

LOS 4 ERRORES QUE ESTÁN DESTRUYENDO TU CONSULTA

Los cometí **los cuatro**. Ninguno tiene que ver con saber más nutrición: por eso nadie te avisa de ellos.

SE LEE EN 8 MINUTOS

CLAUDIA GUTIÉRREZ

Nutricionista y mentora

@clauditanutri

ANTES DE EMPEZAR

Los cometí los cuatro. Durante años.

Lo difícil no es cometerlos. Es que ninguno avisa mientras lo estás cometiendo.

No salta ninguna alarma. Pasan los meses, la agenda no termina de llenarse, un mes bueno y dos discretos, y sigues pensando que con un poco más de formación todo acabará encajando.

No encaja. Porque ninguno de estos cuatro errores tiene que ver con la nutrición: **tienen que ver con el negocio que hay debajo**, y eso no nos lo enseñó nadie.

- 01 — Fijar tu precio mirando el de la competencia
- 02 — Publicar en stories sin ninguna estrategia detrás
- 03 — Vender tu método en vez de vender la transformación
- 04 — Mirar los seguidores en lugar de los números que deciden

Vas a reconocerte en más de uno. Y eso es una buena noticia: lo que se puede nombrar en una lista se puede corregir, y ninguno de los cuatro exige que estudies nada nuevo.

Cómo saber si te están pasando factura

- Un mes cierras tres pacientes y al siguiente ninguno, sin una razón clara.
- Cuando alguien duda del precio, tu primer impulso es bajarlo.
- Publicas mucho y te escribe poca gente, o personas que no pueden pagarte.
- El tiempo que dedicas a Instagram no guarda relación con lo que entra por ahí.

Si has reconocido dos o más, sigue leyendo. Ninguno se resuelve con otro curso.

En estas páginas tienes el **qué**: qué está fallando y por qué te está costando dinero. El cómo, con el detalle, te cuento al final dónde verlo.

ERROR 01

Fijar tu precio mirando el de la competencia.

Miras lo que cobra la nutricionista de tu ciudad, te colocas un poco por debajo para no asustar a nadie y das el asunto por resuelto.

Acabas de dejar que tu sueldo lo decida alguien que no conoce tu trabajo, ni tus horas, ni tus gastos, ni los resultados que consigues. Y que probablemente fijó el suyo de la misma manera: mirando a otra.

Tu precio, además, no es un número: es un mensaje. Hay un experimento muy conocido con vino. Mismo vino, distintas etiquetas de precio, y quien lo cata describe el más caro como el mejor. No había cambiado el vino, sino lo que se esperaba de él.

Con tu consulta ocurre lo mismo. Cuando eres la más barata de la lista, el mensaje que llega antes que tú es que aquello no debe de ser gran cosa. Y después sucede lo que ya has visto muchas veces: quien paga poco se implica poco. Falla a la cita, no envía el registro, desaparece a las tres semanas. No es falta de interés. Es que no se ha jugado nada.

Tu precio sale de la transformación que entregas y del tiempo que le dedicas. De ahí, y no del mercado.

Una prueba para esta semana

Sube tu precio hasta la cifra más alta que puedas decir en voz alta sin justificarte. A la siguiente persona que pregunte, dile esa cifra y **guarda silencio**. Sin explicaciones, sin adornos y sin ofrecer un descuento que nadie te ha pedido.

El día que esa cifra te salga con naturalidad, vuelve a subirla.

LO QUE NO CABE EN ESTA GUÍA

Cómo se construye la oferta que sostiene ese precio, para que no sea subir por subir, y qué responder con exactitud cuando alguien te dice que le parece caro.

ERROR 02

Publicar en stories sin estrategia.

"Publico según lo que voy viendo en consulta, pero no tengo ninguna estrategia." Me lo escribís casi cada semana, con estas mismas palabras.

Un día un plato, otro un antes y después, otro una frase inspiradora, y luego tres días en silencio porque no sabías qué contar. Al final del mes has dedicado muchísimas horas a Instagram y no ha escrito nadie.

El problema no es el contenido. Es que cada día empiezas de cero. Quien te sigue nunca termina de entender a quién ayudas exactamente, qué vendes ni por qué contigo y no con otra. Y quien no lo tiene claro no compra: guarda la publicación y sigue con su día.

Una secuencia hace lo que un día suelto no puede hacer. Un día trabajas confianza, para que sepan quién eres. Otro haces que quieran el resultado. Otro demuestras que tú eres quien se lo da. En ese orden, que no es casualidad.

Dos reglas sencillas lo cambian: **una idea por historia** (si llevas dos, son dos días), y **documenta más de lo que inventas**. No hace falta sentarse a "crear contenido": la consulta de esta mañana, la duda que te repiten diez veces al mes y el error que ves cada semana ya son todo el contenido que necesitas.

No se trata de publicar más. Se trata de que lo que publiques lleve a alguna parte.

La pregunta que lo cambia todo

Antes de publicar cualquier historia: **¿qué quiero que piense esta persona justo después de verla?**

Si no sabes responder, no la publiques todavía. No está mal hecha: simplemente no lleva a ninguna parte.

