



**No necesitas más
seguidores.
Necesitas comunidad**

Episodio 5/ Marketing consciente

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

enfocuesalvaje

www.enfoquesalvaje.com

*Durante años nos
han enseñado que
el crecimiento en
redes sociales se
mide con
números.*

*Más seguidores.
Más alcance.
Más
visualizaciones.*

Pero cuando acompañamos proyectos de yoga y bienestar ocurre algo curioso.

Hay cuentas con miles de seguidores que tienen dificultades para llenar una clase o un retiro.

Y al mismo tiempo vemos proyectos mucho más pequeños con comunidades muy vivas que sostienen todo su trabajo.

Esto nos llevó a cuestionar una idea muy extendida:

crecer no siempre significa avanzar.

A veces avanzar significa algo mucho más simple y profundo: construir comunidad.

Una comunidad no está formada por seguidores pasivos.

Está formada por personas que:

- confían en tu trabajo
- interactúan contigo
- comparten sus dudas
- participan en lo que haces
- y caminan contigo en el proceso

Este documento es una invitación a reflexionar sobre eso.

No sobre tu avatar de marketing.

Sino sobre las personas reales que están al otro lado.

Ejercicio 1

Piensa en las personas reales que ya están

Antes de pensar en crecer, mira lo que ya existe.

Responde con calma:

- ¿Quiénes son las personas que más interactúan contigo?
 - ¿Qué tipo de mensajes o comentarios suelen dejar?
 - ¿Te escriben por privado?
- ¿Para qué?
- ¿Qué tipo de contenido genera más conversación?
 - ¿Qué preguntas se repiten en tu comunidad?

Muchas veces la comunidad ya está empezando a aparecer.

Solo que estamos demasiado ocupados mirando los números.



Ejercicio 2

Observa cuándo aparece la conexión real

Piensa en los momentos en los que has sentido conexión real con tu comunidad.

Por ejemplo:

- una conversación interesante en comentarios
- alguien que te escribe diciendo que tu contenido le ayudó
- una persona que repite en tus clases
- alguien que recomienda tu trabajo a otros

Reflexiona:

¿Qué estabas compartiendo en ese momento?

¿Era un contenido perfecto o algo más humano y honesto?

Muchas veces la comunidad aparece cuando dejamos de intentar parecer perfectos.

Ejercicio 3

Tu persona real (no tu avatar)

En marketing tradicional se habla mucho de crear un “avatar de cliente”.

Edad.

Ciudad.

Profesión.

Poder adquisitivo.

Pero en proyectos humanos eso suele quedarse muy corto.

En lugar de pensar en un avatar, piensa en una persona real.

Una persona concreta que podría resonar profundamente con tu proyecto.



Reflexiona:

¿Qué busca realmente esa persona? ¿Qué le preocupa en su vida? ¿Qué tipo de prácticas o conversaciones necesita? ¿Qué tipo de espacio le gustaría encontrar?

Ahora pregúntate algo importante:

¿Tu contenido está hablando con esa persona?



Tres acciones concretas para empezar a crear comunidad:

Después de hacer estos ejercicios, escribe tres acciones concretas que puedas empezar a aplicar.

Por ejemplo:

- responder todos los comentarios durante una semana
- hacer más preguntas en el contenido
 - compartir procesos reales de tu práctica
 - abrir conversaciones sobre temas que importan a tu comunidad

No necesitas cambiar todo tu marketing.

A veces basta con empezar a hablar de forma más humana.



Las redes sociales nos hacen creer que el éxito está en los números.

Pero los proyectos que realmente se sostienen suelen tener algo mucho más importante:

personas que confían en ellos.

Y esa confianza no aparece con algoritmos.

Aparece con tiempo.
Con honestidad.
Y con vínculos reales.

Si sientes que tu proyecto necesita ordenar su mensaje, su comunidad y su forma de comunicar...

✳ **Únete al Laboratorio de Enfoque Salvaje.** *(Solo quedan 3 plazas)*

Un retiro de yoga y marketing de cuatro días pensado para profes y futuros profes que quieren aprender a compartir su proyecto con más claridad y coherencia.

Trabajaremos:

- comunidad
- mensaje
- contenido
- estrategia
- y creatividad

Todo desde una mirada honesta y consciente.

>>>>> **AQUÍ LA INFO**

Un abrazo,
Raquel y Álvaro
www.enfoquesalvaje.com
@enfoque.salvaje
WhatsApp: +34 613 85 58 63