

Reto gratuito de WhatsApp: Crea tu mensaje de marca en 5 días

Feedback 5 día RETO

Titulares

Rafa Martinez

Buenos días.

"Yo también me frustraba al no recibir respuesta en las redes sociales o al enviar mi newsletter, o en mi web. Nadie escuchaba. Pero todo cambió cuando encontré la manera eficaz de hacerlo. Habla conmigo y te lo cuento"

Rafa, te propongo afinar cambiando los elementos. En lugar de hablar de lo que te sucede a ti, enumera los dolores cómo que le suceden a tu lector, para luego, ofrecer tu solución. El yo por delante no engancha tanto cómo el tu.

Anabel Cuadrado

"Activa tu presencia digital y abre la puerta a tus clientes
Transmitir tus valores, comunicar tu propósito, mostrar tu diferenciación, conseguir autoridad, conectar con tus clientes y convertir más, es parte de lo que puedes lograr con una buena estrategia de contenidos

Quiero que me ayudes con mi comunicación"

Mi duda es si tus potenciales clientes perciben como problema-necesidad el necesitar transmitir sus valores o comunicar su propósito. Te invito a ser más incisiva con su dolor y a mostrar que tú eres la solución.

Pepe Moreno:

RETO 5

Voy a poner el titular que tengo en LinkedIn:

" Solo soy un sientaperros más y los siento como nadie"

Humanizando cómo te relacionas con tu perro conseguirás la relación perfecta. Te doy trucos cada día en esta red y en mi newsletter te comparto mi conocimiento. ¿Te vienes?

2 opción:

El problema no es el perro, la solución es entenderlo.
Quieres cambios visibles, un buen soporte y tienes poco tiempo.

Cambio la forma en que miras tu perro, para que veas la solución.

Pepe, me quito el sombrero. Conoces bien cuál es el problema de tu cliente y le ofreces la solución de manera clara y concreta. Además, utilizas su propio lenguaje con humor. Perfecto.

Beatriz

RETO 5

Mi titular de LinkedIn:

Transformo clientes en embajadores de marca | CX que deja huella | Consultora en Fidelización de Clientes y Customer Engagement

Y para el banner del perfil de LinkedIn:

Con lo que te ha costado conseguir clientes, ¿no es hora de rentabilizar la relación?
Objetivo: Cliente fidelizado.

El banner se entiende a la primera, concreto. Solo, eliminaría la pregunta la pregunta por una afirmación: ¡Es hora de rentabilizar la relación! El titular, me cuesta entender a que te dedicas o cual es tu oferta. Lo términos técnicos como CX o en inglés, salvo que tu público sea bilingüe o muy, muy técnico, los cambiaría, lejos de aportar pueden sonar rimbombantes.

Toñi:

-Título: ¿ sientes que la crianza es un desafío constante? Descubre como fortalecer el vínculo con tu hijo sin gritos ni castigos.

-Subtítulo:

Con el Método

Guai, más de 200 familias han transformado su día a día, logrando una convivencia armoniosa y una conexión profunda con sus hijos. ¡ Tú también puedes hacerlo!

Nada que sumar. Es perfecto. Aportar datos de manera clara y sencilla.

David Roldán

Mi titular:

🏆 Chief Digital Officer | Digital Transformation Lead | Technical Product Marketing Manager | AI Leadership ✨ Integrations | Governance | APIs | AI | Smart Ecosystems 🗣️ Visionary Innovation Evangelist | Tech Writer

Si tu cliente es de habla inglesa, vale. Si no es así, te recomiendo que escribas en español. Es un listado de especialidades, que no aportan información clara de tu servicio.

Janneth Cruz

Opción 1 – Titular y Subtítulo para tu web

Titular

¿Buscas multiplicar tu patrimonio invirtiendo en bienes raíces de lujo?

Subtítulo

Más de ***150 inversionistas*** ya han asegurado rentabilidades del ***20–25 % anual*** en ***30 días*** gracias a nuestra asesoría integral en oportunidades internacionales.

Opción 2 – Titular para tu perfil de LinkedIn

Inversionistas sin experiencia descubren proyectos de lujo con rentabilidades del 20–25 % anual gracias a mi Asesoría Internacional en 30 días.

