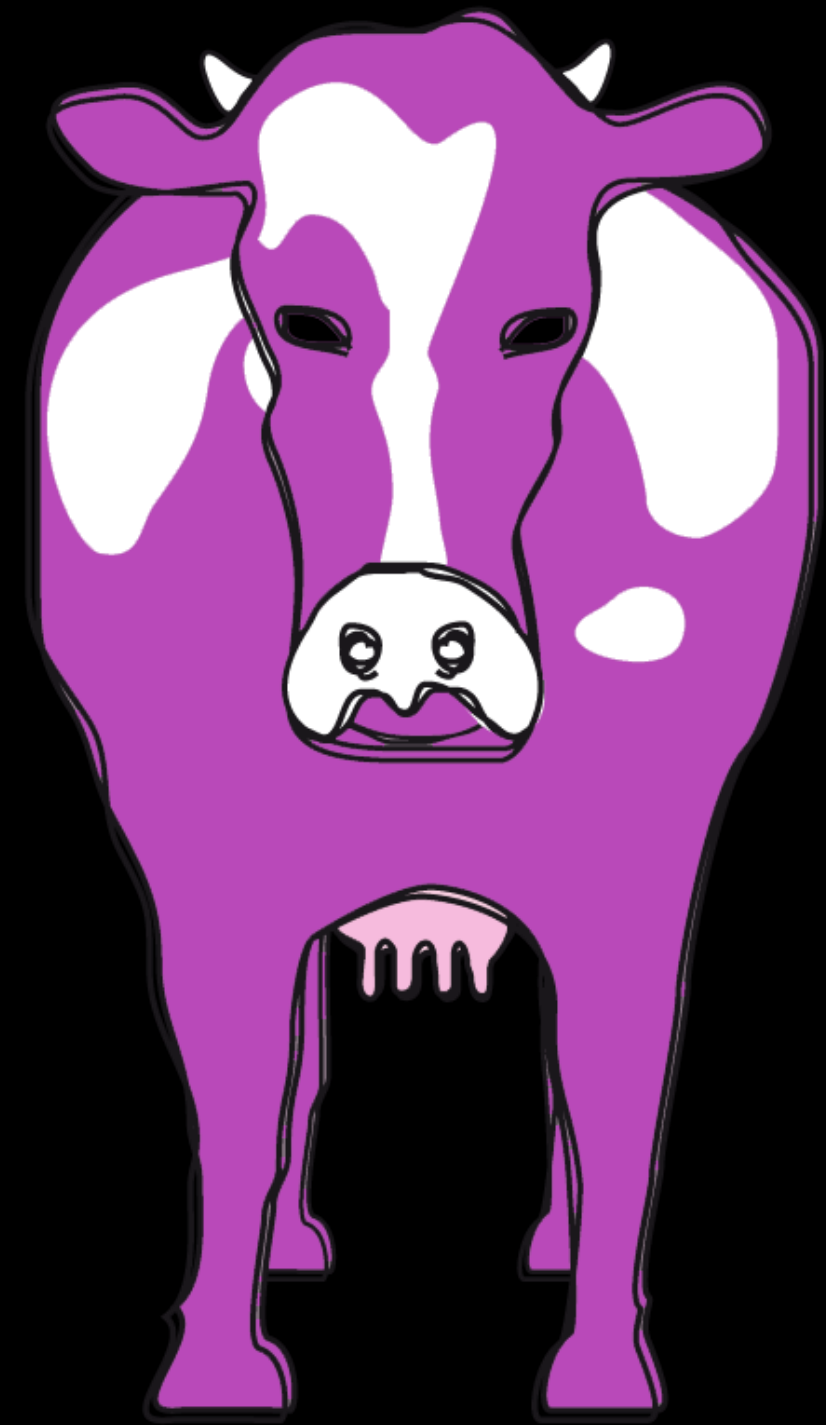


INNIMITABLE

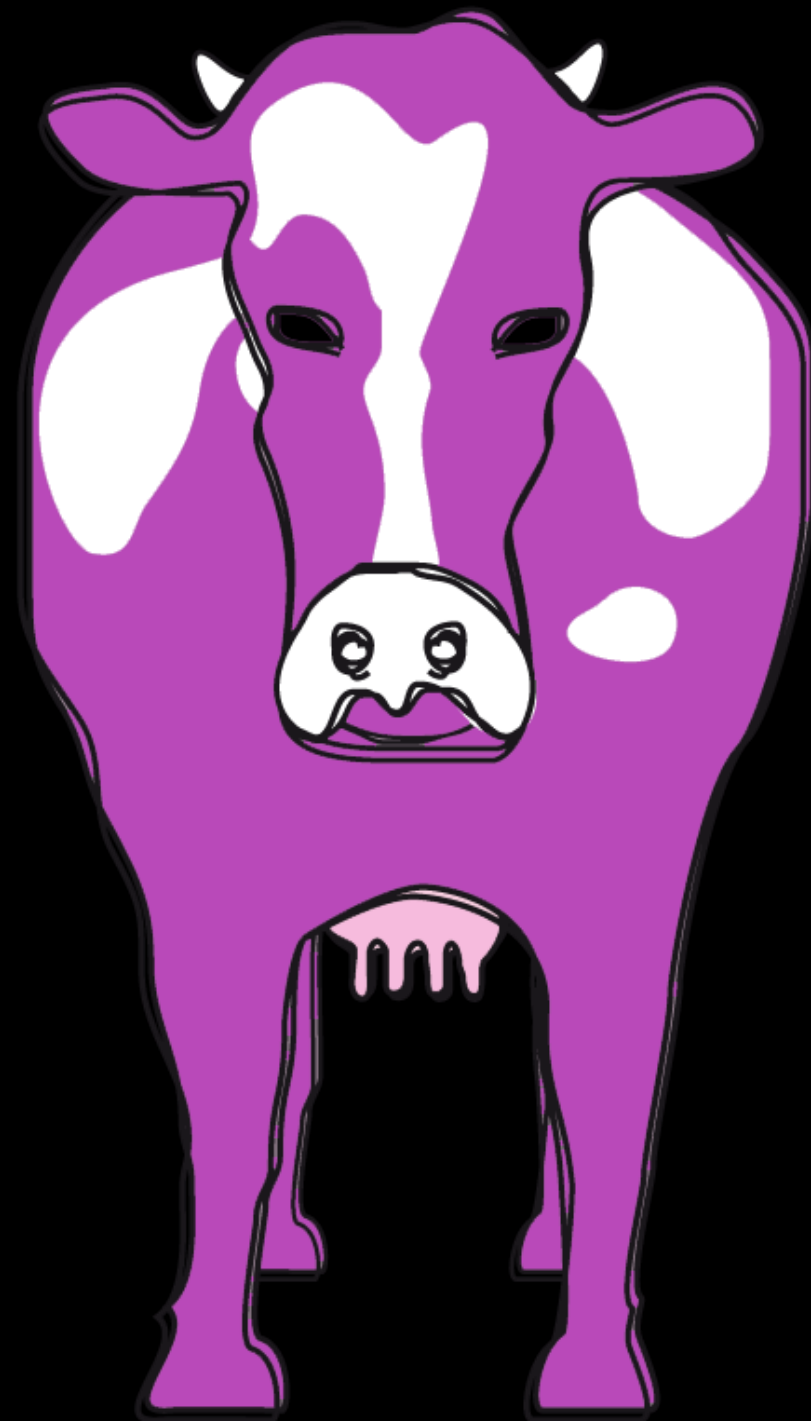
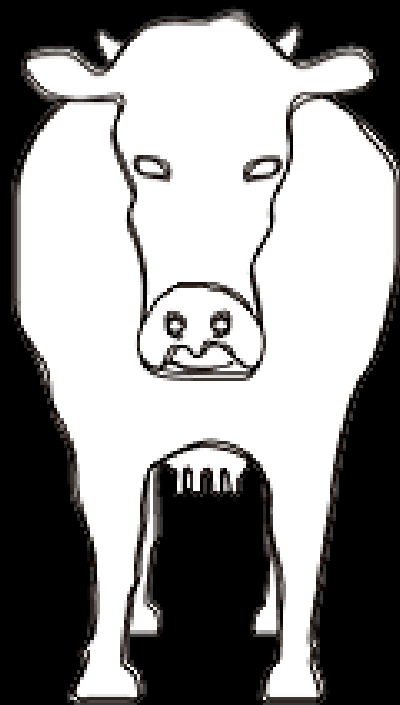
*Si, tu*



