



Cómo Lanzar tu Consulta de Coaching con un Presupuesto Mínimo

Por Berry Fowler



Cómo Lanzar tu Consulta de Coaching con un Presupuesto Mínimo

“ Aquí tienes cuatro consejos para ayudarte a lanzar tu negocio de coaching sin tener que gastar mucho dinero”.

Primer Consejo

En los últimos años, muchas personas me han preguntado cuánto cuesta iniciar una consulta de coaching. ¿Necesito una oficina? ¿Qué equipos y materiales necesito? ¿Cuánto debo invertir en publicidad?

Pues aquí tienes una gran noticia. Lo cierto es que puedes comenzar tu exitoso negocio de coaching con muy poco dinero. De hecho, no puedo pensar en otro negocio que tenga más potencial para obtener excelentes ingresos y que cueste tan poco para ponerlo en marcha.

No necesita alquilar una oficina.

La mayoría de los coaches trabajan desde sus hogares y ofrecen sus servicios de coaching a través de llamadas telefónicas o por Internet. Incluso, existen estudios que muestran que el coaching telefónico puede ser más eficaz que el coaching cara a cara. Adicionalmente, si atiendes a tus clientes por teléfono o Internet, podrás tener un alcance más amplio a clientes potenciales y tu mercado no estará limitado a ofrecer tu servicio cara a cara a personas que se encuentren en tu zona de residencia.

Aunque tu estés decidido a atender a tus clientes en persona, tampoco será necesario que alquiles una oficina. Yo conozco a coaches que atienden a sus clientes en su hogar o en la oficina del propio cliente. También conozco a coaches a los que llamamos “Coaches Starbucks” por qué es allí donde realizan las sesiones con sus clientes. Muchas veces se pueden encontrar espacios privados y agradables en una biblioteca local. Estos espacios están disponibles para los socios por un costo mínimo o nulo.

Existen muchas alternativas – tan solo tienes que pensar de forma creativa para encontrarlas.

Por ejemplo, si ofreces Coaching Personal, Coaching de Estilo e Imagen o Coaching de Control de Peso, podrías encontrar un excelente espacio de trabajo en un spa o en un club de fitness. Esto te permitiría arrancar sin inversión alguna. Tan solo tendrías que compartir tus beneficios con el dueño de la instalación una vez que comiences a tener ingresos, generando beneficios para todos: tu consigues publicitar tus servicios y el spa o club consiguen una nueva fuente de recursos que sus clientes realmente valoren.

No necesitas invertir mucho dinero en equipos o material de oficina.

Todos los equipos que realmente necesitas para iniciar tu consulta de coaching son un teléfono, una computadora y una impresora. En cuanto al material de oficina, necesitaras algunos bolígrafos y lápices, papel con membrete, tinta de impresora y tarjetas de presentación.

Un consejo más: Puedes adquirir 250 tarjetas de presentación por tan solo \$10,00 a través de vistaprint.com.

Segundo Consejo

Cuando estás empezando no es necesario que gastes dinero en publicidad. Todo lo que necesitas hacer para lanzar tu consulta de coaching es **correr la voz**. Comienza por hablar con todos tus conocidos acerca de tus servicios de coaching, pero antes de empezar, asegúrate de haber desarrollado tu “*Conversación de Ascensor*”.

“Lanzar una consulta de coaching - no requiere publicidad – requiere promoción”

Nota: Definición de “Conversación de Ascensor” – es una frase corta, cristalina, y concisa sobre el tipo de coaching que ofreces, y los beneficios que tus clientes van a recibir gracias a tus servicios. “Conversación de Ascensor” proviene del término en Ingles “Elevator Pitch”.

Imagínate que te subes a un ascensor en la planta 17 de un edificio para bajar a la 1ra planta. Un desconocido te pregunta ¿En qué trabajas? En ese momento solo dispones de unos treinta segundos para responder. Con una gran “conversación de ascensor” podrás exponer el tipo de coaching que ofreces y los beneficios que reciben tus clientes a través de este.

La elección previa de su especialidad o especialidades de coaching te facilitaran la posibilidad de crear una excelente “*conversación de ascensor*”.

