

GUÍA DEFINITIVA
MARKETING PARA NUTRICIONISTAS



10

claves prácticas para construir tu marca personal con éxito

Y QUE YA APLICAN LOS NUTRICIONISTAS
MÁS INFLUYENTES DE LA RED

Hola!

Lo primero de todo, gracias por descargar esta guía práctica :)

Por si no me conoces todavía, soy **Toni Camí**, emprendedor digital y **experto en Marketing, embudos y automatizaciones para el sector del fitness y de la salud.**



Mi misión es **ayudar a entrenadores personales y nutricionistas a hacer crecer su negocio** mediante la creación de sistemas de ventas automáticos y estrategias de marketing digital para que consigan los ingresos necesarios para vivir la vida que desean.

Mi **objetivo** es que **puedas liberar tu tiempo para dedicarte a cosas mejores y mayores.** Poseo una amplia experiencia y conocimientos en el ámbito del **marketing y el emprendimiento**, y junto a mi pasión por la formación y los negocios online me han llevado a fundar mi propia **consultoría digital especializada en el sector Fitness y Salud.**

Hoy, ya son **decenas de profesionales del fitness, de la salud y de la nutrición que han consolidado con éxito su negocio digital** y viven exclusivamente de ello gracias a mis programas de formación y de consultoría estratégica.

Gracias por haber descargado esta guía y recuerda: **SIN ACCIÓN NO HAY RESULTADOS!**

Un fuerte abrazo,
Toni



1 Define tus objetivos

El primer paso que debes dar para diseñar tu Marca Personal es fijarte una meta.

Si no tienes un objetivo, difícilmente podrás establecer una estrategia.

Márcate un destino para que tus acciones sean más concretas y tengan una finalidad.

A veces, en el camino, tomarás decisiones equivocadas o llevarás a cabo planes que te alejen del sendero que te habías marcado. No importa, es normal. Pero si tu objetivo está claro, si tu meta está definida, tarde o temprano volverás a encontrar la vía que te lleve donde quieres.



Objetivos bien identificados en la web www.carlotaeatmeraw.com

[TOMA ACCIÓN]

Para ayudarte a definir tus objetivos te propongo reflexionar sobre estas cuatro preguntas:

- ★ ¿Por qué quieres desarrollar tu marca personal como nutricionista?
- ★ ¿Qué puedes ofrecer que NO aportan los demás?
- ★ ¿Dónde quieres estar de aquí a 5 años?
- ★ ¿Cuáles son los 3 objetivos principales que persigues creando tu marca personal?

2 Conóctete bien

Haz un análisis sobre tu personalidad y crea tu propia historia.

Descubre cuáles son tus pasiones, qué se te da bien y qué te gusta.

- ★ ¿En qué eres bueno?
- ★ ¿Qué es aquello que te hace auténtico?



David Aguilar mezcla nutrición y Rock&Roll en www.bioandroll.com

La base de crear tu marca personal es disfrutar de lo que haces, y se tiene que notar. Tu marca personal debe estar muy ligada a tus fortalezas y a las oportunidades que encuentras en tu entorno para desarrollarlas.

Sé tu mismo y crea tu propia historia. Una historia única y auténtica que te ayudará a reforzar tu marca. Eso sí, siempre mostrando y dando visibilidad a lo mejor de ti.

[TOMA ACCIÓN]

Un buen método para ello es crear una tabla DAFO e identificar cuales son tus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades:



3 Define tus valores

Sí, las marcas personales también deben tener unos valores porque desde ellos es desde donde construirás todo lo que vas a comunicar y atraerás a personas que sean afines a tu manera de ser y de hacer, es decir afines a tus valores (*constancia, optimismo, esfuerzo, honestidad, autenticidad,...*).

En la actualidad, mi trabajo se centra principalmente en tres pilares:



Nutrición dedicada a la mujer deportista



Optimización de la composición corporal

(pérdida de grasa y ganancia de masa muscular)



Mejora del rendimiento deportivo en disciplinas de fuerza y Crossfit

Una vez te apropias de esos valores recuerda que cada vez que comuniques o publiques algo, esto deberá ser consistente con esos valores que te identifican.