turiskopio



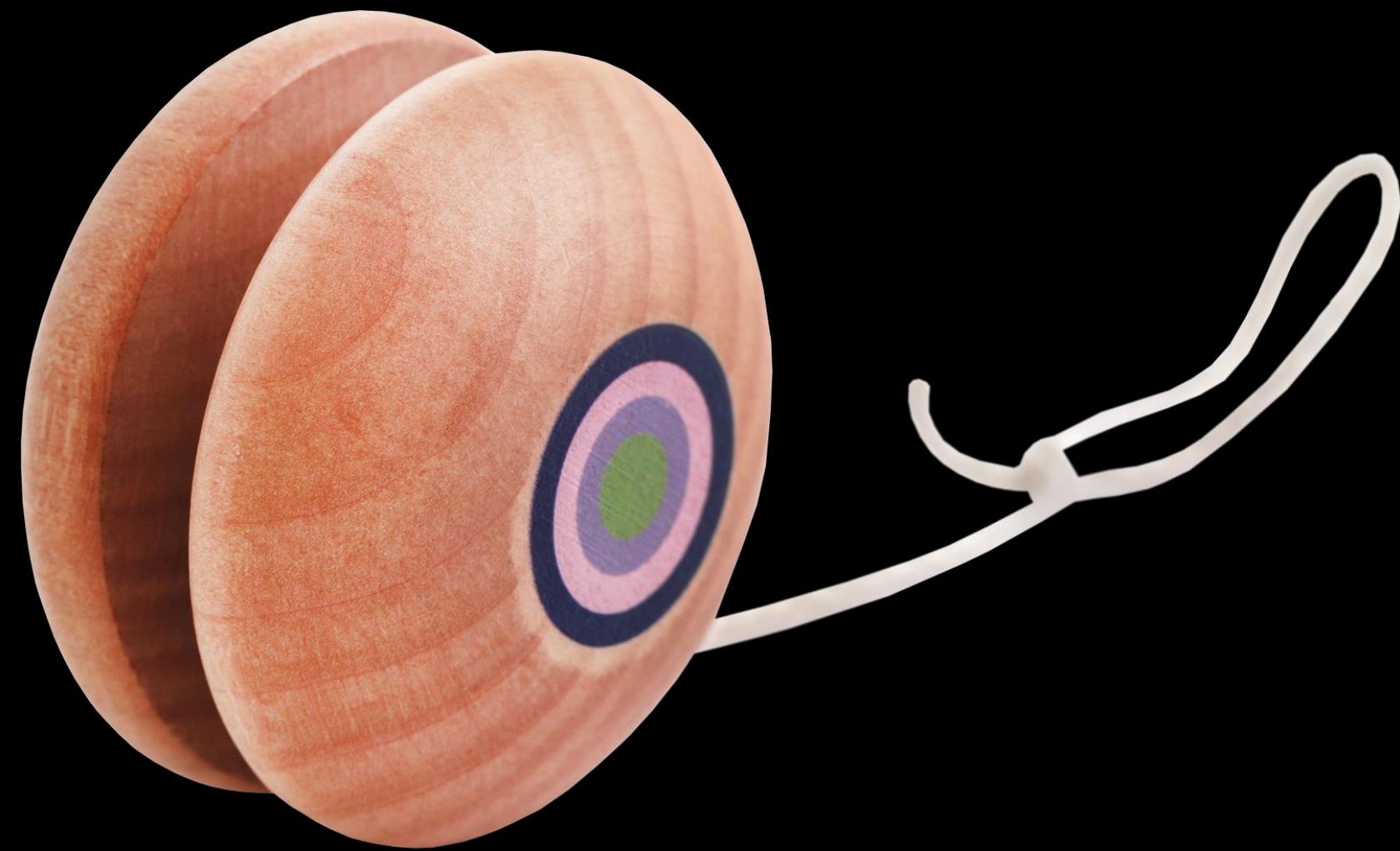
¿Cómo te presentas tú?





Welcome to  
NOBODY CARES  
population: 6 billion

©hugh



La gente no compra bienes y servicios. Compra relaciones, historias y magia.

