

CÓMO
crear un
DOSSIER
de servicios

¿Qué es un dossier de servicio?

Un dossier de servicios es el lugar en el que recae toda la información que tu cliente necesita para contratar el servicio. Normalmente, suele ser un documento PDF.

¿Cuál es su uso?

A nivel interno: claridad en tu propuesta y estructura de servicio.

A nivel externo: Envío a clientes y base para crear contenidos y comunicaciones.

ESTRUCTURA
de un
DOSSIER
de servicios

Slide N°1: Portada

Nombre del servicio o tu nombre + conceptos de marca.

Andrea
Belmonte

Gestión de redes sociales de sector salud y bienestar

Slide N°2: Tu historia.

¿De dónde vienes? ¿qué te hizo empezar a gestionar redes sociales? ¿qué expertise has tenido hasta ahora?

Hola, ¡soy Andrea!

- **¿Quieres conocer mi historia?**

Hace 6 años, mi hobby se convirtió en mi trabajo. Siempre me habían gustado las redes sociales y me di cuenta de que era algo que podía convertir en mi profesión, así que me lancé a formarme y empecé a trabajar para empresas.

Desde que lo recuerdo, he sido una persona muy consciente de la importancia del autocuidado a la que le ha gustado estar al tanto de temas relacionados con el deporte, alimentación, mentalidad y bienestar general, por eso decidí fusionar mi trabajo con mi pasión especializandome en empresas del sector salud y bienestar.



Slide N°3: Tu propuesta de valor.

¿Qué vendes? ¿a quién se lo vendes? ¿qué consiguen con este servicio? ¿a través de qué lo consiguen?

Mi propuesta:

Gestiono redes sociales para empresas del sector de bienestar y salud que quieren posicionarse y atraer nuevos clientes a través de sus contenidos.

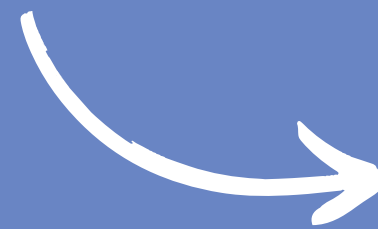
*¿Vemos
cómo puedo
ayudarte? ✨*

Slide N°4: Transformación.

¿Cómo va a cambiar el negocio, y como consecuencia, la vida de tu cliente, cuando trabaje contigo? ¿Cual es ese antes y después que va a experimentar?

La transformación:

es momento de pasar de
“subir alguna cosilla a Insta”

