

## Poné a punto tu comunicación antes de invertir en anuncios

Antes de buscar el "truco técnico" en el Administrador de Anuncios, asegurate de que tu casa esté ordenada. Si tu perfil confunde, el cliente ideal que traiga el anuncio se va a ir en 3 segundos.

### FASE 1: La Biografía (El filtro de los 3 segundos)

Cuando una persona fría llega desde tu anuncio, lo primero que lee es esto. ¿Se entiende lo que hacés?

La primera frase define tu propósito: ¿Tu bio explica claramente qué problema resolvés y a quién ayudás?

Diferencial claro: ¿Queda claro por qué deberían elegirte a vos y no a tu competencia directa?

El enlace de contacto funciona al 100%: Si mandás a WhatsApp, ¿tiene un mensaje predeterminado estratégico? Si mandás a una web, ¿carga rápido y es intuitiva?

### FASE 2: El Feed (La consistencia del mensaje)

El anuncio abre la puerta, pero el contenido de tu perfil es el que genera la confianza para que se queden.

Los 3 posts fijados son estratégicos: ¿Tenés fijado quién sos/tu historia, qué servicios/productos ofrecés detalladamente, y un contenido de altísimo valor o caso de éxito?

Propuesta de valor visible a primera vista: Al mirar las portadas de tus últimos 6 u 9 videos o publicaciones, ¿un extraño puede entender los temas que dominás, o es un catálogo frío de venta?

Equilibrio entre valor y venta: ¿Tu contenido educa, resuelve mini-dolores de tu cliente ideal y demuestra tu autoridad antes de pedirle que te compre?

Estética sin ruido: ¿Tus portadas y diseños mantienen una paleta de colores limpia y un diseño visual coherente que transmita profesionalismo?

### FASE 3: La Conversación (El destino final)

De nada sirve un anuncio perfecto si el proceso de atención al cliente está roto.

[ ] Guión de venta humana: Cuando te preguntan "precio" por mensaje directo o WhatsApp, ¿tenés un proceso para indagar en la necesidad del cliente, o respondés como un robot tirando el número en seco?

Si marcaste menos de 7, detené la ansiedad técnica. Ajustá los puntos flojos primero. Recordá: la segmentación más poderosa es una propuesta de valor clara.

Meta Ads abre la puerta, pero tu mensaje es el que genera la confianza. Si estás lista para dejar de improvisar con el Administrador de Anuncios y querés que auditemos tu comunicación de forma personalizada, te invito a tener una Asesoría Individual. Diseñemos una estrategia real para tu negocio.

¡Ponete en contacto conmigo!

*@comunicacionconjorgelina*

