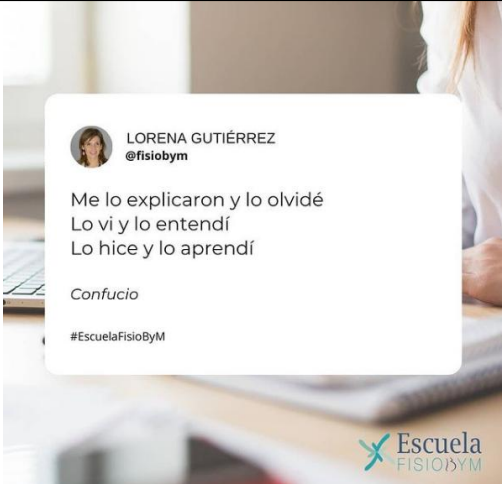


 **Escuela FISIOMYM**



**Porteo y sus aplicaciones en Salud Materno-Infantil - UNIDAD DIDÁCTICA 10**

**Lorena Gutierrez Fernández**  
Fisioterapeuta especializada en Salud Materno-Infantil





**LORENA GUTIÉRREZ**  
@fisiobym

Me lo explicaron y lo olvidé  
Lo vi y lo entendí  
Lo hice y lo aprendí

Confucio


#EscuelaFisioByM



 **Escuela FISIOMYM**

**Objetivos**

- 👣 Que entiendas que lanzar una actividad no significa hacer un cartel precioso y sentarse a esperar inscripciones
- 👣 Mirar más allá del lanzamiento de una actividad concreta
- 👣 El paso a paso para ahorrar tiempo en tu lanzamiento

 **Escuela FISIOMYM**

**Objetivos**

- 👣 Aspectos que aportan calidad y marcan la diferencia en tus actividades
- 👣 Cuestiones técnicas en actividades presenciales y online
- 👣 Tu ayuda no acaba con el final de la actividad

Escuela FISIOMYM

## BLOQUES

- ANTES DE EMPEZAR
- DURANTE LA ACTIVIDAD
- DESPUÉS DE LA ACTIVIDAD

Escuela FISIOMYM

¿Sabes QUÉ quieres ofrecer, pero NO sabes CÓMO ni por DÓNDE empezar?





NO esperes a tener diseñado un taller perfecto.

Da el primer paso, con la idea de ir mejorando en cada nueva actividad grupal.



Antes de empezar



Mujer + Mamá reciente

Con un problema o necesidad

+

Tú le ayudas con tu servicio

+

Quiere y puede invertir tiempo y dinero en trabajar contigo



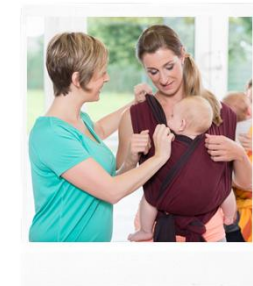
**\*Quizás eres tú misma hace un tiempo**



**COMPLETA LA FRASE:**

“Mi alumna ideal es...”

- 
- 
- 
- 
- 



Escuela FISIOMYM

*Antes de empezar*

¿Qué **PROBLEMA**  
o **NECESIDAD** tiene tu  
**Alumna ideal?**

Escuela FISIOMYM

Dolor de espalda  
Problemas suelo pélvico  
Problema lactancia  
Soledad  
Aislamiento  
Etc.



Escuela FISIOMYM

**COMPLETA LA FRASE:**

"Puedo ayudar a mi alumna ideal en..."

- 
- 
- 
- 
- 



Escuela FISIOMYM

*Antes de empezar*

¿Cómo puedes **AYUDAR** a tu alumna  
ideal a **SOLUCIONAR** ese problema o  
necesidad?



**COMPLETA LA FRASE:**

“Mis contenidos van a abordar los siguientes temas...

- 
- 
- 
- 
- 




A close-up photograph of a baby's face, looking down, wearing a blue and white striped baby carrier. The baby is being held by someone whose hands are visible.