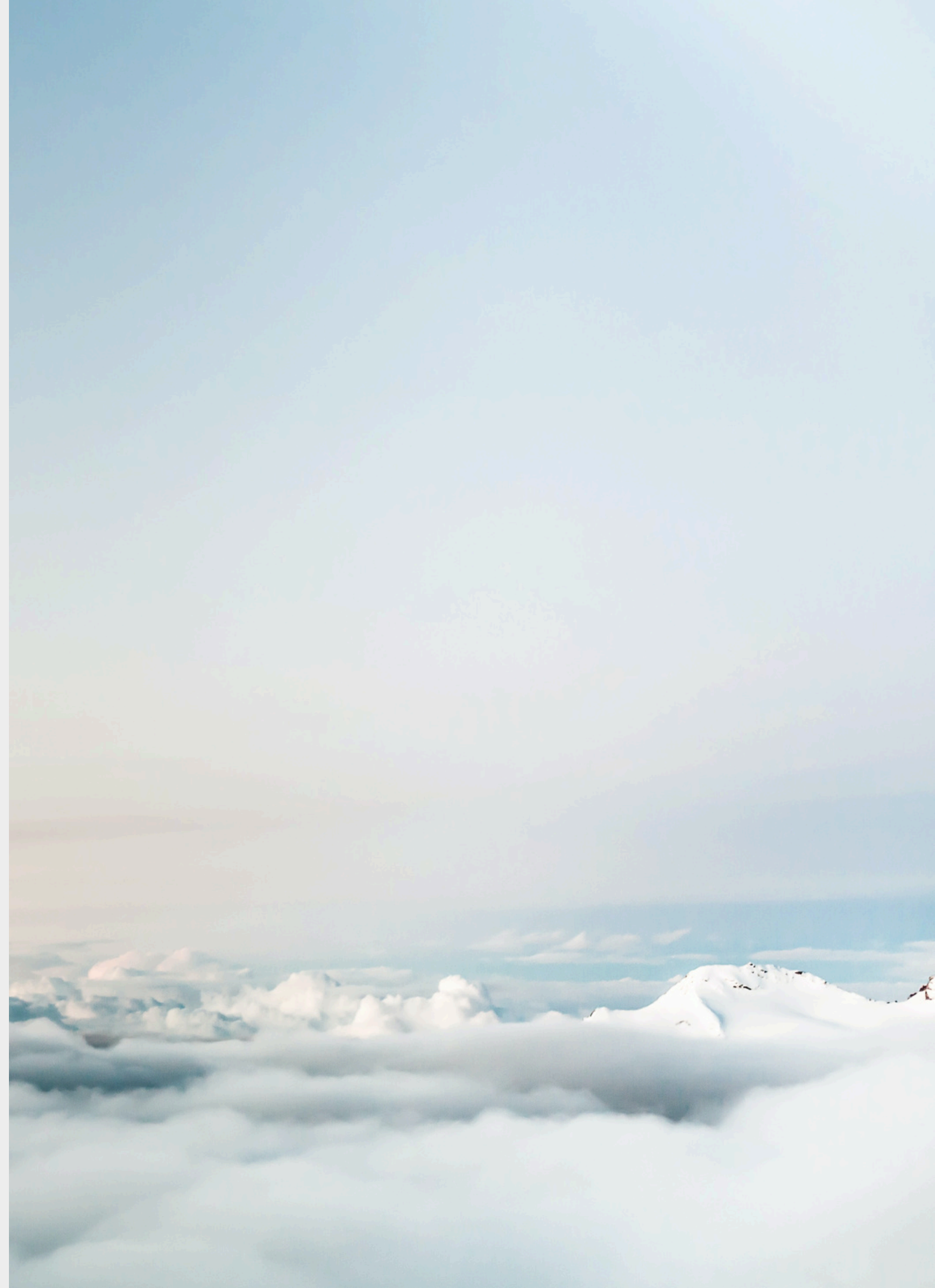


a tener una comunicación
+ profesional
+ coherente
+ constante

Slide N°5: Tu servicio.

Packs de servicios, cantidad de publicaciones, método de trabajo... nos centramos por primera vez en las características, cuando antes nos enfocábamos en el beneficio.

*¿Te presento mis
opciones de servicios?*



Gestión de redes sociales de sector salud y bienestar

**PACK BÁSICO
+objetivo**

PRECIO€

**Qué incluye, publicaciones,
acompañamiento, extras...**

**PACK INTERMEDIO
+objetivo**

PRECIO€

**Qué incluye, publicaciones,
acompañamiento, extras...**

**PACK PREMIUM
+objetivo**

PRECIO€

**Qué incluye, publicaciones,
acompañamiento, extras...**

That's it.

Aunque esto siempre es modificable y puedes añadir otras slides:

Slide N°6: Requisitos

Este servicio es para ti si... y poner esos requisitos que tiene que tener el cliente, para que también te sirva de filtro y como criterio para saber si ese cliente es tu cliente ideal o no.

Slide N°7: Hoja de ruta

Cuál es el paso a paso trabajando contigo.
Ejemplo: sesión de valoración > sesión de propuesta > mando un briefing > reunión final + planificación del primer mes...

Slide N°8: Contacto

No es lo mismo que presentes el dossier en videollamada o en persona, que lo tengas en tu web, que lo envíes por correo. Dependiendo de qué vayas a hacer con el, deberías de añadir una llamada a la acción con el siguiente paso.