- ★ ¿Qué valores te definen mejor a ti?
- ★ ¿Y a tu proyecto profesional?

Los tres pilares del trabajo de Sergio Espinar - www.sergioespinar.com



[TOMA ACCIÓN]

Coge papel y lápiz y escribe qué es lo que pretendes aportar como marca personal y resúmelo en una frase siguiendo el siguiente modelo:

Yo ayudo a (*target*) a lograr (*objetivo*) para (*beneficio*).

Sustituye las palabras entre paréntesis por las palabras más adecuadas según tu proyecto de marca personal. Después si eres capaz de resumir esta frase en una palabra, que esa palabra te acompañe siempre porque a la larga es por lo que se te va a recordar.

4 ¿A quién te diriges?

Conocer quién es tu audiencia y saber por qué te sigue es clave para determinar el tono y contenido de tus mensajes.

Ahora que ya sabes aquello que te hace diferente y auténtico, analiza qué tipo de público o comunidad puede ser afín a tu persona y quién puede estar interesado en el servicio que vas a prestar como marca.

Ha llegado el momento en el que determines a quién vas a dirigirte y quién va a creer que es interesante prestar atención a aquello que te hace valioso.



La Dra. Carlota Esteve de Miguel orienta sus servicios de nutrición a mujeres que sufren un cáncer de mama - www.carlotaeatmeraw.com



[TOMA ACCIÓN]

Cuestionate las siguientes preguntas y analiza sus respuestas:

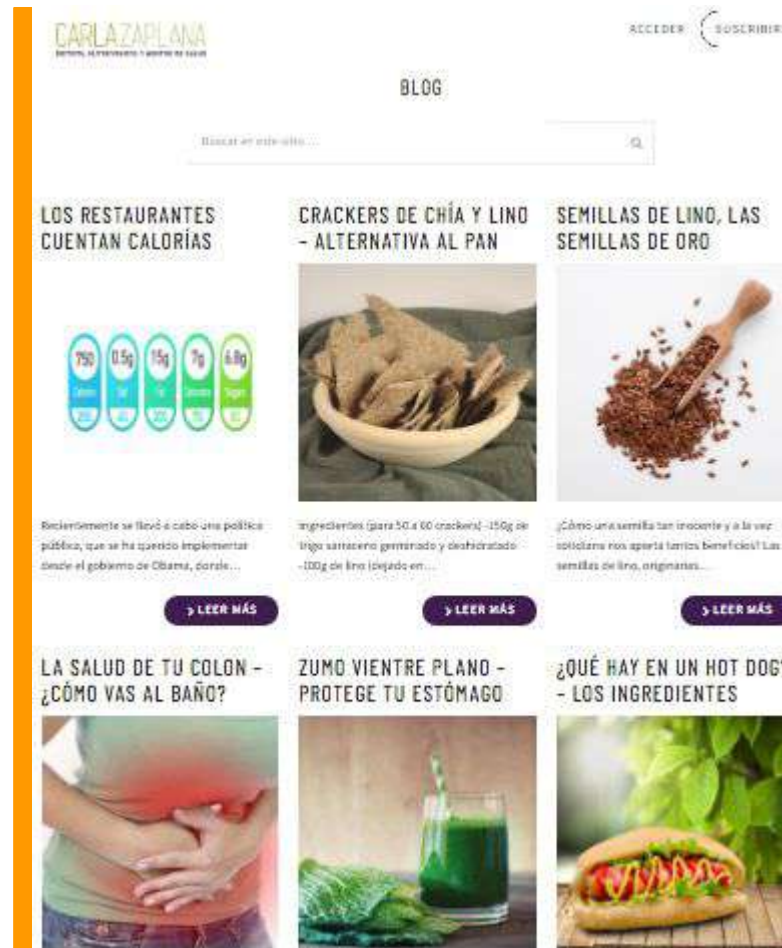
- ★ ¿Quién va a querer comprar el servicio que vas a desarrollar?
- ★ ¿Qué problemas tiene este cliente? ¿Cuál es su punto de dolor?
- ★ ¿Qué le motiva?
- ★ ¿En qué redes sociales, comunidades, se mueve?