*Antes de empezar*

¿Cómo va a saber tu  
**ALUMNA IDEAL** que **TÚ** eres la  
**Profesional** que puede ayudarle ?

A light blue background with a white grid paper graphic in the center. The text is written on the grid paper.



Tu alumna ideal necesita verse reflejada en tus contenidos.  
Saber que entiendes su problema/ necesidad  
Que eres capaz de aportarle una solución

A background image of a person's arms and torso, wearing a light blue shirt. A white grid paper graphic is overlaid in the center with text.

A través de tus contenidos:

Conexión

Ganarte su confianza

Hablar su mismo idioma

Que sienta que puedes aportar solución



A través de tus contenidos:

Conexión

Ganarte su confianza

Hablar su mismo idioma

Que sienta que puedes aportar solución



*\*Importante conocer sus necesidades para conectar con ellas.*

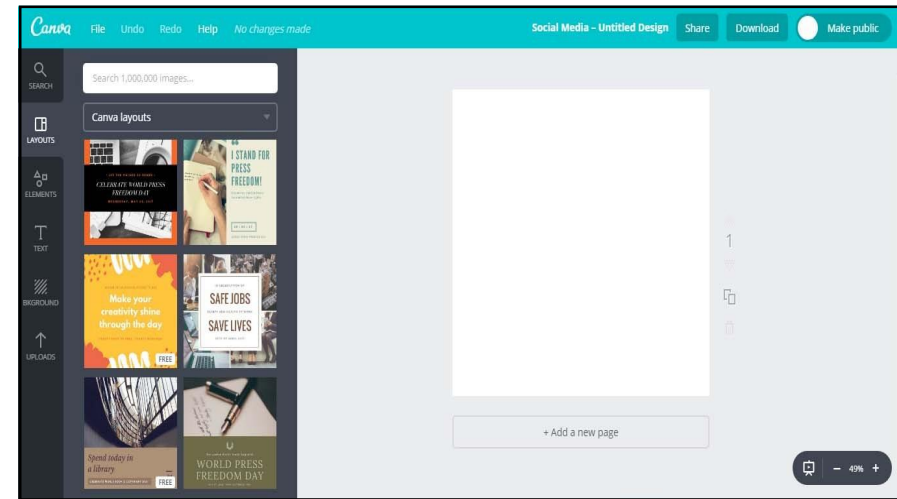
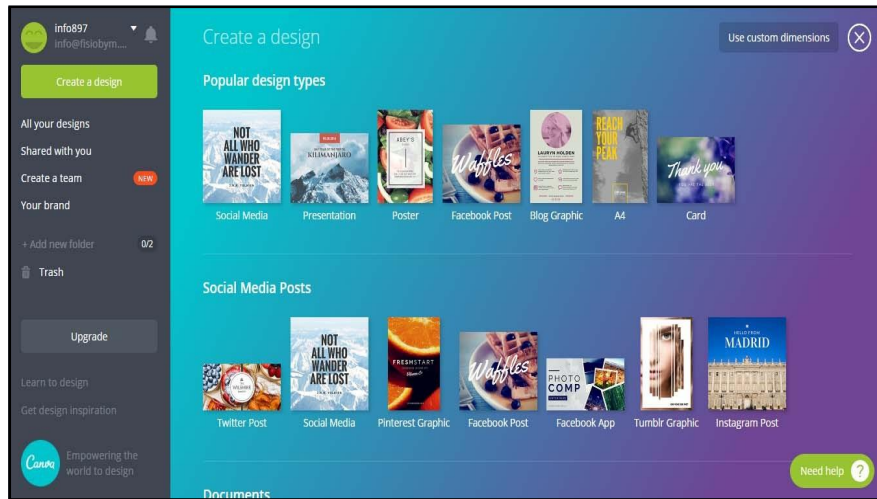
## ANTES DE LA ACTIVIDAD

1. Decide el título
2. Fija la fecha y hora (y frecuencia)
3. Diseña un cartel (como mínimo)
4. Redacta el contenido que vas a utilizar para la difusión
  1. Redes sociales
  2. Correos electrónicos
5. Forma en que se van a realizar las inscripciones
6. **EXTRA:** fija la fecha para el siguiente taller/grupo.

