



CON ELLA TE PRESENTAS Y REPRESENTAS.
SI FALLAS AQUÍ, TU AUTORIDAD CAERA COMO
UNA TORRE DE NAIPES.

La frase ÚNICA que construye tu autoridad no es marketing. Es coherencia.

Aprende a contar lo que haces desde
la raíz de tu diferencia, para conectar
profundamente sin fórmulas vacías

Tu comunicación empieza con
una verdad que *inspira confianza*

Mini guía para profesionales de salud
integrativa que quieren posicionarse con
claridad, sin perder su esencia.



Laura de
Masaludconcopy.com

¿Tu “Propuesta de Valor” se entiende a la primera?

TU AUTORIDAD EMPIEZA AQUÍ



**Guía breve y transformadora para
profesionales de salud integrativa,
holística y funcional, que quieren
comunicar posicionándose
con conciencia, claridad
y verdad.**

masSalud
con copy

¿Qué es esta mini guía?

Es el comienzo para trabajar tu comunicación de forma alineada, ética y auténtica. 📖



Propuesta de valor

“Una propuesta de valor no es un eslogan.”

Es una verdad contada con conciencia, que resume **mucho lo que haces y cómo lo haces.**

Tú ya acompañas con rigor, escucha y humanidad. Tu método, tu experiencia... ya tienen valor.

Lo que quizás aún no tiene, es una traducción clara para quien te lee (y que enganche rápido).

Da un primer paso para cambiar eso.

Deja de explicarte mil veces sin que te entiendan del todo. Y tu comunicación reflejará tu autoridad natural, sin parecer prepotente.

Pero principalmente, para que te elijan por lo que realmente eres.

Tu propuesta de valor: tu poder condensado en pocas palabras

“ Una propuesta de valor es el núcleo de lo que haces + cómo lo haces + lo que logras en las personas (valor diferencial).

No es una frase con rima.

Es una frase con raíz.

Está al comienzo de tu web o tu bio, pero...

¿En qué se diferencia de un eslogan?

- El eslogan suena bonito. No es para todos.
- La propuesta de valor resuena dentro.

¿Qué hace que una PV funcione?

- Claridad (no genera dudas)
 - Empatía (responde a un anhelo profundo)
 - Verdad (nace de ti, sin manipular)
-

Los 4 pilares de una buena propuesta de valor



1. **ÚNICA (en beneficios)**
Dice algo que nadie más podría hacer exactamente igual que tú.
2. **DESEABLE (interesante)**
Que hable de algo que la persona realmente quiere lograr, sanar o transformar.
3. **MEMORABLE (con conexión)**
Emocional y fácil de entender.

4. **ESPECÍFICA (pensarán: “esto es para mí”)**

Que no hable a todo el mundo.
Que diga para quién eres tú,
y para quién no.

Ejemplos (reales pero adaptados):

- **“Reconecta con tu cuerpo y resuelve tu endometriosis sin tratamientos agresivos.”**



- **“Desprogramo tu ansiedad y sus síntomas físicos escuchando a tus neuronas.”**
 - **“Reordeno tu salud cuando nada encaja: sin prisas, sin etiquetas, contigo..”**
-

Plantilla práctica para escribir la tuya

1. ¿Qué haces?

☛ ¿A quién ayudas?

¿Qué problema resuelves?

2. ¿Cómo lo haces?

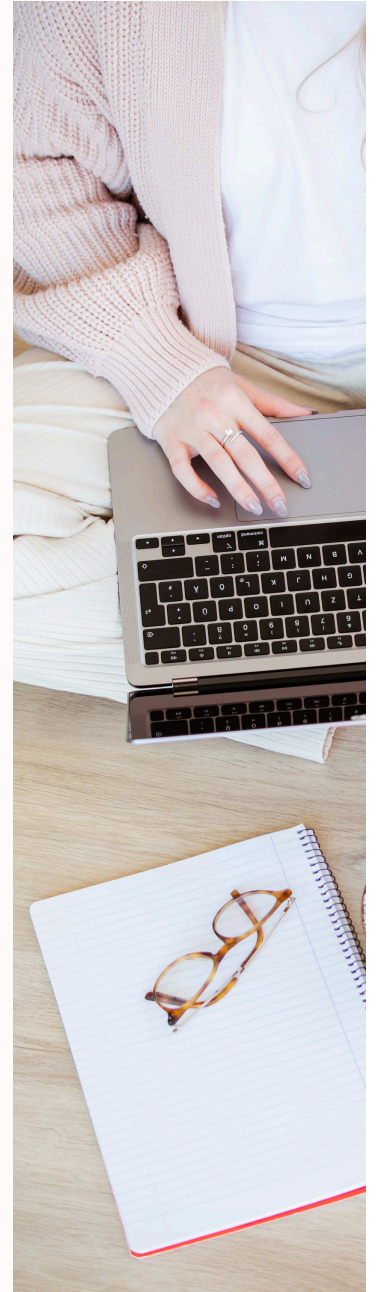
☛ ¿Qué método, enfoque o conocimientos únicos integras?

3. ¿Qué te diferencia?

☛ ¿Qué parte de tu método, tu historia o tu forma de ver la salud te hace único?

4. ¿Cómo lo haces memorable?

☛ ¿Qué imagen, metáfora o forma de expresarlo puede dejar huella? (sin eslogan vacío)



Esto no es solo estrategia.

Es tu historia, tu proceso, tu energía resumida en palabras claras. Oro puro.

Y eso... también construye salud.

Si después de esta guía, ves claro que quieres que tu mensaje esté a la altura de tu conocimiento, escíbeme.

INVESTIGO A FONDO Y TRADUZCO TU VALOR EN PALABRAS QUE TE DAN VISIBILIDAD Y AUTORIDAD REAL.



laura@masaludconcopy.com

www.masaludconcopy.com

Laura de masSalud
con copy