

# Paso a Paso para Crear un Servicio Premium



**Objetivo:** Transformar la confianza existente de los clientes en ingresos extra mediante un servicio exclusivo que incremente su compromiso y resultados.

## 1. Definición del servicio

- **Identifica los puntos fuertes de tu servicio actual:** ¿Qué es lo que más valoran tus clientes actuales?
- **Detecta oportunidades de mejora:** ¿Dónde podrían obtener más resultados o una experiencia más personalizada?
- **Define el concepto premium:** Crea una versión ampliada de tu servicio actual que incluya elementos de alto valor (seguimiento más cercano, check-ins semanales, entrenamientos personalizados).

## 2. Estructura del servicio

- **Formato del Servicio:** Define si será un plan mensual, trimestral o semestral.
- **Componentes del Servicio:**
  - Check-ins semanales.
  - Sesiones de coaching 1:1.
  - Programación de entrenamientos personalizados.
  - Acceso a recursos exclusivos (guías, rutinas, etc.).
  - Evaluación mensual del progreso.

## 3. Precios y paquetes

- **Determina el precio base:** ¿Cuál es el precio actual del servicio estándar?
- **Añade valor y ajusta el precio:** Define un precio premium que refleje el valor adicional.

#### 4. Estrategia de Comunicación

- **Comunica el valor agregado:** Enfócate en los resultados que puede esperar el cliente (mayor compromiso, seguimiento constante, resultados acelerados).
- **Usa casos de éxito:** Comparte testimonios de clientes que ya han experimentado los beneficios de un servicio más cercano y exclusivo.
- **Utiliza un enfoque no insistente:** Evita el tono de venta agresiva. En su lugar, presenta el servicio como una oportunidad para maximizar los resultados actuales.

#### 5. Estrategia de Promoción

- **Crea una campaña de lanzamiento:** Presenta el servicio como una oferta especial por tiempo limitado.
- **Utiliza contenido educativo:** Publica videos, posts y testimonios que expliquen los beneficios del servicio premium.
- **Ofrece una muestra gratuita:** Una sesión de coaching 1:1 o un check-in gratuito para que el cliente experimente el valor premium.

#### 6. Seguimiento y Optimización

- **Monitorea el rendimiento:** ¿Cuántos clientes aceptaron el upgrade? ¿Qué feedback te dieron?
- **Ajusta la oferta:** Si el interés no es el esperado, revisa el precio, los componentes del servicio o la forma en que se comunica.
- **Crea una rutina de check-ins:** Mantén el contacto constante con los clientes premium para asegurar su satisfacción y fidelidad.



Herramientas como **Harbiz** te permiten hacer seguimiento automatizado, centralizar la comunicación y mantener una relación fluida con tus clientes.

Empieza tu prueba gratuita haciendo click [aquí](#).