## DISEÑO DE CARTELES

### • HERRAMIENTAS SENCILLAS

- Power Point
  - Canva
  - Getstencil
- 
- Cuidado con los derechos de imagen
  - Acota el tiempo que vas a dedicar al diseño de carteles



Escuela FISIOMYM

## REDACTA CONTENIDO DE VALOR

- De atrás hacia delante
- Hablando de los BENEFICIOS (problema que las ayudas a resolver)
- Específico para el canal que vayas a utilizar
- Mi recomendación: enfócate 1 red social

Escuela FISIOMYM

## 4. Redacta mails bienvenida

- *“Gracias por inscribirte a la actividad”*
- *“Te recuerdo que mañana tendrá lugar el taller”*
- *“Gracias por asistir + material”*
- Importante: con el “chip” de que esa es la base para próximas actividades.
  - Guarda memoria en Excel, Word, etc.

## 5. Inscripciones

- Teléfono
- Whatsapp
- Mail
- ...

## BASE DE DATOS/ LISTA DE SUSCRIPTORES

1. Recoger datos en clínica/  
eventos/ etc.
2. Formulario.
3. Informar qué información vamos  
a enviar y frecuencia
4. LOPD

## ¿Cómo enviamos boletín?

- **SERVIDOR DE CORREO QUE USEMOS** (Gmail, hotmail, etc).
  - CCO: las direcciones ocultas, que no estén visibles al resto de destinatario
- **SOFTWARE DE AUTOMATIZACIÓN DE ENVIO:**
  - Algunos son gratis hasta cierto número de suscriptores
  - Permite automatización
  - Permite ver tasa de aperturas y clicks
  - Segmentación
  - Etc.

## ¿Qué contenido incluimos en boletín?

- Cartel (\*)
- Enlace a alguna publicación de interés:
  - Publicación propia
  - Blog relacionado
  - Prensa
  - Etc.
- Datos de contacto para reservar

## ¿Cómo enviamos boletín?

- **SERVIDOR DE CORREO QUE USEMOS** (Gmail, hotmail, etc).
  - CCO: las direcciones ocultas, que no estén visibles al resto de destinatario
- **SOFTWARE DE AUTOMATIZACIÓN DE ENVIO:**
  - Algunos son gratis hasta cierto número de suscriptores
  - Permite automatización
  - Permite ver tasa de aperturas y clicks
  - Segmentación
  - Etc.

## BLOG

- Publicaciones relacionadas con la actividad
- Temas relacionados
  - Suelo pélvico
  - Recuperación posparto
  - Desarrollo bebé
  - Masaje infantil
- Enlace hacia actividad
- Ejemplos [www.fisiobym.com/blog](http://www.fisiobym.com/blog)

## REDES SOCIALES



## CALENDARIO DE MARKETING



Escuela FISIByM

## CALENDARIO DE MARKETING

Crear expectativa  
Hacer "pasar a la acción"  
Sincronizar publicaciones de:

- Publicaciones en el blog
- Redes sociales
- Boletín a suscriptores




Escuela FISIByM

## PLANIFICA TU COMUNICACIÓN

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo

Escuela FISIByM

¿Cuándo vas a impartir el taller?

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						

Escuela FISIOMYM

¿Cuándo vas a abrir inscripciones?

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			🎯			

Escuela FISIOMYM

¿Qué otras fechas son importantes?