5 Preséntate al mundo

Ha llegado el momento de **registrar un dominio con tu nombre y apellido** que se convierta en el **centro de tu ecosistema digital**. En él va a estar alojado tu sitio web o blog.

Te recomiendo **crear tu propio blog** en el que publicarás y compartirás tu propio contenido. Aporta contenido de valor que sea útil, interesante, que ayude a tus lectores o que les entretenga y divierta. ¡Esa es la clave para que te elijan! No lo dudes.

Ten paciencia. Tener un blog potente, posicionado y que reciba muchas visitas lleva un tiempo. No te desesperes. Si eres constante y cuidas el contenido, tarde o temprano lo lograrás.



El blog de Carla Zaplana es uno de los más reconocidos dentro del sector de la nutrición por sus contenidos de alto valor - www.carlazaplana.com

[TOMA ACCIÓN]

- ★ Registra un dominio con tu nombre ya (si aún no lo tienes). Ahora los hay muy baratos y por 10 € al año puedes disponer de tu propio .es o .com.
- ★ Crea tu blog con Wordpress y empieza a pensar que tipos de contenido puedes ofrecer para atraer y entretener a tu público.

6 Aumenta tu visibilidad online

Si quieres conseguir visibilidad y tráfico hacia tu blog a corto plazo, **invierte en publicidad en Facebook e Instagram** para promocionar tus artículos.

La principal ventaja de estas plataformas es su amplia posibilidad de segmentar el público a quién diriges tu campaña, y su relativo coste económico.

Una segunda opción, más a largo plazo, para atraer tráfico de calidad es mediante la **aplicación de técnicas SEO** en tu contenido del blog y conseguir un buen posicionamiento orgánico en Google.

Sin embargo, yo siempre insisto en que definas muy bien tu nicho. Si acabas de llegar a Google no será fácil aparecer en las búsquedas genéricas. Es mejor si te posicionas para un nicho o una categoría específica.



Anuncio publicitario en Facebook.

[TOMA ACCIÓN]

Te propongo seguir estas recomendaciones para mejorar el SEO de tu blog:

- ★ Escribe contenidos enfocados al objetivo que te has marcado y relacionados con el producto/servicio que deseas vender.
- ★ Instala el plugin [YOAST SEO](#) en tu blog (Wordpress)
- ★ Incluye palabras clave en los títulos de tus publicaciones.
- ★ Escribe post con más de 300 palabras para ayudar a Google a considerar tus artículos como altamente relevantes.
- ★ Incluye enlaces, menciones, cita a tus fuentes... Es la mejor forma de que otros lleguen a ti y empieces a ganar visibilidad.

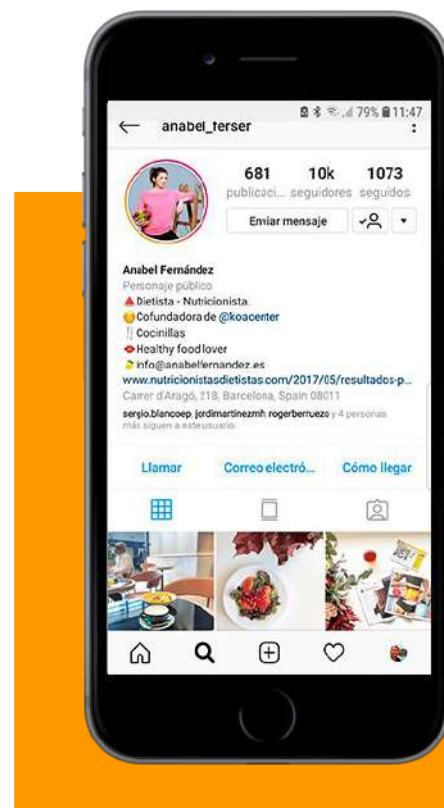
7 Comunica con tu público

Y llega el momento de comunicar y empezar a crear tu comunidad en las redes sociales. Pero ¿en cuales?

Mi consejo es que no estés en todas (al menos en un principio). Analiza qué redes funcionan mejor para tu objetivo y pon foco en aquellas en las que se encuentra tu público.

Las redes sociales con mayor potencial de crecimiento para el sector de la nutrición y el deporte son Instagram, Facebook y Youtube.