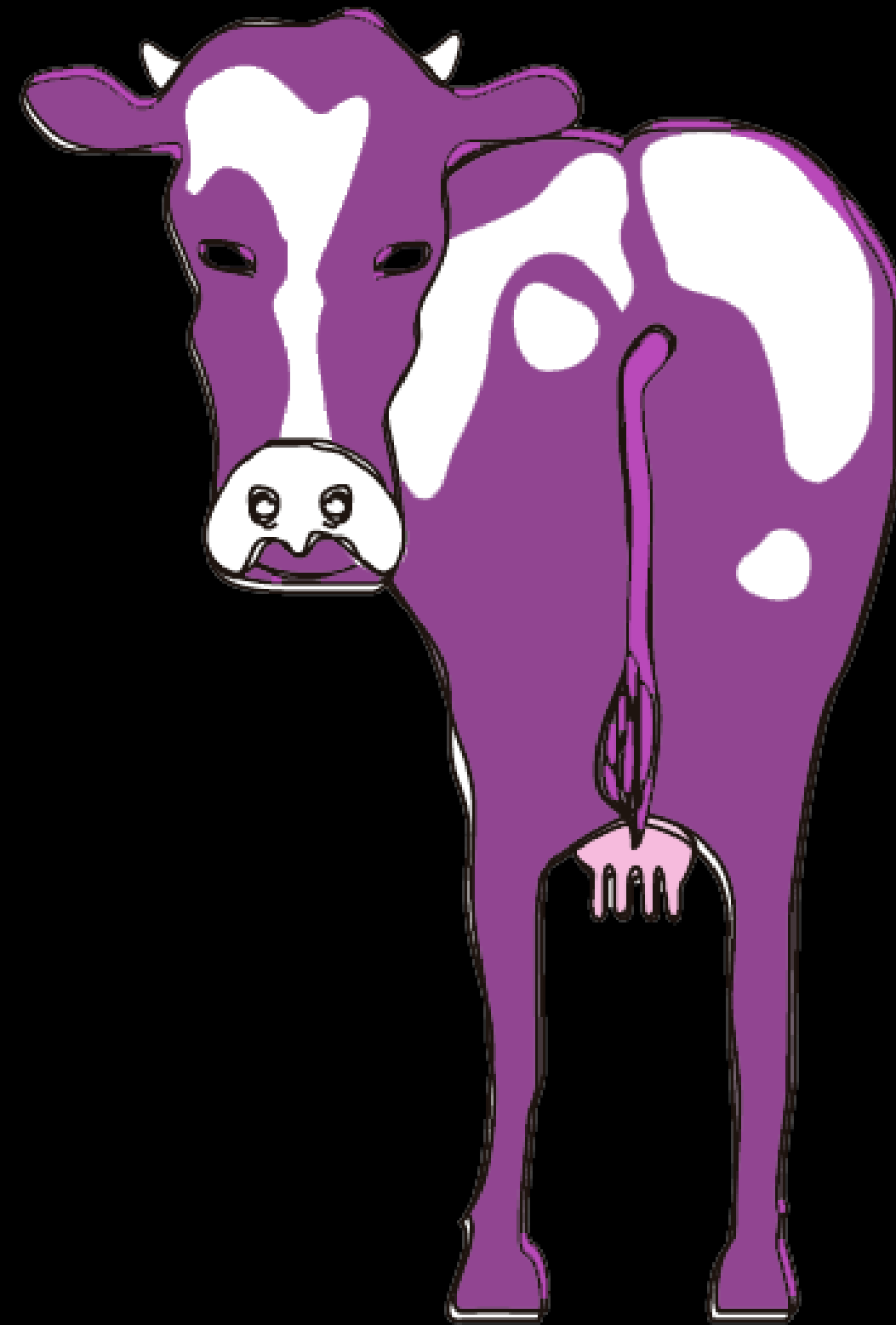
**SETH GODIN**



# MISIÓN: CREAR MAGIA

➔ Redactar un mensaje magnético para presentarte y **DESTACAR**

➔ Crear relaciones para **COLABORAR** con otros profesionales



# Armas de redacción masiva





1

*IDENTIFICAR EL VALOR DE  
LO QUE OFRECES*

2

*CONSTRUIR TU MENSAJE  
MAGNÉTICO*

3

*PONERLO EN  
PRÁCTICA*

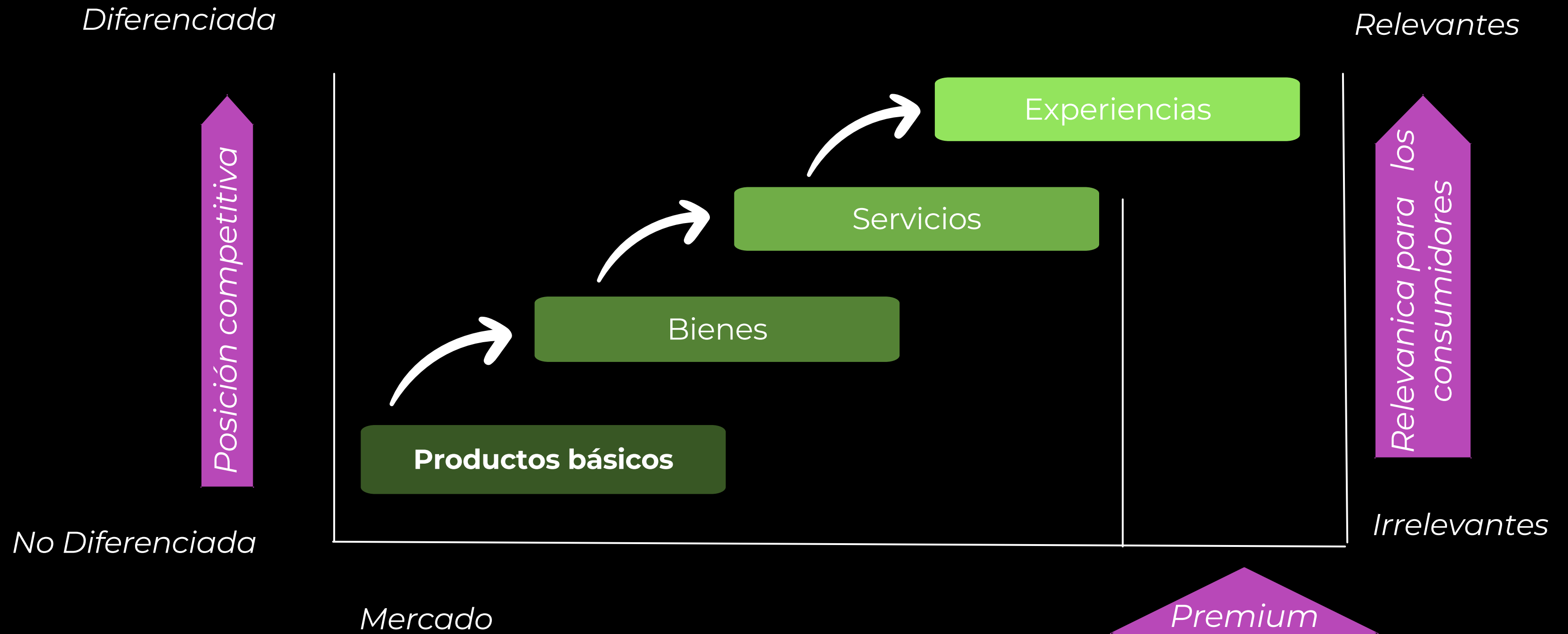
7

*EL VALOR*

---

*de lo que ofreces*

# La progresión del valor económico



# La progresión del valor económico



*Relevante*  
*Diferenciada*

*Mercado*

*Premium*

# La progresión del valor económico



# El valor de lo que ofreces




# El valor de lo que ofreces




## DOBLE MATRIMONIAL

La mejor elección si quieres dormir como en casa, tras un día intenso por la ciudad. Equipadas con todo lo necesario para que disfrutes tu estancia con nosotros.

### MÁS INFORMACIÓN

 Max. 2 personas

 16m<sup>2</sup>

 1 cama doble (150cm)

Desde

**64€**

por noche

# El valor de lo que ofreces

SUITE CONFORT

## Despierta con una sonrisa

Deja la maleta, estírate en la cama y déjate llevar.

En nuestras espaciosas y cómodas habitaciones, cada minuto es un sueño.

Cada despertar, es una sonrisa.

QUIERO SONREIR





# El valor de lo que ofreces

SUITE CONFORT

## Despierta con una sonrisa

Deja la maleta, estírate en la cama y déjate llevar.

En nuestras espaciosas y cómodas habitaciones, cada minuto es un sueño.

Cada despertar, es una sonrisa.