LO QUE NO CABE EN ESTA GUÍA

Qué se publica cada día y en qué orden para que una semana de historias termine con personas escribiéndote, y cómo se encadenan esas semanas hasta abrir plazas.

ERROR 03

Vender tu método en vez de vender la transformación.

Plan personalizado. Revisión semanal. App de seguimiento. Dieta flexible, nada de prohibiciones.

Todo eso es cierto, está muy bien construido y te ha costado años montarlo. Y a la persona que te lee no le dice absolutamente nada.

Le estás enseñando el coche a alguien que solo quiere llegar a un sitio. Ella no quiere una app ni una revisión semanal: quiere dejar de despertarse hinchada, recuperar la energía de las seis de la tarde, que le vuelva la regla, mirarse en una foto sin buscar primero el defecto.

Tú eres experta en el método, y por eso te parece lo importante. Para ella el método solo es esfuerzo y riesgo. Lo que compra es el punto B.

Y ahí tienes una ventaja que ningún marketer podrá copiarte: **tú has escuchado esas frases en consulta**, una y otra vez, dichas con sus palabras exactas. Esa precisión es la que hace que alguien se detenga y piense que por fin la han entendido.

Una misma oferta, dos formas de contarla

Antes: "Plan nutricional personalizado con seguimiento semanal y app incluida."

Después: "Seis meses para dejar de vivir a dieta y recuperar tu energía, con un plan que aguanta tu vida real. Cenas fuera incluidas."

El mismo servicio. Lo único que cambia es qué colocas delante.

LO QUE NO CABE EN ESTA GUÍA

Cómo se traduce tu método en una promesa concreta sin prometer lo que no puedes cumplir, y cómo esa promesa se convierte en la oferta que después vendes en las llamadas.

ERROR 04

Mirar seguidores en lugar de los números que **deciden**.

Abres Instagram y lo primero que miras es cuántos seguidores tienes hoy. Ese número nunca ha pagado una factura.

De todas las personas que te siguen, las que pueden convertirse en pacientes y acaban comprándote son menos del 1%. Con esa cifra en la mano, esperar a tener más seguidores para empezar a vender es aplazarlo indefinidamente.

Hazlo al revés. Empieza por lo que quieres facturar y ve bajando hasta llegar a algo que puedas hacer esta misma semana:

LA CUENTA AL REVÉS

Quiero facturar	6.000€
Con un programa de 1.000€, eso son	6 plazas
Si cierras 1 de cada 4 conversaciones serias	24 conversaciones
Repartidas en el mes, eso es	6 a la semana

Seis conversaciones por semana. Ese sí es un objetivo que el domingo por la noche puedes dar por cumplido o no. "Conseguir más seguidores" no lo será nunca.

Un día abres cinco conversaciones y no cierras ninguna. Otro cierras dos seguidas. **No midas el día por lo que has recogido, mídelo por lo que has sembrado**, porque lo segundo sí depende de ti.

El día que empiezas a contar conversaciones en lugar de seguidores, tu negocio deja de ser una lotería y pasa a ser una cuenta sobre la que puedes actuar.

LO QUE NO CABE EN ESTA GUÍA

Qué tres números revisar cada semana para saber por dónde se te está escapando el negocio, y de dónde salen esas conversaciones sin tener que perseguir a nadie.

ANTES DE QUE CIERRES ESTA GUÍA

Los cometí yo antes que **tú**.

Yo no vengo del marketing: **soy nutricionista, como tú**. Cobraba mirando a los demás, publicaba lo que se me ocurría, explicaba mi método a personas que solo querían un resultado y contaba seguidores como si eso fuese a cambiar algo.

Cuando dejé de hacer esas cuatro cosas, todo cambió. Y lo que aprendí lo ordené en cuatro fases, que son las que hoy enseño dentro de **ORIGEN**:

- **01 CIMIENTO** — Defines a quién atiendes y montas tu oferta de alto valor
- **02 ESTRUCTURA** — Posicionamiento y contenido con cabeza para ser referente en tu nicho
- **03 LANZAMIENTO** — Cierras tus primeras ventas reales con un guion probado
- **04 ESCALA** — Repites y amplías lo que ya funciona: más plazas, mejores precios, más casos

Con mentorías en directo conmigo, comunidad privada, plantillas y guiones. Aquí no hay un equipo de marketers detrás: soy yo, enseñándote lo que a mí me funcionó. Todo orgánico, sin un euro en publicidad. Es lo que me ha permitido tener el negocio que tengo y escribirte esto desde Bali.

Y ya no soy solo yo: cada mes hay más nutricionistas consiguiéndolo desde España, Perú o Venezuela. Sin miles de seguidores y sin que importe dónde vivan. Lo único que tuvieron en común fue **decidir de una vez cambiar las cosas y confiar en ellas mismas**.

Si te has reconocido en más de uno de estos cuatro errores, escíbeme y lo hablamos. A veces media hora de conversación ahorra dos años de intentos.

Escríbeme la palabra **CAMBIO por mensaje directo.**

Instagram · @clauditanutri

Te cuento cómo funciona ORIGEN por dentro y miramos juntas tu caso, sin prisa y sin venderte nada que no necesites.