

# ¿Por qué no estás llenando tus clases o retiros (aunque tengas seguidores)?

Episodio 6/ Marketing consciente

>>>>> [CLICK AQUÍ PARA UNIRTE A LA COMUNIDAD DE WHATSAPP](#)

enfoquesalvaje

[www.enfoquesalvaje.com](http://www.enfoquesalvaje.com)

*Si tienes seguidores pero no estás llenando lo que ofreces o no llegas a tu objetivo, te entendemos.*

*Muchas veces hay pequeñas cosas que, sin darnos cuenta, están bloqueando todo el proceso. No porque estemos haciendo algo “mal” sino porque lo que estamos haciendo no está guiando a nadie a dar el paso.*

*Y aquí es donde suele estar el problema:*

# 1. No está claro qué tiene que hacer la persona después de ver tus publicaciones

Estás compartiendo contenido... pero no estás diciendo claramente qué tiene que pasar después.

La persona ve tu publicación, le gusta, conecta... pero no sabe si tiene que escribirte, esperar, apuntarse, guardar, decidir...

Y cuando no hay claridad, no hay acción.

## 2. Todo tu contenido está enfocado a vender

Si cada publicación es:

“plazas abiertas”

“últimas plazas”

“reserva aquí”

lo que percibe la persona no es conexión, es presión.

Y sin confianza previa, la venta no entra. Nadie compra a alguien con quien no siente vínculo.

### 3. No estás ofreciendo lo que tu público realmente necesita

A veces el problema no es el marketing. Es que estás creando algo desde lo que tú quieres ofrecer... y no desde lo que la otra persona está buscando o necesitando ahora.

Y ahí hay un desajuste.



## 4. Estás creando contenido... pero no un recorrido

Tu contenido puede ser bueno.  
Pero si no hay una dirección clara,  
la persona no sabe cómo pasar de:

ver → confiar → elegirte

Y sin ese recorrido, todo se queda  
a medias.

## 4. Estás creando contenido... pero no un recorrido

Tu contenido puede ser bueno. Pero si no hay una dirección clara, la persona no sabe cómo pasar de:

ver → confiar → elegirte

Y sin ese recorrido, todo se queda a medias.

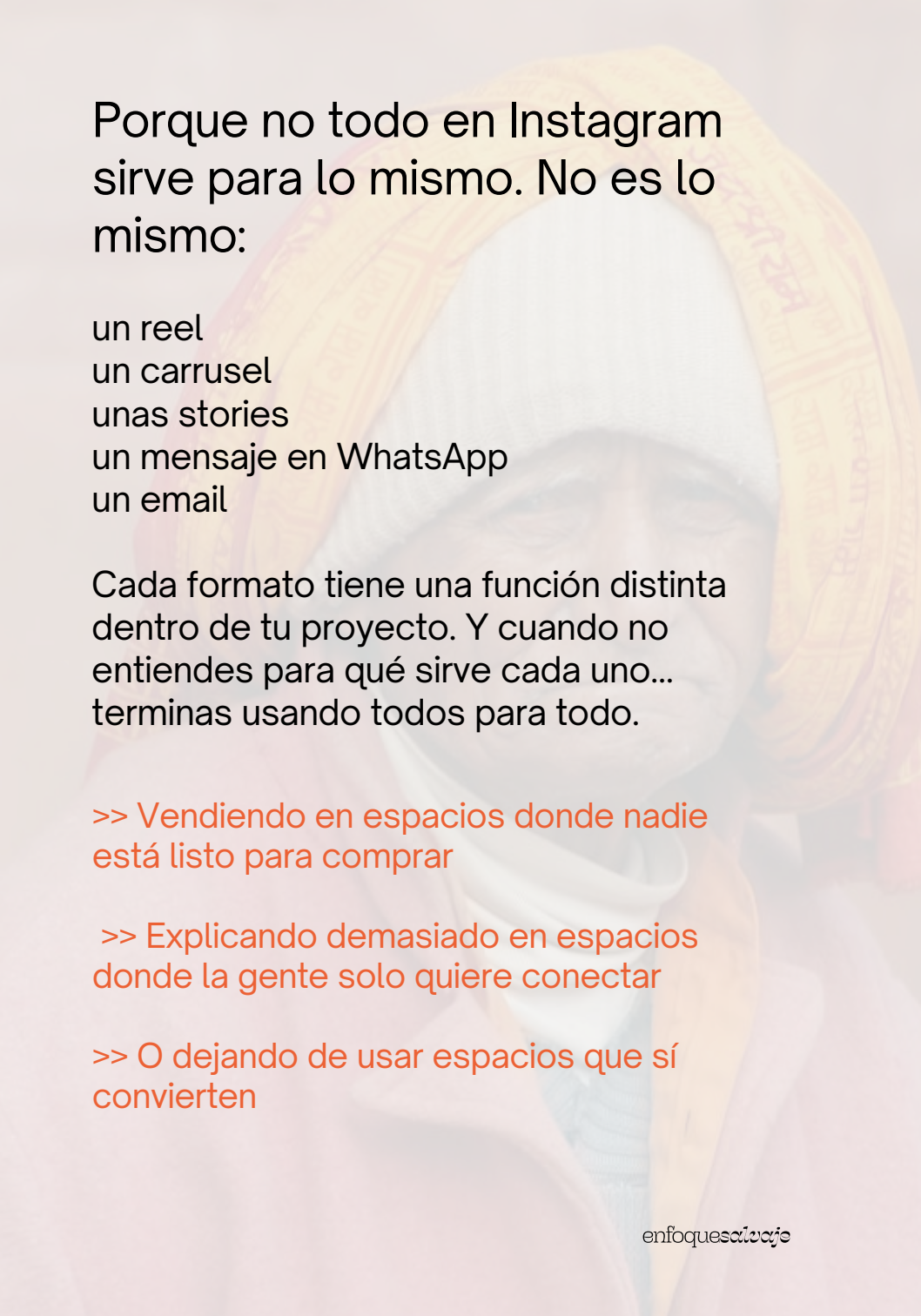
**Y hay algo  
más que casi  
nadie está  
teniendo en  
cuenta:**