QUIERO SONREIR



*El VALOR de lo que ofreces:*

*Beneficios emocionales soportados por  
características*

2

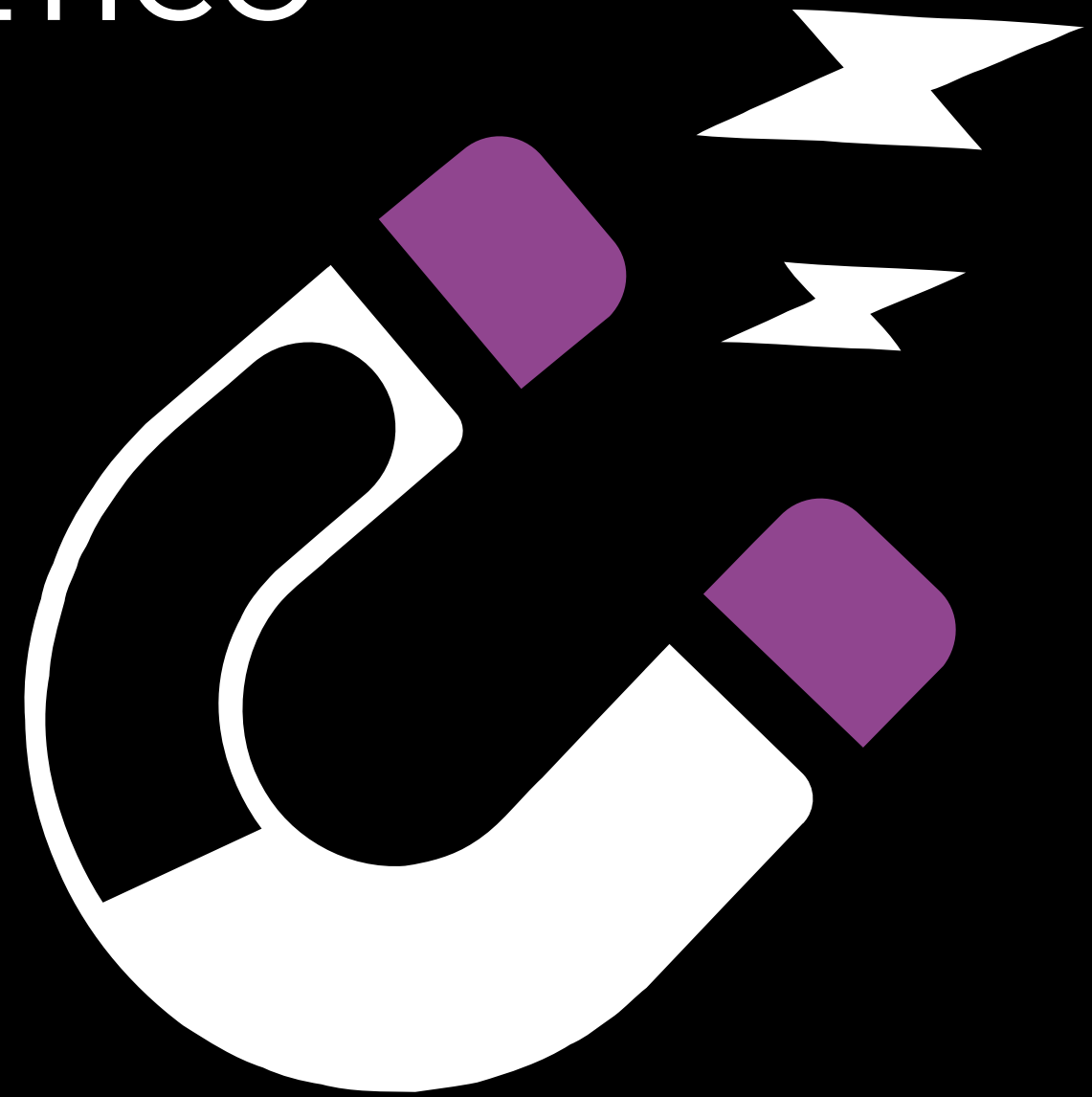
*Mensaje*

---

*MAGNÉTICO*

# QUÉ ES UN MENSAJE MAGNÉTICO

*Un mensaje magnético es eso que dices sobre tu negocio que hace que los clientes **paguen el valor de lo que ofreces** y no lo que cuesta.*