Es perfecto, Janneth. Fácil de leer, con datos que tu cliente comprende y se puede identificar

Lo quiero limpio

Web : Deja la limpieza en manos de profesionales

LinkedIn :Ofrecemos soluciones de limpieza eficaces, puntuales y a tu medida.

El titular de la web podría ser el de cualquier web de limpieza. Te invito a redactarlo buscando el mayor dolor de tu cliente para crear algo más impactante. El de LinkedIn sucede algo similar.

Ana Martín

 LinkedIn

Camino contigo para que rompas y sanes el ciclo de miedos y herida de rechazo y/o abandono, y te permitas recordar quién eres y Ser tú|Conexión mente-cuerpo-corazón| Programas online 1:1 y retiro 1:1 en Cariño.Talleres.

 Banner que acompaña a una foto mía en un taller presencial:

¿Qué has de dejar morir de ti para permitirte Ser tú?

Puedo ser tu guía, si quieres.

Buen camino.

La pregunta del banner la siento demasiado intensa. Si tu cliente ideal es alguien muy trabajado espiritualmente la entenderá, pero quizá ya no necesite tu servicio. En el titular pondría delante el problema del cliente y después tu solución.

Laura Gabriel

Reto 5: 2 opciones. Para LinkedIn - Desbloqueo emocional y expansión consciente | Acompaño a líderes y almas valientes a activar su propósito y vivir desde su verdad.
Desarrollo: Acompaño a líderes, emprendedores y almas valientes como tú, que sientes que tu vida funciona... pero ya no vibra con tu verdad interna.

Yo dejaría la frase que sigue a "Desarrollo". Aunque no comienzas con el dolor del cliente, en la frase sí lo nombras con detalle para que sientan identificados

Ana Crespo

Mi titular de LinkedIn:

Pongo remedio a los "noséquéescribir" de JEFAS a las que "nolesdalavida" | Traslado tu autoridad y tu identidad verbal al mundo online | Copywriting humano | Estrategias sencillas para web, email y redes sociales.

En el banner se lee:

Eres una autoridad en lo tuyo. ¿Sabes transmitirlo?
Copywriting sin prisa para jefas sin tiempo.

Nada que añadir, señorita. Hablar de dolor con humor y das la solución: tú. Genial.

Sandra

Titular de LinkedIn:

Escritora descocada | Copywriter, Storyteller (Cuentista titulada) | Comunicación para emprendedores y negocios con alma | Formadora de mentes inquietas | Artesana de palabras

En el banner pone:

Escritora

Te enseñé a escribir para vender(te)

Copywriter & Storyteller

El banner me parece más concreto que el titular. Se trata de una lista de profesiones, pero me falta conexión con el cliente, ¿a quién te diriges? ¿qué solucionas?

Miguel Ruiz

¿Vives en la duda constante y eso te impide avanzar en tu día a día?
Más de 60 personas han pasado del estancamiento a la acción en menos de dos meses tras haber pasado por el programa Peta Redast

La pregunta me parece muy general. Yo podría ser tu cliente, dudo mucho con muchas cosas, por ejemplo al comprarme ropa, ¿tu programa me ayuda en esta área de mi vida? 😊 Quizá sea un comentario tiquismiquis, pero cuanto más lo aterrizes, mejor conectarás con tu potencial cliente.

Susana Villacampa

Tu copy es la leche, no la dejes escapar. 😊

David Escudero

¿Sientes que tu centro está "desafinado"?
Utilicemos el efecto terapéutico de la música para armonizarlo.

**Me falta que pongas el apellido a "centro". ¿Centro estético, centro termal....?
Por lo demás bien.**

Tatiana

Titular

Acompaño a mujeres que quieren vivir mejor aprovechando sus hormonas.

Banner:

¿Quieres conseguir tus objetivos sin quemarte?

¡Es posible!

Entiendo que el banner es el texto que he copiado aquí, si también añades el que has dejado en el chat es muy largo e imposible de leer en un primer golpe de vista.

Si es tal cual dejo aquí es muy general. Puedes hablar a todo el mundo de cualquier cosa: organización de tiempo, entrenamiento personal, meditación....

El titular habla de ti, no de dolor de tu cliente. Te invito a que le des una vuelta.