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
📅		📅		📅		
📅		📅	🎯	📅		
📅		📅		📅		
📅		📅	🎯	📅		

Escuela FISIOMYM

RECOGIDA DE INSCRIPCIONES

Teléfono  
Whatsapp  
Mail  
...  
FORMULARIO DE GOOGLE

Escuela FISIOMYM

## 5. Inscripciones

- Teléfono
- Whatsapp
- Mail
- ...
- **FORMULARIO DE GOOGLE**

## 5. Extra

- Calendariza el próximo taller, te permite:
  - Comunicar a los asistentes (boca a boca)
  - Trabajar con la idea de “no me lo juego todo a 1 carta”
  - Incorporar mejoras
  - Rentabilizar esfuerzo que estás haciendo ahora mismo.

NO esperes a tener  
diseñado un servicio *perfecto*.

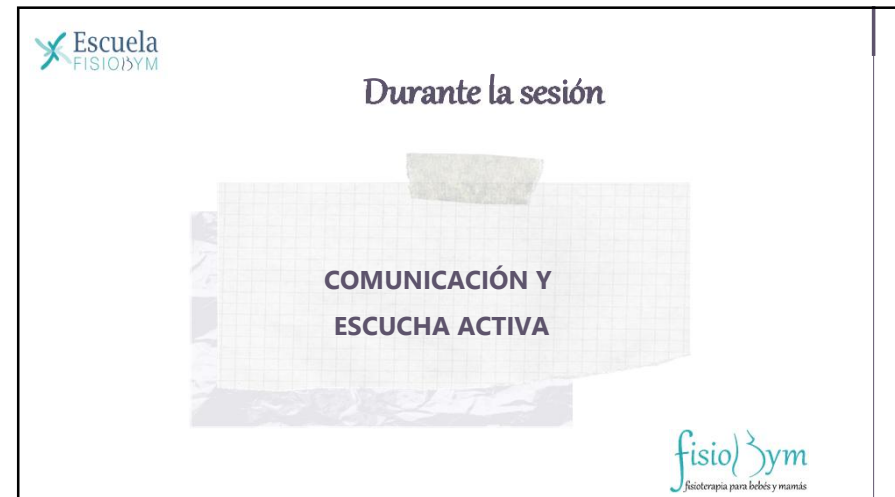
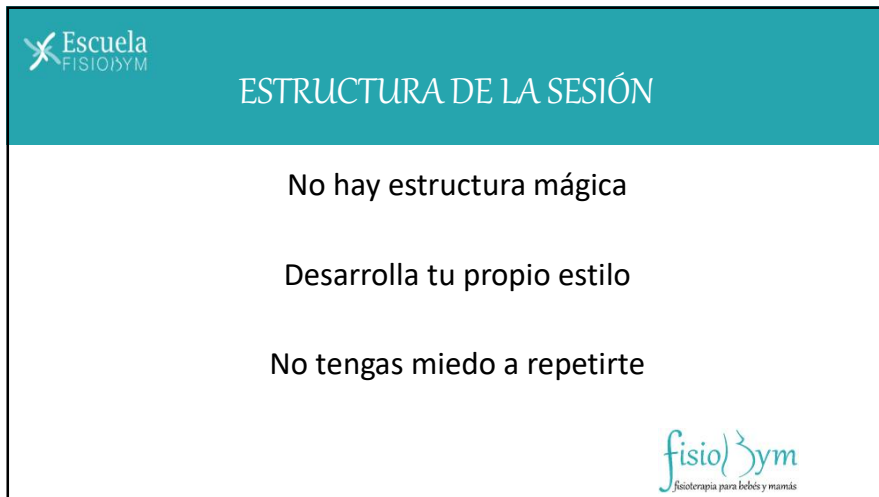
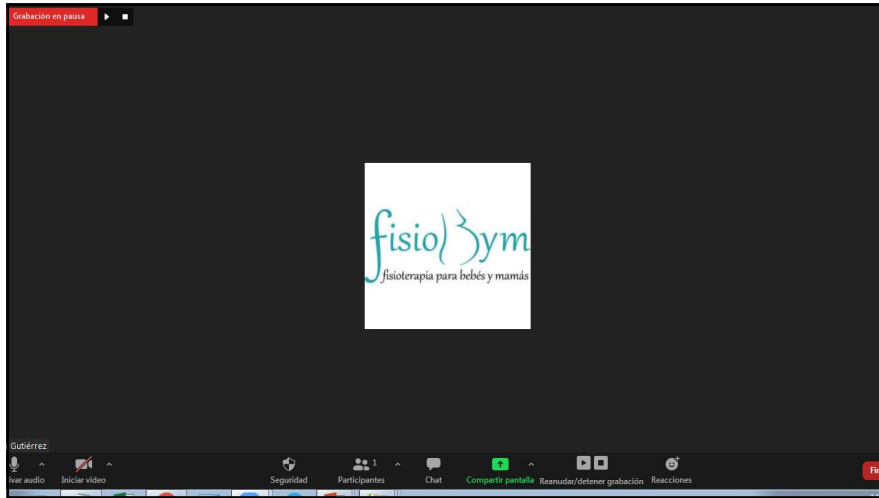
Da el primer paso, con la  
idea de ir mejorando en cada  
nueva oportunidad.