# INGREDIENTES DEL MENSAJE MAGNÉTICO

1

*HACER UNA PROMESA*

2

*PARA UN PÚBLICO OBJETIVO CONCRETO*

3

*APORTAR VALOR*

7

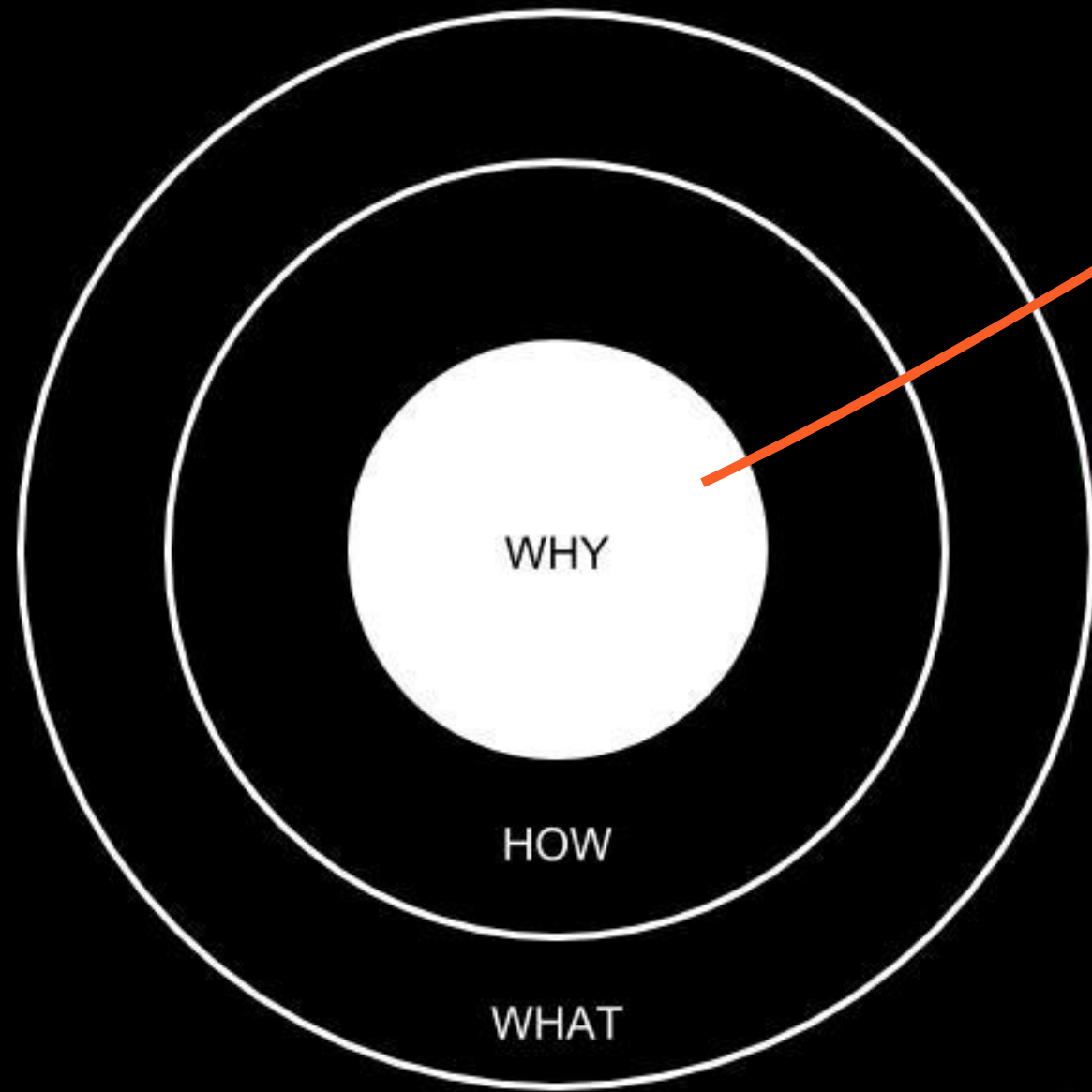
*TU PROMESA, TU PORQUÉ*

La gente no compra lo que haces,  
sino porqué lo haces

**SIMON SINEK**



# The Golden Circle



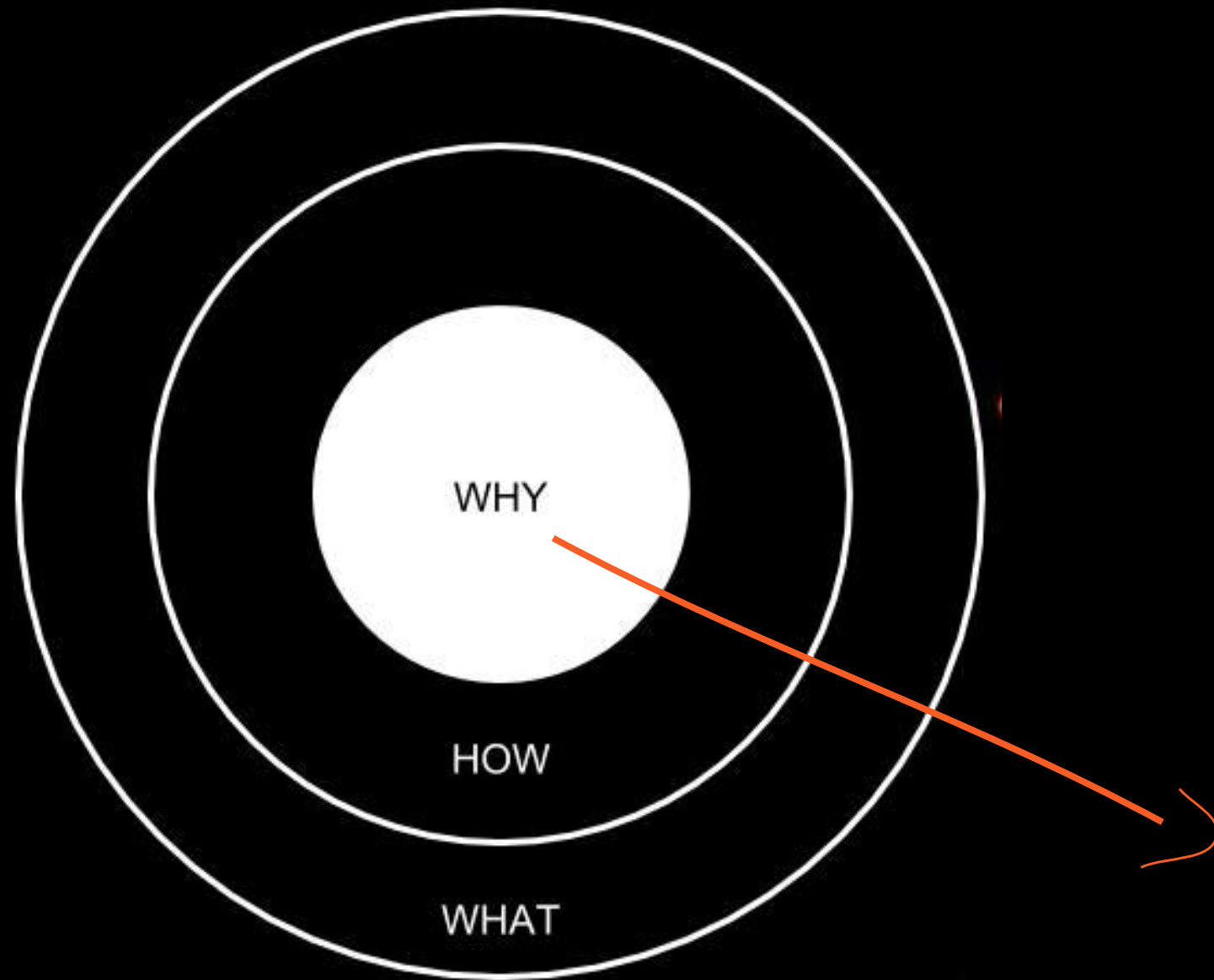
*WHY*  
Promesa

*HOW*  
Cómo lo hacemos, qué nos diferencia, nuestros valores.

*WHAT*  
Productos y servicios



## The Golden Circle



*QUÉ*  
DESCUBRE MATORREJO

*CÓMO*  
TENEMOS CASTILLOS, MONTAÑA,  
BUENA GASTRONOMÍA

*POR QUÉ / PROMESA*  
PORQUE LO TENEMOS TODO



*El hotel espontáneo,  
único e irrepetible que  
impulsa el arte*

*Nuestros hoteles comparten siempre la  
misma filosofía y manera de hacer las  
cosas. El arte y la fotografía son nuestro  
nexo común. Al mismo tiempo,  
logramos que cada uno sea especial y  
muy diferente a los demás. Este es  
nuestro gran reto: conseguir  
sorprenderte.*



# QUÉ VALOR ENTREGAS.

## EMOCIÓN

- Sorprender
- Desconectar
- Desmelenarse...



2

*TU PÚBLICO OBJETIVO*













# Ponle nombre a tu tribu

*Cinéfilos*

*Urbanitas estresados*

*Hippies*

*Solteros*

*Familias monoparentales*

*Amantes de la adrenalina*

*Jóvenes viajeros con presupuestos  
limitados*

...

# TU PORQUÉ DEFINE TU TRIBU

Nos gustan las personas que son como nosotros, reflejo de nuestros valores y creencias.

Porque nos dan confianza.

*PRINCIPIO DE SIMPATÍA*



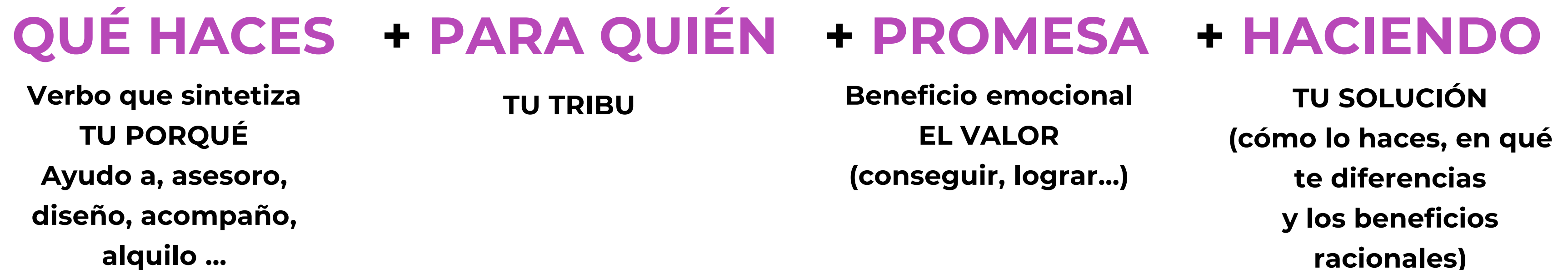
ESCRIBE EL NOMBRE  
DE TU TRIBU



3

*VALOR / TU MENSAJE MAGNÉTICO*

# Fórmula del mensaje magnético



# Mensaje magnético



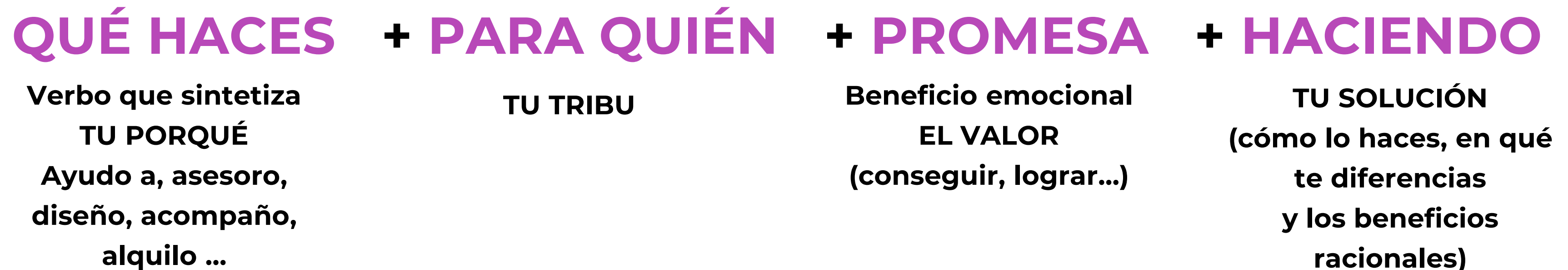
Ayudo a profesionales estresados a dedicarse un tiempo cada día para relajarse disfrutando de una buena taza de café ofreciendo un servicio impecable en un ambiente acogedor que invita a la conversación

