

# SECRETOS PARA PASAR DE TENER LA CONSULTA **VACÍA** A **LISTA DE ESPERA**

---

Las **4 cosas** que separan a la nutri que persigue pacientes  
de la que tiene gente esperando a que abra plazas.

SE LEE EN 8 MINUTOS

**CLAUDIA GUTIÉRREZ**

Nutricionista y mentora

@clauditanutri

## ANTES DE EMPEZAR

# Tu consulta no está vacía porque seas mala **nutricionista**.

Te lo digo de entrada porque yo me pasé años creyendo justo lo contrario.

Que me faltaba formación. Que la de al lado lo hacía mejor. Que si estudiaba otro máster, entonces sí. Me dejaba la piel cada mes y acababa exactamente en el mismo sitio, convencida de que el problema era yo.

No lo era. A ninguna de nosotras nos enseñaron en la carrera cómo se sostiene esto por dentro. Sabemos muchísimo de nutrición y nada de cómo montar el negocio que la sostiene. Y eso no se arregla sabiendo más: se arregla cambiando cuatro decisiones.

**Esas cuatro son las que te voy a contar aquí.** Son las que separan a la nutri que persigue pacientes de la que tiene gente esperando a que abra plazas:

- **01** — Deja de vender mes a mes y vende seis o doce
- **02** — No necesitas la consulta llena todo el año: necesitas lanzar
- **03** — Un programa para una persona concreta, no para todas
- **04** — Tus casos de éxito no son el adorno, son el motor

Y no van sueltas, se apoyan unas en otras: el programa largo es lo que hace que el lanzamiento tenga sentido, el nicho es lo que hace que se llene, y los casos de éxito son los que llenan el siguiente casi sin que tengas que empujar.

Ninguna es un truco de marketing. Son cuatro decisiones de negocio que puedes tomar esta semana, y que cambian por completo la forma en que se llena tu agenda.

Te aviso de una cosa: en estas páginas tienes el **qué**. El cómo, con el detalle y el paso a paso, es otra conversación — y te cuento al final dónde tenerla.

## SECRETO 01

# Deja de vender mes a mes. Vende **seis o doce.**

Si tu consulta se vacía cada dos por tres, casi nunca es que te falten pacientes. Es que cada mes empiezas de cero.

Cuando vendes consultas sueltas o bonos cortos, en cuanto una paciente termina, tu agenda se queda con un hueco que tienes que volver a llenar. Y el mes siguiente otro. Y otro. Eso no es un negocio: es una rueda que tienes que estar empujando todo el rato para quedarte en el mismo sitio.

Ahora piénsalo con un programa de acompañamiento de **6 o 12 meses**. La paciente que entra en enero sigue contigo en junio. Cada vez que cierras una venta no llenas un mes: llenas medio año. Tu agenda deja de reiniciarse cada treinta días.

**Y hay algo que casi nadie dice en voz alta:** es que además es lo honesto. Nadie cambia sus hábitos de verdad en cuatro semanas. El programa largo no es un truco para cobrar más, es el tiempo que la nutrición necesita para funcionar. Cobras más porque entregas más y porque tus pacientes, por fin, llegan al final del camino.

Y ojo, no va de encerrar a nadie: va de dejar de despedirte de una paciente justo cuando empezaba a cambiar algo.

## Yaiza lo hizo justo así

No le faltaban pacientes. Tenía la consulta presencial llena y muchas más horas encima de las que quería, cobrando por sesión. Lo que hizo fue cambiar el modelo: subió precios y montó un programa de acompañamiento largo.

Resultado: **15.000€ en un solo lanzamiento**, trabajando menos horas que antes. No aprendió más nutrición. Dejó de vender su tiempo a trozos.

## LO QUE NO CABE EN ESTA GUÍA

Qué va exactamente dentro de esos 6 meses: cómo se estructura el acompañamiento para que la paciente avance, no se te caiga a mitad de camino y no te acabe comiendo la vida a ti.

## SECRETO 02

# No necesitas la consulta llena todo el año. **Lanza.**

Un mes cierras tres pacientes. Al siguiente, cero. Y no entiendes muy bien por qué.

Yo sí lo entiendo, porque lo viví. Cuando estás a tope de trabajo dejas de captar, y un mes después esa parada se te aparece en la agenda vacía. Entonces te pones a captar como una loca, se te llena otra vez, y vuelta a empezar. Esa montaña rusa no se arregla trabajando más: se arregla dejando de vender todo el rato.

**Un lanzamiento es lo contrario.** Y ojo, que no es "una semana vendiendo": es un periodo. Preparas a tu gente, anuncias que abres un número concreto de plazas —diez, por ejemplo—, las vas llenando durante el tiempo que haga falta, y cuando se acaban, cierras. Y después pasas una buena temporada sin abrir, dedicada a entregar. Dos o tres veces al año, no doce.

