




DEKam
ESTUDIO DIGITAL

WORKBOOK GRATUITO

CÓMO PLANIFICAR TU PRIMER ROOM EN

Clubhouse



Querida Mujer de Negocios



¡Gracias por estar aquí abierta a esta nueva red social en donde podrás servirle a tu comunidad como la experta que eres.

La clave en **CLUBHOUSE** es hablar de un tema como el referente que eres en tu industria. Dar más detalles acerca de tus servicios o productos y abordar esas preguntas frecuentes que tu cliente ideal tiene.

Si ya tienes una cuenta en **CLUBHOUSE** síguenos:

@DaI_isse

@Kristy_Ardon

@melissadekam

-Equipo DEKAM

“Siempre habrá alguien que conecte contigo, con tu mensaje y tu manera de transmitir las cosas”

— MELISSA - DEKAM



IDEAS PARA TU PRIMER ROOM

Q & A PREGUNTAS FRECUENTES

Tu audiencia siempre tiene preguntas acerca de tu producto o servicio. Abórdalas en una sala!

EXPLICA UN PROCESO

Si tu negocio es de servicios, explica el proceso detrás de aquello que ofreces.

ENTREVISTA A UN COLEGA O A ALGUIEN DE TU INDUSTRIA

Si tu negocio es de servicios, explica el proceso detrás de aquello que ofreces.

HABLA DE LOS BENEFICIOS DE TU PRODUCTO O SERVICIO

Hay cientos de personas vendiendo lo mismo que tú pero siempre habrá alguien que necesita comprarlo de ti!



DÍA, FECHA Y HORA DE TU PRESENTACIÓN:

(Lunes, 4 de marzo a las 15:00 h Barcelona)

OBJETIVOS DE TU PRESENTACIÓN

(Ganar 15 seguidores, Mantener gente en la sala, presentar mi nuevo curso)

TÍTULO DE TU PRESENTACIÓN

(*"Cómo vencer el Síndrome del Impostor a la hora de crear contenido."*)

CLUBHOUSE es el lugar ideal para darle vida al propósito para inspirar, educar y conocer un poquito más de esa audiencia a la que le sirves.

Prepara tu primer room rellenando este workbook gratuito que te hemos preparado con mucho amor.

Confía en tu voz. En tu mensaje. Te haz preparado ya mucho tiempo para transmitir este mensaje. ¡A por ello!



“Convertir a tu audiencia en clientes leales es un tema de confianza. Habla como la experta que ya eres.”

- DALISSE

DEKAM ESTUDIO DIGITAL

HABLA COMO LA EXPERTA QUE ERES

Clubhouse es el lugar ideal para que crees el contenido que le sirva a tu audiencia. Convertir a tu audiencia en Clientes es un tema de confianza.

TÉSIS DE LA PRESENTACIÓN:

(El secreto para vencer el Síndrome del Impostor es reconocer el tipo de impostor con el que más te identificas.)

Conclusión

(Aquí terminas de cerrar el tema asegurándote que tu audiencia ha entendido el tema. Agradece a tu audiencia por el tiempo brindado y invítalos a seguirte, a visitar tu web o leer tu blog.)

PUNTOS DE APOYO DE LA PRESENTACIÓN

(He identificado 5 situaciones en las que pueda que aparezca y sus soluciones.)

-
-
-
-
-

Preguntas y Respuestas (Q&A):

(Invita a tu audiencia a una ronda de preguntas y respuestas y hazles saber cuánto durará esta ronda.)

brindemos por

¡TU PRIMER ROOM!



¡Ya lo tienes! Sabemos que como mujer de negocio ya tienes suficientes redes en tu plato, pero ánimo. Tu industria necesita un referente calificado como tú. Tu audiencia te necesita.

Sabemos lo difícil que es exponerte a una sala que quizá y hasta esté vacía pero hazlo de todas formas. Atrévete.

Para finalizar te dejamos por aquí algunas recomendaciones para incrementar tus interacciones genuinamente dentro de esta plataforma. Recuerda, Clubhouse es Networking Digital puro, sácale provecho!

- Optimiza tu Biografía
- No te promociones, aporta VALOR
- Crea conexiones fuera de Clubhouse
- Crea tus propios Rooms o Salas Virtuales pero también participa en otras salas y haz preguntas significativas.
- Crea historias en Instagram mencionando a esas personas que pueden aportarla valor a tu comunidad!

“Se consistente con tu mensaje.

La consistencia te creará una reputación. De tu reputación dependerán tus ventas.”

- KRISTY

DEKAM ESTUDIO DIGITAL

¿NOS SIGUES EN INSTAGRAM?

¡SÍGUENOS!

*Compartimos mucho
contenido de valor por allá:*

[@DEKAMESTUDIO](https://www.instagram.com/dekamestudio)