Hay algo que  
vemos  
constantemente:

Muchas  
personas sí  
están  
comunicando...  
pero no están  
usando bien los  
canales ni los  
formatos. Y eso  
cambia  
completamente  
el resultado.





Porque no todo en Instagram  
sirve para lo mismo. No es lo  
mismo:

un reel

un carrusel

unas stories

un mensaje en WhatsApp

un email

Cada formato tiene una función distinta  
dentro de tu proyecto. Y cuando no  
entiendes para qué sirve cada uno...  
terminas usando todos para todo.

>> Vendiendo en espacios donde nadie  
está listo para comprar

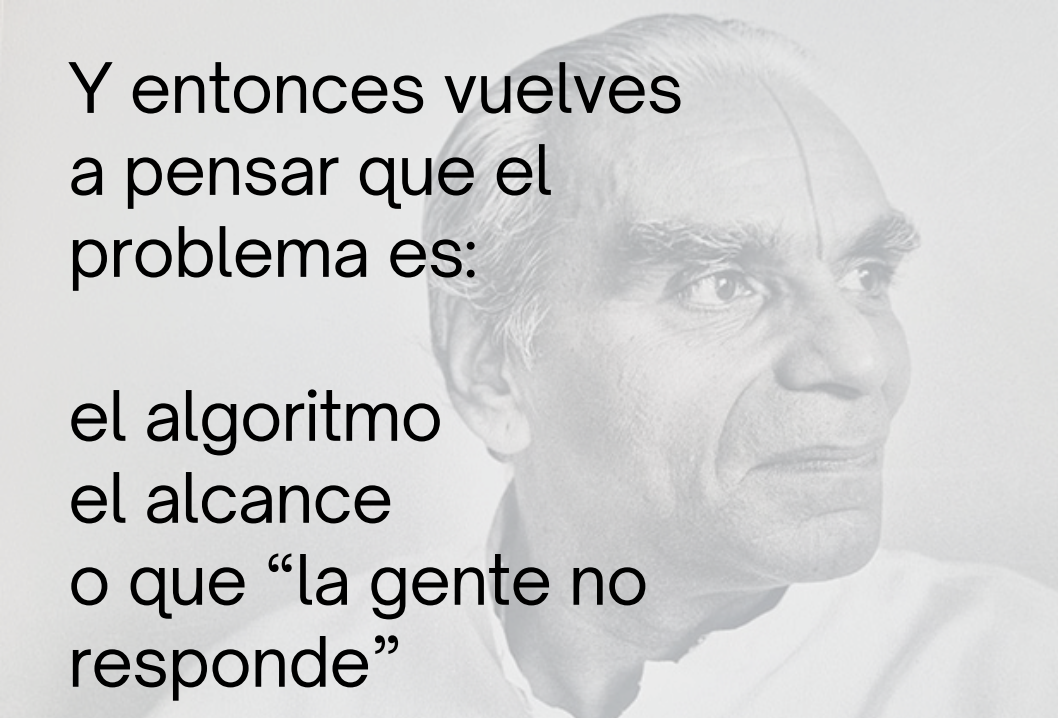
>> Explicando demasiado en espacios  
donde la gente solo quiere conectar

>> O dejando de usar espacios que sí  
convierten

Puedes estar lanzando un retiro en un reel...

cuando en realidad ese no es el espacio donde se genera la decisión.

O puedes tener una comunidad en WhatsApp... y no estar utilizándola como un canal real de conexión y conversión.



Y entonces vuelves  
a pensar que el  
problema es:

el algoritmo  
el alcance  
o que “la gente no  
responde”

Pero muchas veces...  
es simplemente que  
la estrategia no está  
bien planteada.

**Todo esto (mensaje,  
contenido,  
formatos, canales,  
comunidad)  
no funciona por  
separado.**

**Funciona cuando  
todo tiene una  
dirección.**

Si sientes que estás  
haciendo muchas cosas  
pero no sabes cómo  
ordenarlas ni hacer que  
funcionen juntas...

✿ **Hemos activado** un acceso especial a Camino Propio. Nuestro acompañamiento que te ayudarán a conseguir tus objetivos. *A tu ritmo.*

Durante **3 días** puedes entrar por **79€** (en lugar de 119€) y empezar a estructurar tu proyecto de forma real.

**CUPÓN DESCUENTO: CAMINOFELIZ**

**YYYYYY** Camino Propio está en movimiento, ahora hay 3 manuales de marketing y **cada mes vamos a incluir vídeos con actualizaciones.**

**>>>>>QUIERO CAMINO PROPIO**

Un abrazo,  
Raquel y Álvaro  
[www.enfoquesalvaje.com](http://www.enfoquesalvaje.com)  
[@enfoque.salvaje](https://www.instagram.com/enfoque.salvaje)  
WhatsApp: +34 613 85 58 63