Muchos de nuestros graduados se dedican al coaching Generalista, son coaches Personales (life coaches), coaches de Éxito o coaches de Negocios. No obstante, muchos otros eligen una o varias especialidades. De hecho, no es raro que un coach se especialice en varios campos.

En una de mis empresas, hemos formado a casi 5,000 coaches, cada uno especializado en uno o varios de los más de 50 nichos existentes actualmente. Así que asegúrate de incluir tu especialidad o especialidades en tu *conversación de ascensor*.

Frecuentemente, le dedicamos varias horas a mejorar nuestra *conversación de ascensor*. El tiempo y el esfuerzo empleado valen la pena, porque una buena *conversación de ascensor* engancha al interlocutor y actúa como catalizador para prolongar la conversación.

Tómate un tiempo ahora mismo para desarrollar tu propia *conversación de ascensor*. Una vez memorizada, transmítesela a todos los que deseen escucharla. Cuanto más la repitas, más profesional sonará. Cuanto más la repitas, más personas comprenderán claramente lo que ofreces. Cuanto más la repitas, más clientes atraerás.



Una vez que tengas perfeccionada tu *conversación de ascensor* ¿Quién necesitará escucharla?

Tercer Consejo

Ahora que has desarrollado una *conversación de ascensor perfecta*, es hora de determinar con precisión quién necesita escucharla. Hace muchos años desarrollé una herramienta sencilla para recordarme a mí mismo, y a los miembros de mi equipo, las muchas oportunidades que tenía ante mí – se trata de una herramienta que nos ha servido muy bien a mis clientes y a mí.

Coge un trozo de papel o algo para escribir - el papel puede ser rayado o en blanco, da igual. Ahora toma un bolígrafo o lápiz y traza dos líneas que dividan el papel en tres columnas verticales iguales. Una vez que hayas hecho esto, en la parte superior de la primera columna de la izquierda, escribe “Gente que Conozco”, a continuación, en la parte superior de la columna central escribe “Gente a Quien Necesito Conocer”, y por último, en la parte superior de la tercera columna escribe “Gente que Necesita Conocerme”.

Ejercicio Trece: Desarrollando su Círculo de Influencia

Expandiendo tú Consulta
¿A quién conozco?
¿A quién tengo que conocer?
¿Quién tiene que conocerme a mí?
¡Inicia tu lista ahora mismo!

Gente que Conozco	Gente a Quién Necesito Conocer	Gente que necesita Conocerme
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Como Lanzar su Consulta de Coaching con un Presupuesto Mínimo

En la última columna, relaciona las personas o tipos de personas que necesitas conocer. Si tu especialidad de coaching es la de trabajar con adolescentes, es posible que debas incluir en la lista a miembros de consejos escolares, trabajadores sociales, personas que participan en asociaciones de padres, etc. Si estás especializado en trabajar con los propietarios de pequeños negocios, tendrás que incluir a personas ligadas a la Cámara de Comercio, a las asociaciones de mujeres empresarias y a los principales actores de las asociaciones de pequeñas y medianas empresas (PYMES) de tu entorno. En la lista de personas que debes conocer también debes incluir a los editores de publicaciones empresariales y revistas de negocios locales. Lo más importante es centrarse en identificar al mayor número de personas que tengan relaciones con tus clientes potenciales.

Ahora, una vez que tengas tu lista completa, desarrolla un plan que incluya un cronograma de cómo y cuándo vas a ponerte en contacto con cada uno de ellos. Debes ser específico ¿Vas enviar cartas o correos electrónicos? ¿Vas a contactarles por teléfono o en persona? Establece metas para ponerte en contacto con un número específico de personas cada semana. Se agresivo, especialmente cuando estés empezando a dar tus primeros pasos. Posees una gran *conversación de ascensor* que explica exactamente lo que ofreces y estás totalmente preparado para ofrecer la mejor experiencia como coach a cada cliente al que prestas servicio. Ahora es el momento de correr la voz.

He utilizado esta herramienta durante décadas, desde los tiempos en que empecé con Sylvan. Hoy en día todavía la utilizo en todas mis empresas. Mi equipo y yo actualizamos y revisamos constantemente nuestra lista para identificar nuevas oportunidades.