REDACTA TU  
MENSAJE  
MAGNÉTICO





# Fórmula del mensaje magnético



3

*Conectamos*

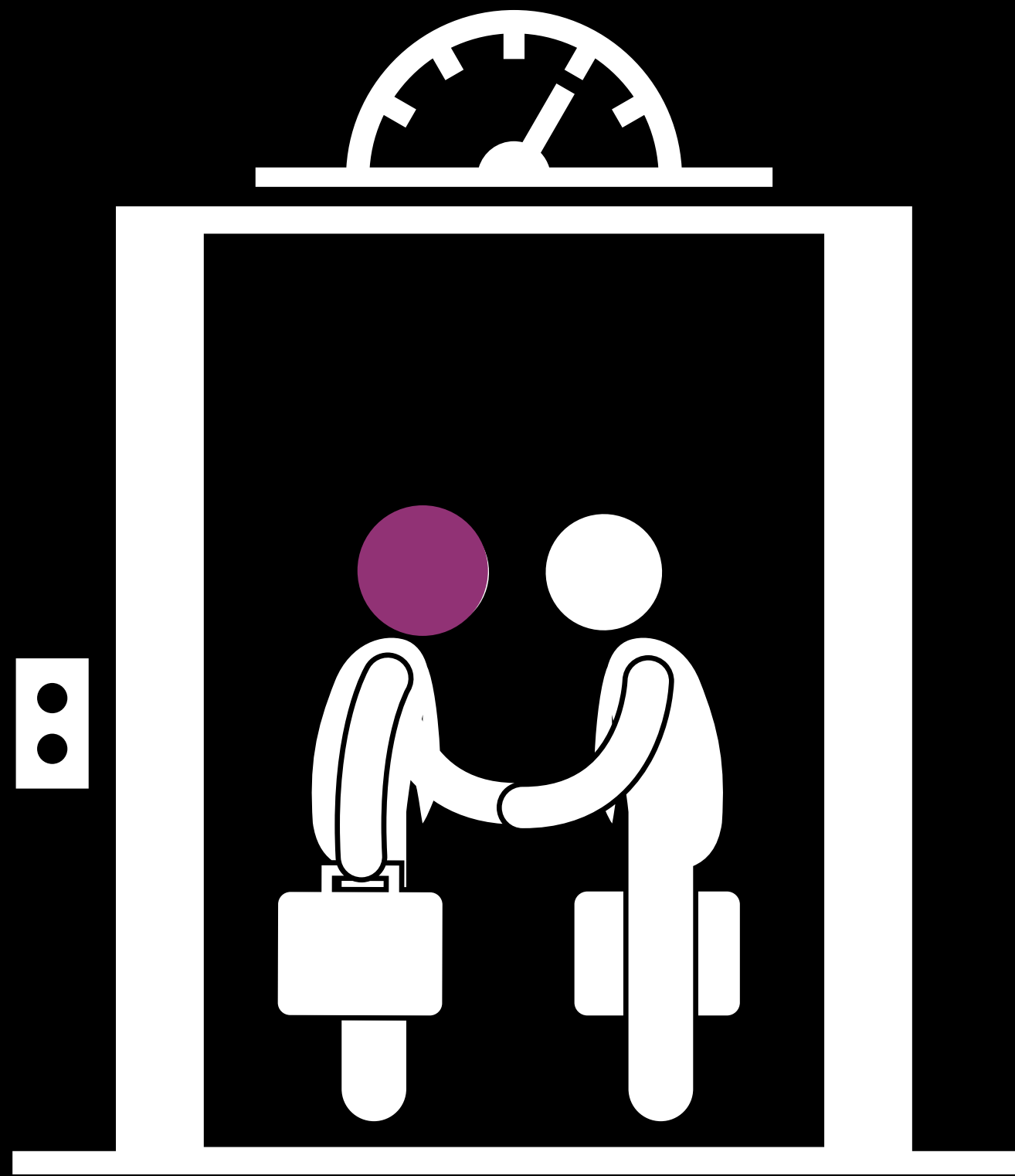
---

*SPEED*

*NETWORKING*

- Soy (tu nombre)
- Qué haces y empresa (ejemplo: tu anfitrión en el Hotel Mar de Azúcar).
- Mensaje magnético
- E-mail









## BIO 2

- Guía turístico
- Dos hoteles
- Músico
- Productor de txakoli
- Tienda de bicicletas



## BILBAO LABEL



- Tienda de zapatillas
- Tienda de chocolates
- Plataforma de recomendaciones
- Hotel
- Tienda de souvenirs



# BILBAO CHALLENGE

- Alquiler de bicis
- Fotógrafo
- Tienda de regalos
- Tienda de zapatillas
- Agencia de viajes
- Sala de escape