- ★ ¿En qué redes vas a empezar a comunicar y crear tu comunidad?
- ★ ¿Cual va a ser tu nombre de usuario?
- ★ ¿Qué tipo de contenido o valor aportarás en cada canal?



Perfil de Instagram de Anabel Fernández (@anabel_ferser), nutricionista y dietista colaboradora de Mens Health.

[TOMA ACCIÓN]

Ahí van algunas de mis recomendaciones:

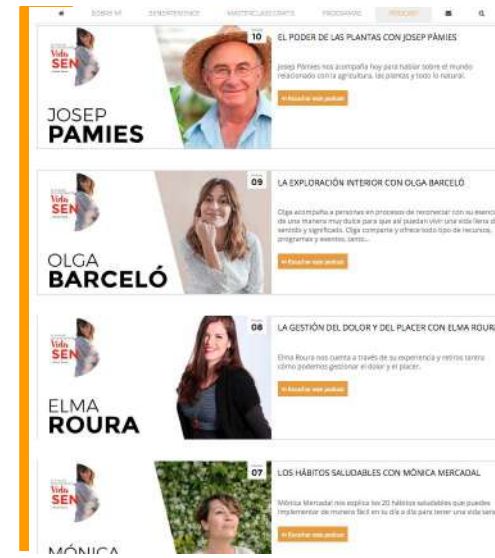
- ★ Los mismos contenidos no funcionan igual en todo los canales, por ello te recomiendo crear diferentes estrategias para cada plataforma.
- ★ Es recomendable que crees un pequeño plan editorial propio, en el que programes de manera periódica los contenidos que publicarás y en qué canal. Esto te permitirá optimizar tu tiempo y administrar tus recursos de la mejor manera posible. También puedes utilizar herramientas como [Hootsuite](#) o [Buffer](#).
- ★ Usa el mismo nombre de usuario en tus redes sociales

8 Videos, podcasts y más...

Supongo que ya habrás oído que el video es uno de los contenidos que genera más confianza, más credibilidad y una mayor conversión. Y una buena opción para mostrarte y darte a conocer.

Sin embargo, suele ser el formato que más se les resiste a las marcas personales.

Grábate hablando a cámara y ofreciendo contenido de valor. Utiliza para ello un lenguaje cercano, coloquial y natural. Con esto humanizarás tu marca personal y generarás confianza entre tus seguidores.



Sección de Podcast de Núria Roura en su web - www.nuriaroura.com

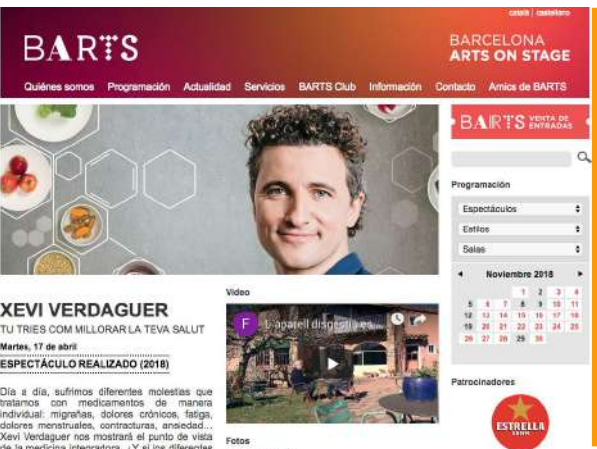
[TOMA ACCIÓN]

Además de generar artículos y videos, también te recomiendo que:

- ★ Te inicies en el mundo de la grabación de podcasts. Puedes empezar realizando entrevistas a profesionales referentes de tu área o a clientes. Y más adelante crear tu propio contenido en solitario.
- ★ Reúnas tus ideas en un libro. Esta es una muy buena opción para que consigas notoriedad en los medios y reputación como referente en tu sector.