Un cliente me preguntó una vez "¿Qué sucede cuando ya he hablado con todas las personas de mi lista?" Yo simplemente le respondí: "Es probable que sea el momento de hablar con ellos una vez más."

Si piensas en esto como si fuera un proceso que nunca termina, desarrollarás una gran base de contactos que te ayudará a expandir tu consulta de coaching.

Cuarto Consejo

Ahora, voy a presentarte una de las herramientas de marketing más poderosas que jamás debes dejar de utilizar, y que no te costará ni un centavo.

Los testimonios y las referencias son, sin lugar a dudas, las herramientas de marketing más poderosas que un Coach Profesional puede utilizar para expandir rápidamente su negocio.

Bien, yo sé que ya estás en camino de recibir buenisimas referencias, ya que has completado el ejercicio del *Tercer Consejo*, por lo tanto, has transmitido a todas las personas que conoces el excelente servicio del que dispones. Sin embargo, hay algo más que puedes hacer para acelerar el proceso. Considera la posibilidad de ofrecer tus servicios de *Coaching gratuito*.

“Yo conozco a prestigiosos coaches que se han forjado una consulta muy lucrativa haciendo precisamente esto.”

Cuando estás comenzando, ofrecer coaching gratuito a un número determinado de clientes puede ser una forma muy eficaz de recoger valiosos testimonios de clientes que han quedado muy satisfechos. Es posible que desees comenzar ofreciendo una o dos sesiones de entrenamiento gratis a cambio de un testimonio escrito y de tres referencias a los amigos de tus clientes que pueden estar interesados en tus servicios de coaching.

Yo conozco a prestigiosos coaches que se han forjado una consulta muy lucrativa haciendo precisamente esto.

¿Cómo puedes encontrar a tus primeros clientes? Una forma es la de ofrecer sesiones de coaching gratuitas a todos tus conocidos. Otra forma es contactar con algunas de las organizaciones sin fines de lucro de tu entorno. Elige una, dos, o incluso tres de estas organizaciones en las que hay personas que podrían beneficiarse de tu coaching. Si tu especialidad es ayudar a empoderar a las mujeres, puedes ponerte en contacto con los refugios para víctimas de violencia doméstica de tu entorno. Piensa en tu especialidad o especialidades de coaching y compáralas con las de la organización sin fines de lucro que mejor se adapte a tu experiencia como coach.

Hace varios años, nuestros corazones estuvieron volcados con las víctimas de los numerosos y severos tornados que azotaron el sur y el centro de los EE.UU. Decidimos que queríamos ayudar, así que enviamos correos electrónicos solicitando a nuestra comunidad de coaches si estarían dispuestos a ofrecer voluntariamente tres sesiones de coaching gratuitas para estas personas en sus momentos de necesidad. En veinticuatro horas recibimos más de doscientas respuestas de nuestros antiguos alumnos de todo el mundo, todos se ofrecían para ayudar.

Si realmente deseas iniciar tu práctica de coaching lo más rápido posible, haz algo de *coaching gratuito*. Te prometo que serás recompensado por tus esfuerzos.

Comienza ahora mismo - mira en tu entorno mas cercano - identifica los lugares donde puedes ser de ayuda - a continuación, ponte manos a la obra. Rápidamente desarrollarás una reputación de ser un Coach bondadoso, generoso, eficiente y profesional.



"Si has disfrutado de mis consejos sobre 'Cómo Lanzar tu consulta de Coaching con un Presupuesto Mínimo' me encantaría saber de ti." - Berry Fowler

Puedes contactar a Lili Rodriguez, Directora División Latina a través de su email Lili@fiacoaching.com.



Si estás listo para convertirte en un Coach Profesional Certificado será un honor tenerte en clase. Puedes obtener tus credenciales de CPC en tan sólo 20 horas.

Para más información, llámanos al 407-270-1377 o visita nuestra página web www.fowleracademysp.com

¿Deseas recibir más información después de graduarte?

Asiste a los seminarios web que ofrecemos todos los meses gratuitamente y obtén todo el apoyo necesario para lanzar tu exitoso negocio de Life Coach!