## Durante la actividad

1. Preparación del espacio físico
2. Estructura de la sesión
3. Comunicación

## Durante la sesión

**¿PRESENCIAL U ONLINE?**



Escuela FISIOMYM

Comunicándonos con la mamá



Escuela FISIOMYM

Escucha Activa

- Ofrecer **disponibilidad**
- Mostrar **interés** por la persona que habla.
- Demuestra** al hablante que el oyente le ha entendido habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también los **sentimientos, ideas o pensamientos** que subyacen a lo que se está diciendo

Escuela FISIOMYM

Escucha Activa

- A veces no quieren consejos (necesitan ser escuchadas, igual que sus bebés)
- Favorecer comunicación entre mamás
- Dinámicas de grupo para acotar el tiempo de coloquio  
Ser conscientes del enorme beneficio del grupo

Escuela FISIOMYM

Escucha Activa

- Ofrecer **disponibilidad**
- Mostrar **interés** por la persona que habla.
- Demuestra** al hablante que el oyente le ha entendido habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también los **sentimientos, ideas o pensamientos** que subyacen a lo que se está diciendo

Escuela FISIÓBYM

Escucha Activa

**EVITAR**

- Distraernos**
- Interrumpir** al que habla, adelantándonos a lo que creemos que nos va a contar
- Juzgar** (los juicios se emiten desde nuestra propia experiencia, que es también subjetiva)
- Rechazar lo que la persona está diciendo
- Contraargumentar**  
Contar nuestra **propia historia**.

Escuela FISIÓBYM

*Después de la actividad*

1. Haz tu propio balance
2. Haz seguimiento
3. Recoge testimonios / encuesta

Escuela FISIÓBYM


Haz tu propio balance  
¿Cómo te has sentido al impartir la actividad?



Escuela FISIÓBYM

Haz tu propio balance  
¿Cómo te has sentido al impartir la actividad?

3 ASPECTOS POSITIVOS



Haz tu propio balance  
¿Cómo te has sentido al  
impartir la actividad?

3 ASPECTOS POSITIVOS

1 A MEJORAR

### 2. Haz seguimiento

- 👣 Habrás ayudado a mejorar / solucionar 1 problema total o parcialmente
- 👣 ¿Qué otra ayuda puede necesitar esa persona?
- 👣 Calendariza un mail de seguimiento unos días después.



### 3. Pide testimonios

- 👣 Sabrás cómo has ayudado a esa mamá-bebé
- 👣 Qué otra ayuda necesita
- 👣 Conocerás "su lenguaje"



NO esperes a tener  
diseñado un servicio *perfecto*.

Da el primer paso, con la  
idea de ir mejorando en cada  
nueva oportunidad.