

Bienvenida a la Semana 2 — **¿Quién SOY COMO ASESORA?**

Esta semana vamos a trabajar en 3 FOCOS:

1. **YO ASESORA:** Que me gusta de la asesoría de imagen
2. **MI CLIENTA:** Con quien quiero trabajar
3. **MI PRESENTACIÓN:** Mi bio en un mini Pitch de presentación

Cuando elegís, dejás de diluirte.

Cuando te enfocás, empezás a construir valor.

¿Arrancamos?

### **FOCO 1: YO ASESORA** **Que me gusta de la asesoría de imagen**

Elegí 3 temáticas que realmente te encanten y 3 que no.

No pienses que es “lo que vende” o lo que hacen todas las asesoras, ni siquiera pienses si sos experta en ese tema o no.

1. Colorimetría
2. Estilos
3. Visajismo
4. Morfología y tipos de cuerpo
5. Armado de looks
6. Versatilidad de las prendas
7. Armado de valija
8. Personal shopper
9. Detox de guardarropa
10. Ceremonial y protocolo
11. Uso de accesorios
12. Imagen interna
13. Confianza y amor propio
14. Imagen en cambios corporales (embarazo, post embarazo, menopausia, pérdida de peso, etc)

15. Comunicación no verbal
16. Moda

Te dejo un ejemplo, para que veas como, cuando hacemos foco en lo que nos gusta de la asesoría de imagen, en lugar de achicar nuestro espectro, lo estamos ampliando.

Supongamos que una de las 3 temáticas que elegís es **Armado de looks**.

A simple vista parece “un solo tema”, pero cuando algo realmente te gusta, no se queda ahí.

Desde **Armado de looks** se pueden desprender un montón de subtemas, por ejemplo:

- ◆ Armado de looks para el día a día
- ◆ Armado de looks para trabajar
- ◆ Armado de looks para eventos
- ◆ Armado de looks según tipo de cuerpo
- ◆ Armado de looks según estilo personal
- ◆ Armado de looks variados con 1 sola prenda
- ◆ Armado de looks con básicos
- ◆ Armado de looks con estampas y colores
- ◆ Armado de looks para viajes o valijas cápsula
- ◆ Armado de looks por estación
- ◆ Armado de looks para mujeres con cambios corporales
- ◆ Armado de looks mezclando prendas formales e informales
- ◆ Armado de looks usando accesorios estratégicamente
- ◆ Armado de looks express para cuando no hay tiempo
- ◆ Armado de looks para fotos y redes
- ◆ Armado de looks para sentirte más segura y confiada

La idea es que veas esto:

Cuando algo te gusta de verdad, **no es una sola cosa**, es un universo.

Y ese universo puede convertirse en contenido, servicios, propuestas y hasta productos.

Ahora sí, volvé a tus 3 temáticas elegidas y preguntate:

¿qué subtemas se desprenden de cada una de ellas?

No te limites. Anotá todo lo que se te ocurra.

## FOCO 2: MI CLIENTA ¿Con quien quiero trabajar?

Tal vez hoy todavía no tengas clientas ni seguidoras, y eso no es un problema. El problema sería no empezar a decidir **a quién querés ir a buscar**.

En la asesoría de imagen, las clientas no aparecen por casualidad. Se buscan. Y el primer paso es elegir las.

Este ejercicio es para que empieces a definir **qué tipo de mujeres te gustaría atraer**.

Elegí 3 tipos de mujeres con las que te sentirías cómoda trabajando y 3 tipos de mujeres con las que no te sentirías cómoda.

- ◆ Mujeres empresarias
- ◆ Mujeres emprendedoras
- ◆ Mujeres que trabajan en relación de dependencia
- ◆ Mujeres profesionales (abogadas, contadoras, medicas)
- ◆ Mujeres freelancers (diseñadoras, pasteleras, fotografas)
- ◆ Madres con niños pequeños
- ◆ Madres que vuelven a trabajar
- ◆ Adolescentes

- ◆ Mujeres +40
- ◆ Mujeres en etapa de menopausia
- ◆ Novias
- ◆ Mujeres en transición laboral
- ◆ Mujeres con alguna enfermedad o discapacidad
- ◆ Mujeres que han bajado de peso

Cuando elegimos una mujer en particular, generar servicios y contenidos se hace mucho más fácil

**Por ejemplo, si elijo trabajar con “mujeres empresarias” el contenido de mis redes puede ser este:**

- ◆ Looks que comunican liderazgo
- ◆ Cómo vestirse para reuniones importantes
- ◆ Errores de imagen frecuentes en mujeres empresarias
- ◆ Cómo verte profesional sin perder tu estilo
- ◆ Looks poderosos sin pasar horas pensando
- ◆ Cómo transmitir credibilidad a través de tu imagen
- ◆ Looks de oficina
- ◆ Qué usar para la fiesta de fin de año de la empresa
- ◆ Imagen y seguridad personal
- ◆ Cómo construir presencia a través de la imagen

Bien, ahora te toca pensar a vos con que clientas te gustaría trabajar y que contenido le ofrecerías.

### **FOCO 3: MI PESENTACION** **Mi bio en un mini pitch de presentación**

**¿Qué es un pitch?**

En inglés, **pitch** significa **presentación breve y directa**.

Se usa para describir **una idea, un proyecto, un producto o un servicio** en poco tiempo y de forma clara, para que la otra persona entienda rápidamente de qué se trata.

Es una forma de entrenarte para hablar de tu trabajo con seguridad, claridad y foco.

El pitch es una herramienta de entrenamiento: te entrena para comunicar mejor, para sentirte más segura cuando hablás de tu trabajo y para que, cuando llegue el momento de vender, sepas exactamente qué estás ofreciendo y a quién.

Ahora vamos a armar nuestro PITCH

Usando lo que ya trabajaste en los focos anteriores, vamos a armar tu presentación como asesora de imagen.

Tomamos como ejemplo:

- FOCO 1: Temática “Armado de looks”
- FOCO 2: Tipo de clienta “Mujeres empresarias”

### **Ejemplo de pitch:**

“Soy asesora de imagen especializada en armado de looks para mujeres empresarias. Las ayudo a crear looks profesionales y estratégicos para su día a día laboral, para que se sientan seguras, transmitan liderazgo y no pierdan tiempo decidiendo qué ponerse.”

Armá tu pitch usando esta estructura:

“Soy asesora de imagen especializada en \_\_\_\_\_  
para mujeres \_\_\_\_\_.

Las ayudo a \_\_\_\_\_ para que \_\_\_\_\_.”

## Ahora te toca a vos:

Elegí:

- 1 temática que te guste de la asesoría de imagen (FOCO 1)
- 1 tipo de mujer con la que quieras trabajar (FOCO 2)

Y armá tu pitch. No busques que quede perfecta.

Buscá que alguien que la escuche **entienda rápidamente qué hacés y para quién.**