

A woman with long dark hair, wearing a light-colored blazer over a striped top, is standing in front of an audience. She is gesturing with her hands as if presenting. Behind her is a large screen displaying a slide with the text 'Por qué deberíamos estar en redes'. The audience is seen from behind, with their heads and shoulders visible in the foreground. The overall scene is dimly lit, suggesting an indoor event or conference.

# Guía: Cómo traducir lo que sabés en un mensaje claro para redes

---

3 pasos para que una persona que no te conoce entienda qué hacés, cómo ayudás y por qué confiar en vos.

Georgi Brein +



**Georgi Brein +**

**Muchas mujeres profesionales saben muy bien lo que hacen. Tienen experiencia, criterio, formación, casos, recorridos y una forma propia de trabajar.**

**Pero cuando alguien entra a su perfil, muchas veces eso no se entiende.**

No porque no tengan valor.

Sino porque su experiencia todavía no está traducida en un mensaje claro. Y cuando el mensaje no está claro, pasan tres cosas:

- la persona que llega no entiende rápido qué hacés,
- no sabe si sos para ella,
- y no encuentra suficientes motivos para confiar.

Por eso, antes de pensar en publicar más, hacer reels o armar un calendario de contenido, hay una pregunta mucho más importante: ¿se entiende tu valor?

**En esta guía te comparto 3 pasos para empezar a ordenar tu comunicación y construir una presencia digital más clara, profesional y confiable.**

## PASO 1: Definí en una frase qué hacés, para quién y qué problema ayudás a resolver

Si te preguntan “¿A qué te dedicás?” y te toma más de 10 segundos explicarlo, es una señal de que tu mensaje necesita claridad.

Ejemplo 1 (Centro de kinesiología):

✗ “Somos un centro de kinesiología y hacemos rehabilitación en distintas especialidades.”

✓ “Ayudamos a pacientes que necesitan rehabilitación personalizada a mejorar su calidad de vida con tratamientos uno a uno y seguimiento especializado.”

Ejemplo 2 (Producción de eventos):

✗ “Soy productora de eventos con años de experiencia.”

✓ “Ayudo a empresas y marcas a diseñar eventos memorables que potencian su imagen y generan conexiones estratégicas.”

💡 **Ejercicio: Escribí tu mensaje en una sola frase respondiendo:**

¿A quién ayudás?  
¿Qué problema resolvés?  
¿Qué cambio concreto buscás generar?  
¿Qué tiene que entender alguien en los primeros segundos?

**Fórmula simple:**

Ayudo a \_\_\_\_\_ que necesitan \_\_\_\_\_ a lograr \_\_\_\_\_ sin \_\_\_\_\_.

## **PASO 2: Dejá de listar servicios y empezá a mostrar el valor de tu trabajo**

Uno de los errores más comunes es hablar solo desde lo técnico en vez de mostrar cómo eso impacta en la vida de la persona que te contrata.

- ✗ Hacemos tratamientos de rehabilitación.
- ✓ Si tenés una lesión, dolor persistente o necesitás recuperar movilidad, te acompañamos con un tratamiento adaptado a tu caso y seguimiento personalizado.
- ✗ Organizamos eventos corporativos y sociales.
- ✓ Diseñamos eventos que ayudan a tu marca a comunicar mejor, generar vínculos estratégicos y ofrecer una experiencia cuidada de principio a fin.
- ✗ Hago mentorías de comunicación.
- ✓ Ayudo a mujeres profesionales a ordenar su mensaje para que su presencia digital refleje mejor lo que saben, lo que hacen y el valor real de su trabajo.

💡 Ejercicio: Revisá la forma en que describís tu servicio en redes, en tu web o cuando hablás con alguien.

**¿Podrías hacerlo más claro y orientado a beneficios?**

**¿Estás usando palabras difíciles o de la jerga?**

**¿Cómo se lo explicarías a un chico de 12 años para que lo entienda?**

## **PASO 3: Hablá de lo que tu cliente necesita entender antes de confiar**

Muchas profesionales comunican desde lo que saben. Pero su cliente necesita escuchar algo más cercano a lo que le pasa, lo que le preocupa, lo que no entiende o lo que le da miedo decidir. ¿Qué necesita entender esta persona para confiar en mí?

Si tu paciente siente:

“Me duele hace meses y no encuentro a alguien que realmente me escuche”,  
y vos solo comunicás:

✗ Realizamos rehabilitación traumatológica con técnicas avanzadas,  
hay una desconexión.

Podrías decir:

✓ Si venís con dolor hace tiempo y sentís que nadie mira tu caso en profundidad,  
trabajamos con evaluaciones personalizadas y seguimiento uno a uno para entender qué  
necesitás y acompañar tu recuperación.

💡 **Ejercicio: Escribí 3 frases que tu cliente podría tener en la cabeza antes de contratarte.**

Por ejemplo:

“no sé si esto es para mí”,  
“me da miedo equivocarme”,  
“no quiero perder tiempo”,  
“ya probé otras cosas y no funcionaron”,

Después convertí cada frase en una idea de contenido.



## ¿Sentís que tu perfil todavía no muestra el nivel profesional que tenés?

Si después de hacer esta guía te diste cuenta de que tu mensaje no está del todo claro, podemos revisarlo juntas.

En una primera conversación podemos mirar:

- si se entiende qué hacés y para quién,
- si tu perfil comunica el valor real de tu trabajo
- si estás hablando en el lenguaje de tu clienta ideal,
- y qué ajustes podrían hacer que tu presencia digital genere más confianza.

Si veo que puedo ayudarte, también te cuento cómo trabajo en mis mentorías.

[Quiero una asesoría gratuita](#)

Georgi Brein +