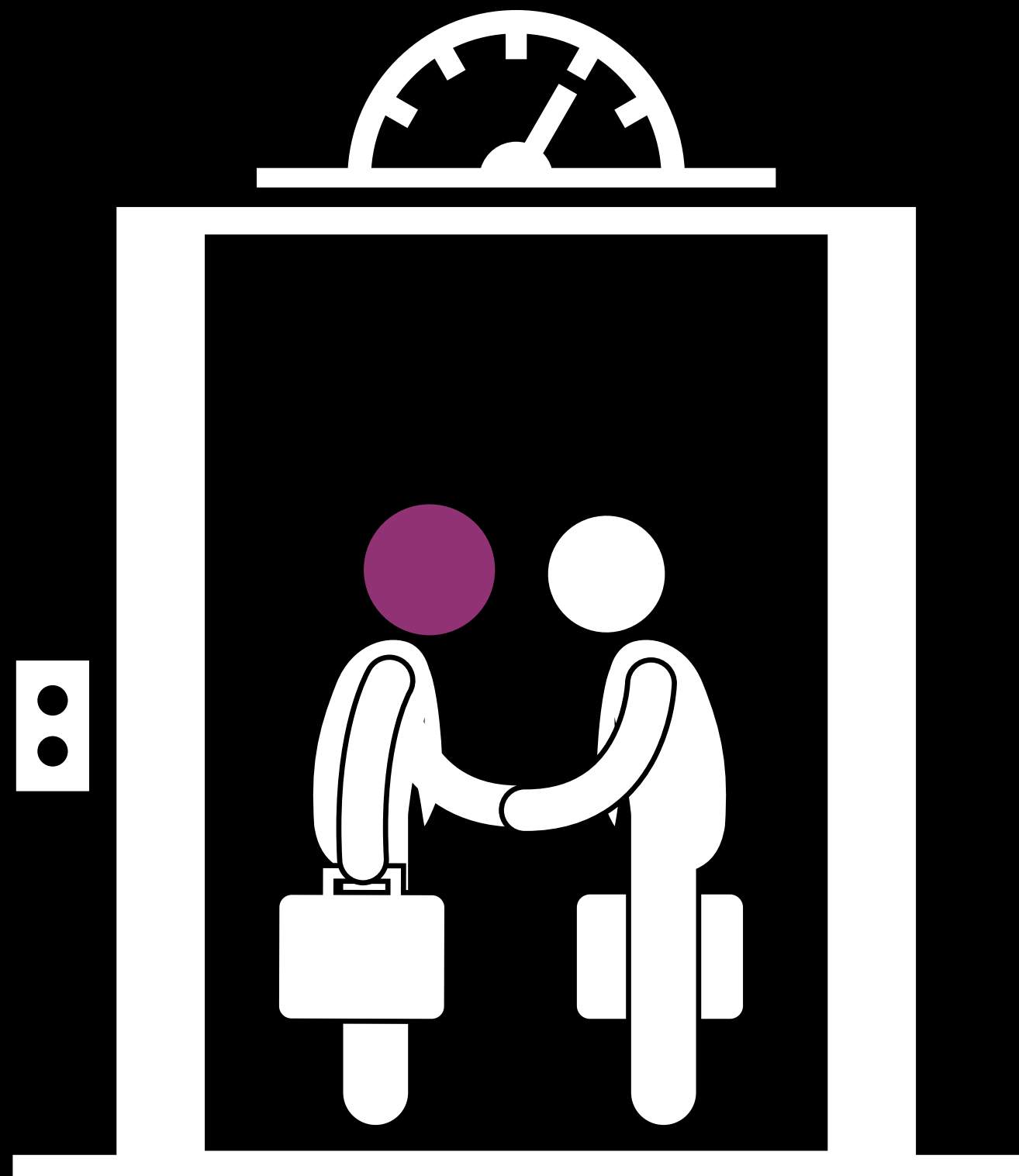


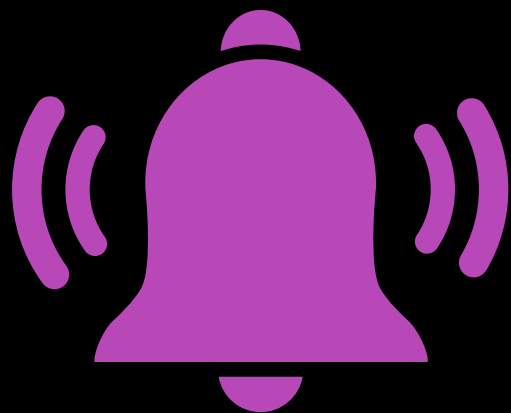
# PINTXO EXPERIENCE

- Dos restaurantes
- Tienda quesos y cerveza
- Músico

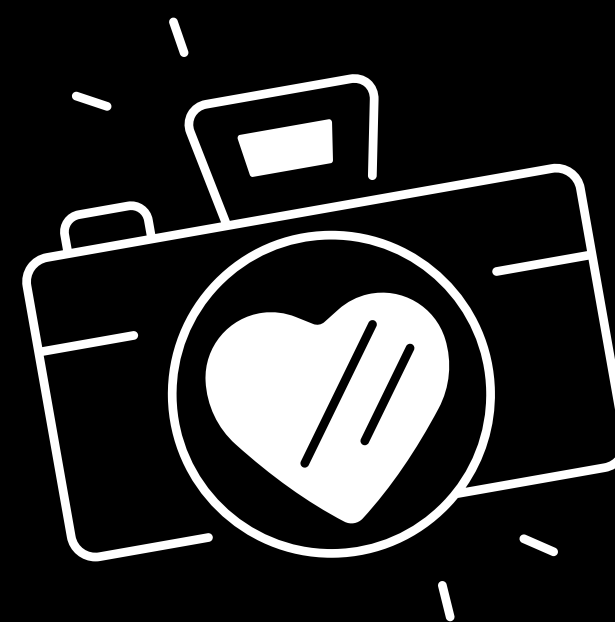




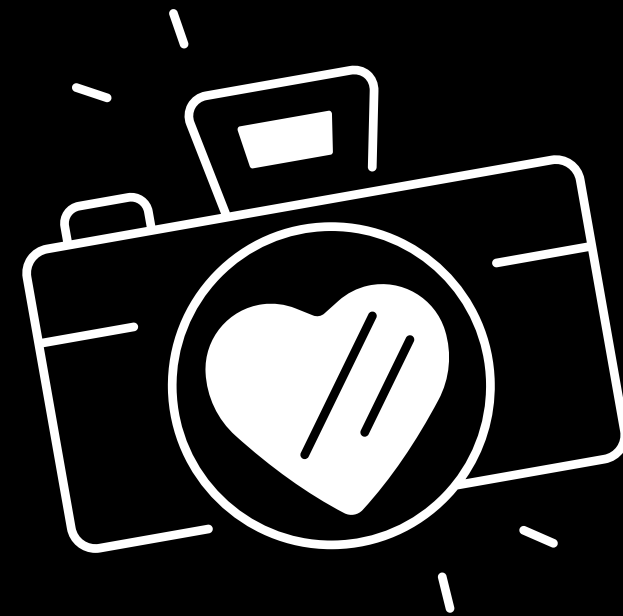
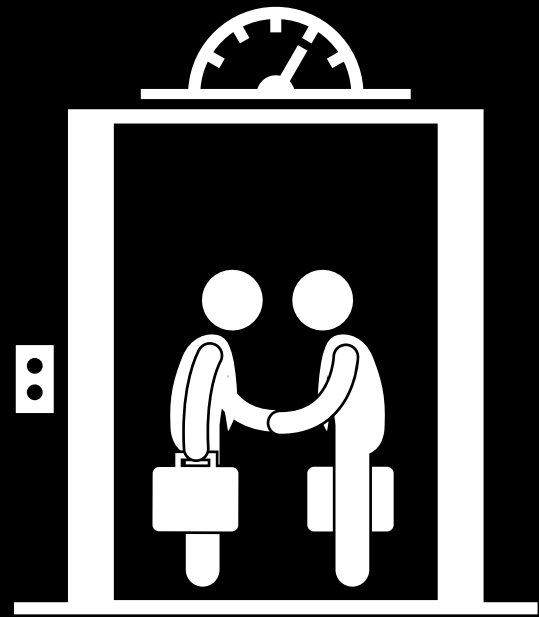




4 MINUTOS



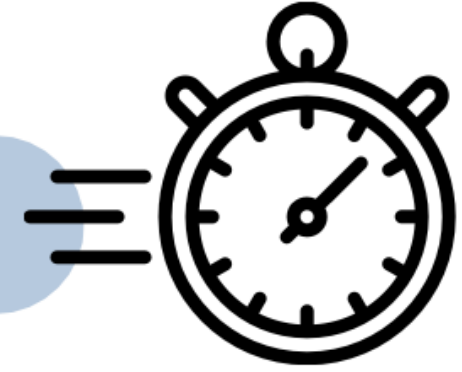
# Sigue la conversación



+



# SPEED NETWORKING



01

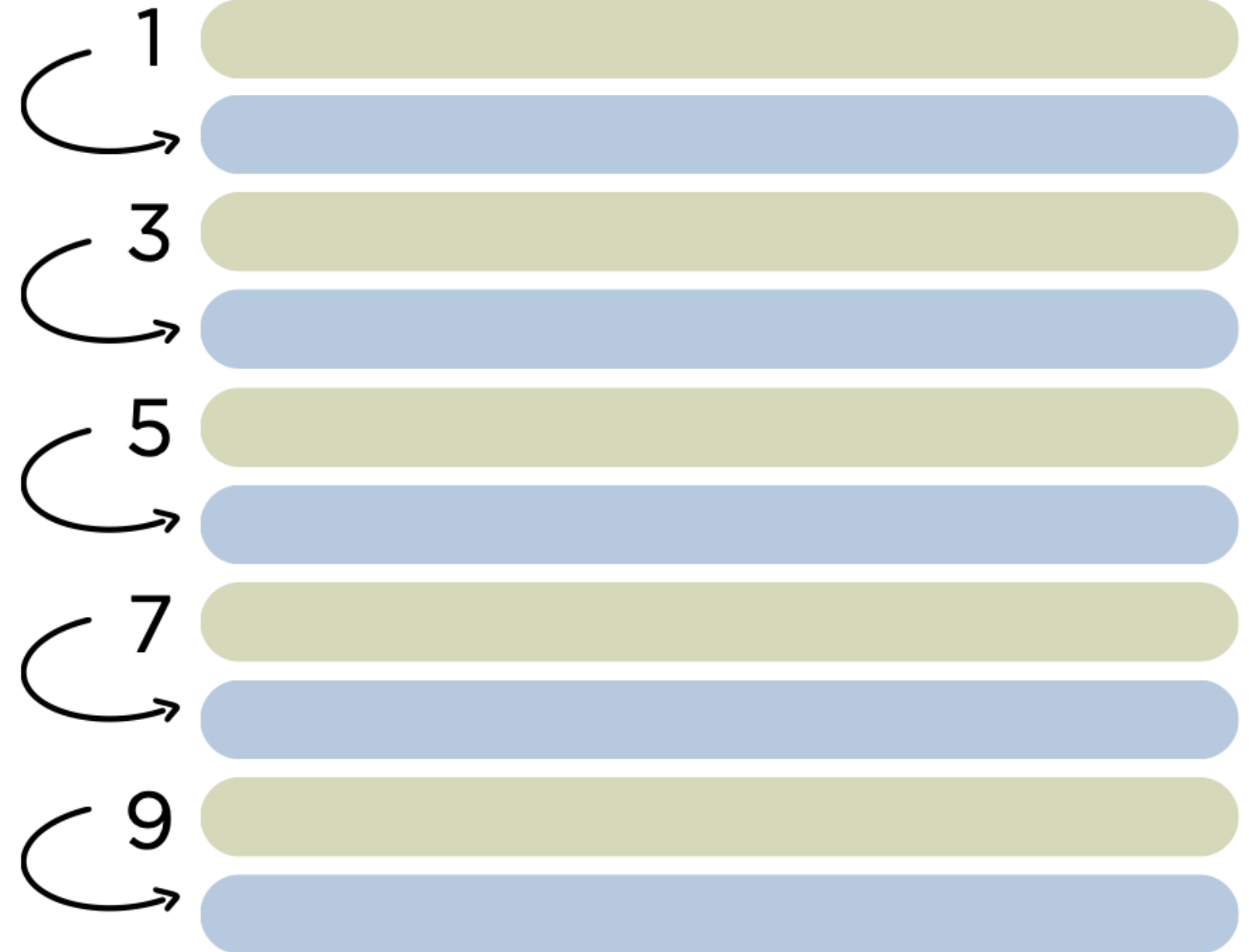
LAS PERSONAS QUE ESTÁN EN LAS FILAS IMPARES, **SE GIRAN CON SU SILLA** PARA SITUARSE ENFRENTA DE LAS PERSONAS SITUADAS EN LA FILA PAR