9 Practica el networking



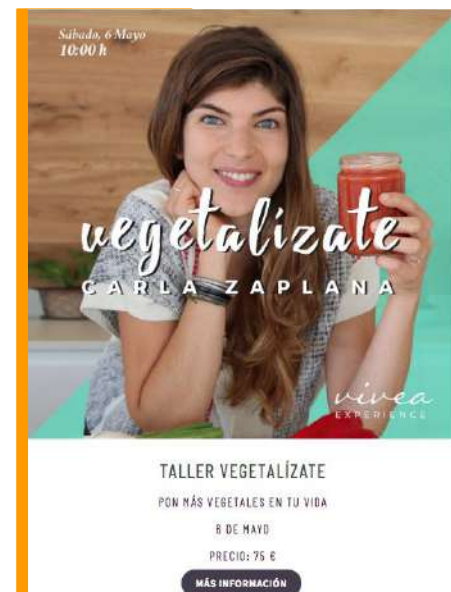
Evento "Transforma tu salud" de Xevi Verdguer en el teatro BARTS de Barcelona.

Además de focalizarte en el mundo online, no debes olvidarte del mundo offline. O sea, del mundo real.

Y aquí es donde entran algunas acciones como, además de crearte tus tarjetas personales, deberás empezar a practicar el networking.

Acude a conferencias, congresos, workshops,... sobre temas relacionados con tu profesión. Muéstrate activo y sociable en esos eventos.

Escribe artículos en tu blog sobre ellos, mostrando tu punto de vista y las principales conclusiones. Y, después, compártelos en las redes sociales mencionando a los contactos y referentes que has conocido en persona.



Carla Zaplana organiza talleres presenciales a través de su sitio web.

[TOMA ACCIÓN]

También puedes dar un paso más y empezar a dar charlas o talleres sobre tu especialidad de manera presencial o online (webinars).

Es una forma estupenda de darte a conocer, que la gente sepa a qué te dedicas y que luego se acuerden de ti cuando necesiten a un profesional de tu perfil. ¿Qué te parece? ¡Hay que quitarse la vergüenza, vencer el miedo y contar al mundo lo que sabes! Anímate.

10 Aprende de los mejores

Inspírate en otros nutricionistas o dietistas que ya han conseguido lo que tú quieres conseguir.

Ellos ya han conseguido hacerse ese hueco al que tú aspiras, así que es bueno que observes qué hacen y cómo.

El objetivo no es que los copies, sino que te sirvan de inspiración.



[TOMA ACCIÓN]

Selecciona 5 profesionales del sector de la nutrición y sigue estos pasos:

- ★ Guarda sus páginas web como “Favoritos” en tu navegador de Internet para tener rápido acceso a su web.
- ★ Suscríbete a su newsletter y mantenerte informado de sus acciones.
- ★ Descárgate cualquier recurso gratuito que ofrezcan: *ebook*, *guías*, *herramientas*, *plantillas*, *etc...*
- ★ Síguelos en las redes sociales.
- ★ Descubre cuál es su modelo de negocio o cómo monetizan su blog.
- ★ Toma nota de los aspectos que más te gustan y de los que menos.

Y ahora... es tu turno

Ahora te toca decidir si quieres tomar acción o no para **posicionarte como nutricionista referente en Internet**, conseguir más clientes y alcanzar el éxito automatizando tu negocio de nutrición.

Pon en práctica desde hoy mismo esta guía para **crear tu marca personal con éxito** y escíbeme a hola@vitaminasdigitales.com para contarme como te ha ido y qué te ha parecido esta guía. Me encantaría tener tu feedback y conocer tus resultados.

Además, como agradecimiento por haber descargado esta guía y haber llegado hasta aquí, te voy a ofrecer otro regalo: **una sesión estratégica online conmigo**.

En esta **sesión estratégica de 45 minutos** me explicarás en qué punto estás en tu **negocio de fitness o de nutrición** y veremos lo siguiente:

- ★ Te daré un **listado con 6 herramientas imprescindibles** para automatizar tu negocio.
- ★ Revisaré contigo **tu estrategia actual de ventas y captación** de clientes y la implementación de tu embudo de ventas.
- ★ Finalmente, te diré 3 acciones que puedes implementar de manera inmediata para mejorar tus resultados

Reserva ahora tu sesión conmigo >>

Haz clic en este botón y a reserva tu sesión personalizada en el horario que mejor te vaya.

SI, QUIERO RESERVAR UNA SESIÓN CONTIGO >>

Te espero dentro!



Toni Camí

www.vitaminasdigitales.com

