

HOLA TAHE

GUÍA PRÁCTICA PARA CONSULTAS, CLÍNICAS Y CENTROS DE ESTÉTICA

CÓMO ORDENAR TU CONTENIDO

Guía simple para consultas, clínicas y centros de estética que publican todos los días y no ven pacientes nuevos

Se lee en 6 minutos. .

TAHE
Assistant

01

1. El problema no es que publiques poco

Publicas. A veces todos los días. Subes el antes y después, el tip del día, la foto del box nuevo.

Y al final del mes miras la agenda y está igual.

Ahí viene la conclusión equivocada: "me falta constancia" o "el algoritmo me tiene castigada".

No es eso.

El problema es que ninguna de esas publicaciones tenía un trabajo asignado. Publicar sin saber para qué es la forma más cara de sentirse productiva: te cuesta tiempo, cabeza y ganas, y no te devuelve ni una conversación.

02

2. La regla: cada publicación tiene UN solo trabajo

Todo lo que subes puede hacer una de tres cosas. Una. No tres.

Columna 1 — ATRAER Que te conozca gente que hoy no te sigue.

Columna 2 — CONVENCER Que quien ya te sigue confíe lo suficiente para escribirte.

Columna 3 — PEDIR Que la persona haga algo concreto: escribir, preguntar precio, agendar.

Antes de grabar cualquier cosa, respóndete: ¿esto atrae, convence o pide?

Si no sabes contestarlo, no lo publiques todavía. No está listo.

03

3. La mezcla de la semana

Seis publicaciones a la semana, repartidas así:

Día	Trabajo	Por qué
Lunes	Atraer	Abres semana buscando gente nueva
Martes	Convencer	Le hablas a quien ya te vio
Miércoles	Atraer	Segunda puerta de entrada
Jueves	Convencer	Muestras resultado o proceso
Viernes	Pedir	El día que pides la acción
Sábado	Atraer	Contenido liviano, mayor alcance

Una sola publicación de "pedir" por semana. Con eso basta.

Si sientes que estás vendiendo poco, no subas más publicaciones de venta: sube mejores publicaciones de convencer.

04

4. Banco de ideas por columna

Copia y adapta a tu servicio.

ATRAER (gente que no te conoce)

- El error más común que ves en pacientes que llegan de otro lado.
- "Esto que te dijeron sobre [tratamiento] no es así."
- Responder en 30 segundos la duda que te preguntan todos los días.
- Lo que nadie te cuenta antes de hacerte [procedimiento].
- Tres señales de que ya deberías consultar.

CONVENCER (quien ya te sigue)

- Antes y después con la explicación de qué se hizo y por qué.
- Un día en la consulta: cómo se vive el proceso completo.
- Un caso real contado en 40 segundos: cómo llegó, qué hicimos, cómo salió.
- Por qué no hago [algo que otros sí hacen].
- Presentación tuya y de tu equipo. La gente agenda con personas, no con logos.

PEDIR (una vez por semana)

- "Tengo tres horas libres esta semana. Escríbeme HORA y te las paso."
- "¿Dudas con el precio? Escríbeme PRECIO y te explico qué incluye."
- "Si llevas meses postergando esto, escríbeme y lo vemos."

Fíjate en algo: en las tres de la columna PEDIR, la acción es una sola y está dicha con palabras exactas. Nada de "sígueme, comenta, comparte y agenda". Eso no lo hace nadie.

05 5. Los tres números que sí importan

Deja de mirar likes. Cada domingo anota tres cosas:

Semana	Mensajes nuevos	Personas que agendaron	Personas que asistieron

Eso es todo. Tres columnas, dos minutos.

En cuatro semanas vas a saber qué tipo de contenido te trae pacientes de verdad, y vas a poder repetirlo en vez de adivinar.

06**6. El error que arruina todo lo anterior**

Esto es lo que veo una y otra vez, y es lo más caro.

El contenido empieza a funcionar. Llegan mensajes. Preguntan precio, horario, si atiendes tal cosa.

Y esos mensajes llegan a las 22:40. O el sábado. O mientras estás en box atendiendo.

Tu secretaria responde de 9 a 5. Todo lo que entra fuera de ese horario espera. Y la persona que te escribió a las 22:40 no espera: le escribe a otros tres.

Casos que he visto de cerca:

- Un cardiólogo y un cirujano estético, los dos en la misma ciudad, me pidieron literalmente lo mismo: "que alguien tome el pedido cuando la secretaria no está."
- Un centro de estética con buen volumen por Instagram, con el equipo gastando horas filtrando preguntas de precio que no llegaban a ninguna parte.

Ordenar el contenido sirve. Pero si atrás no hay nada que responda, ordenar el contenido solo hace que pierdas mensajes más rápido.

07 7. Tu plan de los próximos 7 días

01 Elige seis ideas de la lista del punto 4. Escríbelas en el calendario con su columna al lado.

02 Graba las seis en una sola tarde. Grabar de a una te va a hacer abandonar.

03 Publica según la mezcla del punto 3.

04 El domingo anota tus tres números.

05 La semana siguiente repite lo que trajo mensajes. Bota lo que no.

Eso es todo. No necesitas una estrategia de 40 páginas. Necesitas que cada publicación sepa para qué está.

¿Y si ya te llegan mensajes y no alcanzas a responderlos?

Ese es un problema distinto, y es un buen problema: significa que el contenido está haciendo su trabajo.

Si recibes más de 30 consultas al mes entre WhatsApp, Instagram y Facebook, y sientes que se te escapan, escíbeme por Instagram la palabra AGENDA y vemos tu caso concreto.

Si todavía no tienes ese volumen, quédate con esta guía y aplícala. Es exactamente lo que necesitas ahora.

Tamara — Implementación de sistemas de atención para consultas y clínicas.

