo hago es tener esta pregunta como un 'highlight' o 'destacado' en mis Stories de Instagram. De vez en cuando reviso las respuestas y me pongo en contacto con aquellos que responden que sí.



estrategia #14 ENTREVISTA A CLIENTES

Esta es una de mis estrategias favoritas para obtener clientes. Básicamente, haces un video con tus clientes anteriores y les haces preguntas sobre qué fue lo que más les gustó de trabajar contigo. Como todo el mundo tiene un camino y una historia diferente, te permite profundizar sobre los problemas que tenían tus clientes antes y las posibilidades para ellos también. Deja que ellos hablen bien sobre tí y el trabajo que hicieron juntos. Una vez tengas lista la entrevista, compártela en todos lados. Incluso, le he hecho publicidad a algunos de estos videos. .

También te recomiendo subirlos en una página dentro de tu página web.

[Aquí puedes ver mi página de testimonios como ejemplo.](#)

PREGUNTAS QUÉ HACER

Aquí algunas preguntas para la entrevista:

Por qué te uniste a mi programa?

Qué lograste hacer como resultado de trabajar conmigo?

Qué fue lo que más disfrutaste de nuestro tiempo junt@s?

Cómo te beneficiaste del programa?

Recomendarías a otros a trabajar conmigo?

estrategia #15

RELACIONES PÚBLICAS

Ser publicados en medios masivos es maravilloso para poder ponerte frente a un público más grande. Créeme que te digo de experiencia personal que haber sido publicada en Forbes y la revista Entrepreneur puede ser súper beneficioso!

Existen varios servicios que están buscando 'fuentes confiables' para publicar en artículos. Una que utilizo con frecuencia es una plataforma gratuita que se llama Help A Reporter Out. [Puedes registrarte aquí.](#)

En todo caso, la intención es estar atento a publicaciones que puedan estar buscando contribuidores especiales para así, regar tu voz.

PLANTILLA

Hola, soy (Tu Nombre y título) y ayudo a (tu audiencia) a (resultado).

En referencia a tu búsqueda en (tema), yo (cómo estás cualificado para esta historia) y puedo decir que (da tu opinión).

Quisieras más información sobre este tema? Por favor, envíame un email a (tu email)

Saludos

Tu nombre - Título y enlace a tu página web

PD. (Busca su nombre, consigue un artículo reciente que publicaron y cuéntales por qué te gustó)

estrategia #16 CASOS DE ESTUDIO A TU EMAIL

Una cosa que me ENCANTA hacer es enviar una serie de emails en formato de casos de estudio donde les muestro las transformaciones que algunos de mis clientes han obtenido. Esto es súper efectivo - especialmente si lo haces uno detrás del otro, día tras día - ya que te posiciona y a tu oferta como extremadamente valiosa y exitosa.

EL EMAIL

Describe el problema que tenían

Qué soluciones habían intentado antes?

Cómo te descubrieron?

Qué hicieron juntos?

Cuáles fueron sus resultados?

Donde están hoy en día?

Termina con un llamado a la acción

estrategia #17 UTILIZA PINTEREST

Una de las plataformas más sub-utilizadas, pero que es EXTREMADAMENTE EFECTIVA, es Pinterest. Pinterest me permite estar frente a miles de personas. No solamente eso, me ayuda a crecer mi audiencia en 20-35 personas diarias, de manera GRATUITA. [Puedes ver mi cuenta aquí para que lo veas de primera mano.](#) Usa Pinterest, acostúmbrate a escribir artículos y generar contenido y agregarlo en la plataforma para SEO optimizado.

P I N S P R O M O V I D O S

Hablando de Pinterest, promoviendo tus pins ahí puede ser súper efectivo también. Es una plataforma que no está muy saturada en término de publicidad, por lo cual los precios son súper competitivos.

Es por eso que puedes promover tus 'pins' e invitar a las personas a agendar una llamada contigo.

estrategia #18 REALIZA UN RETO DE 30 DÍAS

Ser consistente con tu contenido es SÚPER efectivo para ayudarte a ser visto. Por eso, compartir algún contenido de valor durante 30 días te dará mucha visibilidad, te permitirá ser visto como una autoridad y te generará el hábito de crear. Además es perfecto para atraer clientes premium cuando el mensaje es el correcto. Como te conté anteriormente, you realicé un reto de 30 días en mi Instagram y me encantó. [Puedes verlo aquí.](#)

estrategia #19 PUBLICIDAD

Hacer publicidad también puede ser súper efectivo en cuanto a ponerte en frente a la audiencia correcta. Lo más importante es asegurarte que tu audiencia (o targeting) y el mensaje sea el correcto para así atraer a las personas correctas y obtener resultados.

COPY PARA PUBLICIDAD

Comienza con un gancho o frase sorprendente

Identifica a tu audiencia

Describe su problema

Habla sobre lo que quieren en vez

Comparte lo que tú ofreces/propones

estrategia #20

ENTREGA VALOR

Esta es mi estrategia favorita de todas. Consiste en una llamada GRATIS con tu cliente ideal donde le das feedback y consejos que ellos puedan implementar inmediatamente.

La idea es NO VENDER nada en esta llamada, sino entregar muchísimo valor en la misma. Si les gusta tu trabajo, créeme que van a volver queriendo saber más sobre trabajar contigo. [En este video puedes ver un ejemplo de cómo lo hacemos \(en inglés\)](#)

NUESTRA AUDITORÍA DE MARCA

En nuestro caso, hacemos esta llamada para poder recomendar a coaches y consultores premium, (es decir, con la intención de vender su servicio en más de \$2,000), qué ajustes deben hacer en su propia marca, mensaje y estrategia para obtener mejores resultados. Ha sido una estrategia extremadamente efectiva ya que al ver el valor en primera mano, estas personas nos piden trabajar con nosotros. Si hablas inglés y eres un coach premium, y quieres agendar esta llamada, [puedes hacer click aquí.](#)



HOLA, SOY *fabipaolini*

Soy una Estratega de Marca y Coach de Negocios Online y ayudo a coaches, consultores y expertos a posicionarse como autoridades online, crear marcas premium y generar contenido magnético capaz de atraer clientes premium a sus negocios para así generar más ventas, más ingresos y mayor impacto.

Espero que esta guía haya sido útil para ti y que le saques el mayor provecho posible.