02

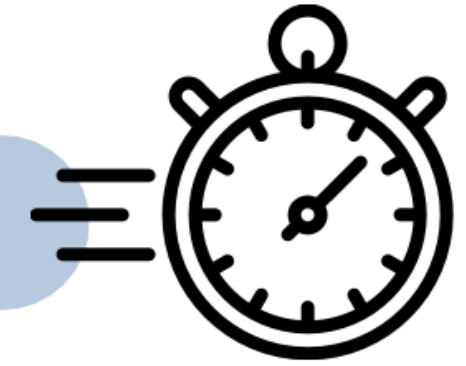
LOS ENCUENTROS DURARÁN **5 MINUTOS**, DURANTE LOS CUALES SE PRODUCIRÁN LAS DOS PRESENTACIONES.

03

UNA **ALARMA** AVISARÁ A LAS PERSONAS PARTICIPANTES DEL MOMENTO EN EL QUE FINALIZA LA CITA



# SPEED NETWORKING

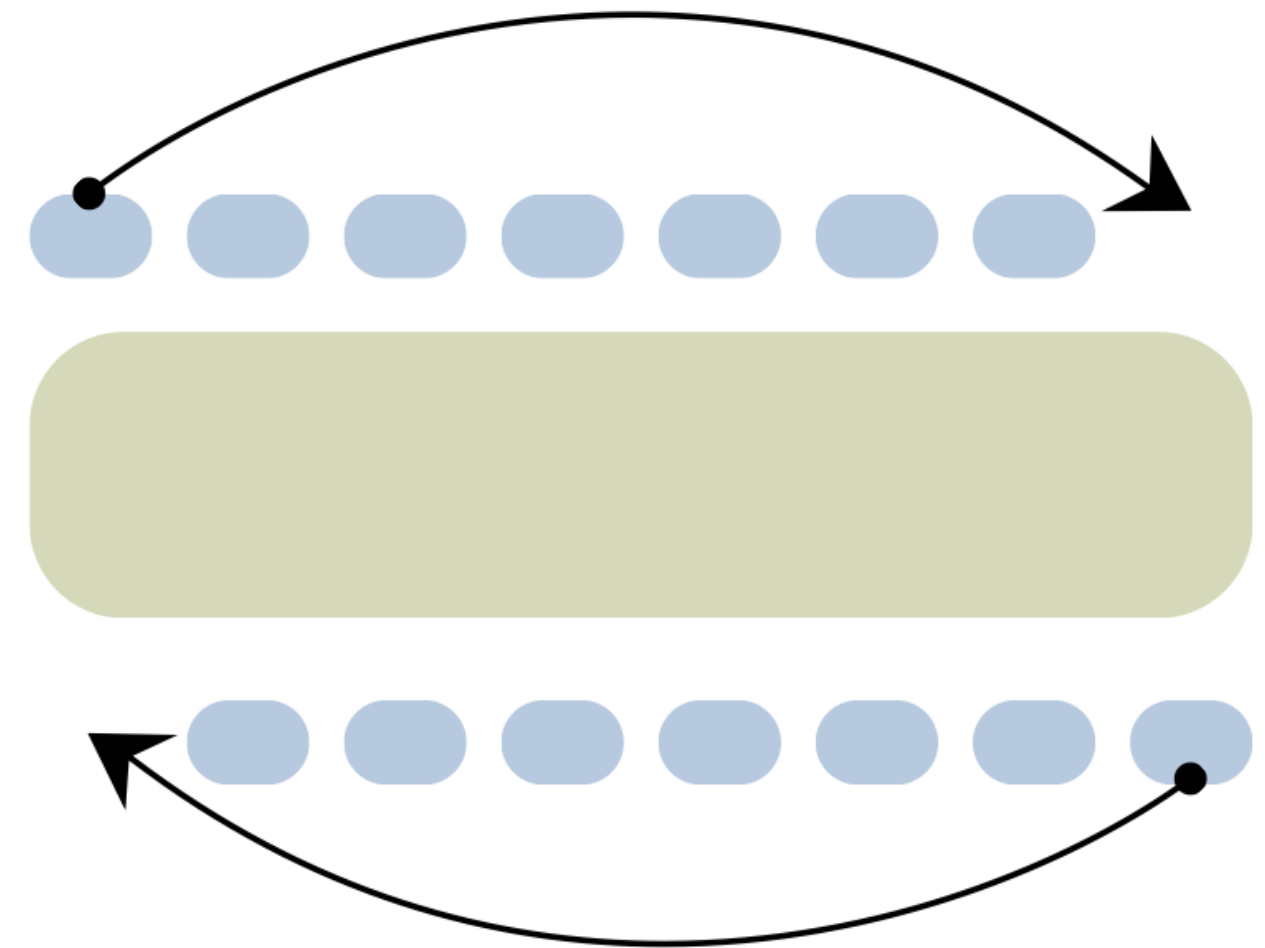


04

UNA VEZ SUENE LA ALARMA, LAS PERSONAS PARTICIPANTES SE DESPLAZARÁN **UN PUESTO HACIA SU DERECHA**, CAMBIANDO ASÍ DE COMPAÑERO O COMPAÑERA

05

LAS PERSONAS QUE SE ENCUENTREN AL FINAL DE LAS MESAS Y, POR LO TANTO, NO TENGA UN PUESTO A LA DERECHA, DEBERÁN LEVANTARSE Y **SITUARSE AL INICIO DE SU PROPIA FILA**, DONDE HABRÁ QUEDADO UN HUECO LIBRE



MUUUCHAS GRACIAS

Natalia Zapatero

[nzapatero@turiskopio.com](mailto:nzapatero@turiskopio.com)

[www.turiskopio.com](http://www.turiskopio.com)



turiskopio