Y aquí está lo bonito, lo que da título a esta guía: **la lista de espera no se pide, se genera cerrando.** Cuando de verdad cierras las plazas, la persona que llega tarde no se va a otro sitio. Se queda esperando tu próxima apertura. El "no hay sitio" es lo que convierte tu consulta en algo que la gente quiere.

Deja de ver los meses flojos como un fallo tuyo. Con lanzamientos, el calendario deja de ser una sorpresa mensual y pasa a ser una decisión tuya: sabes cuándo vas a vender, cuándo vas a entregar y cuándo te vas a poder ir de vacaciones sin dejarte el móvil encendido.

## Un año con lanzamientos se parece a esto

**Preparas** a tu gente durante unas semanas • **abres** un número cerrado de plazas y las vas llenando hasta que se acaban • **cierras** y pasas meses entregando y recogiendo los casos de éxito que llenarán la próxima apertura.

Y vuelves a abrir cuando tú decidas. Eso es un calendario. Lo otro era una montaña rusa.

### LO QUE NO CABE EN ESTA GUÍA

Qué se publica exactamente en las semanas previas para que el día que abres ya haya gente esperando, y cómo se comunica cada plaza que se cierra sin que suene a presión.

## SECRETO 03

# Un programa para una persona. No para todas.

"Nutricionista. Te ayudo a mejorar tus hábitos y tu relación con la comida." Lo dicen diez mil cuentas. Con las mismas palabras.

Cuando le hablas a todo el mundo, no se identifica nadie. Y una persona que no se siente señalada no te escribe, aunque le hayas parecido majísima. Se guarda el post y sigue con su vida.

Cambia la frase por algo como **"ayudo a mujeres con SOP a recuperar la regla y la energía sin dietas imposibles"** y pasa otra cosa: quien está en esa situación siente que le estás hablando a ella. Le hablas de su analítica, de su cansancio de las cinco de la tarde, de lo que le dijo su ginecóloga. Y escribe.

Ese es el momento en que tu precio deja de compararse con el de la nutri de al lado. Ya no eres "una nutricionista": eres **la que entiende su caso**. Y eso no tiene precio de mercado.

Sé lo que estás pensando, porque yo lo pensé: "si me especializo, pierdo pacientes". No. Dejas de perder a los que sí eran para ti, que ahora mismo pasan por delante de tu perfil sin verse en él.

Y no hace falta que sea para siempre. Es la puerta de entrada: eliges a quién le hablas ahora, te conviertes en la referencia de ese grupo y desde ahí abres lo que quieras.

## Mounir entró con 400 seguidores

Cuatrocientos, literal. Estuvo a punto de no entrar por eso. Hizo su primer lanzamiento hablándole a una persona muy concreta y cerró **9.000€ en una semana**.

No era falta de seguidores. Era falta de método.

### LO QUE NO CABE EN ESTA GUÍA

Cómo se elige ese nicho sin encerrarte en él, y cómo se traduce en una oferta concreta y en un precio que puedas decir en voz alta sin que te tiemble la voz.

## SECRETO 04

# Tus casos de éxito no son el adorno. Son **el motor**.

Nadie compra tu método. Compran la prueba de que a alguien como ellas les funcionó.

Puedes explicar tu forma de trabajar durante meses y no mover una plaza. Pero enseña a una paciente que llegó agotada, con la analítica regular y sin fiarse ya de nada, y cuenta dónde está hoy: ahí es donde la persona que te lee piensa "esa soy yo". Ahí empieza la venta de verdad.

Por eso el orden real de este negocio es este: **llenas las primeras plazas → documentas lo que consiguen → esos resultados te llenan las siguientes**. Cada tanda de pacientes te trae la siguiente. Eso es lo que hace que un día dejes de perseguir a nadie.

**Y aquí está el error que veo todos los días:** los casos se recopilan al final, cuando ya te acordaste. Se recopilan desde el día uno. El punto de partida, lo que ya había intentado antes, qué cambió, qué consiguió. Si no guardas el "antes", te quedas sin la mitad de la historia.

Un apunte que vale oro: el testimonio que más vende no es el de la cifra más espectacular. Es el que **se parece a quien te está leyendo** y responde justo el miedo que tiene en la cabeza.

## Un caso de éxito completo tiene cinco piezas

- De dónde partía, con sus palabras y su cara de entonces
- Qué había intentado antes y por qué no le funcionó
- Qué cambió al trabajar contigo
- Dónde está hoy
- A quién se lo recomendaría

### LO QUE NO CABE EN ESTA GUÍA

Cómo pedirlos sin que te dé vergüenza, qué preguntar para que salga una historia y no un "muy bien todo", y dónde colocarlos para que trabajen por ti mientras tú pasas consulta.

## ANTES DE QUE CIERRES ESTA GUÍA

# Yo también tuve la consulta **vacía.**

Yo no vengo del marketing: **soy nutricionista, como tú.** Y hace unos años tenía exactamente lo que tienes tú ahora: mucha formación encima y una agenda que no se llenaba sola.

Estos cuatro secretos son el **qué.** Ojalá me los hubieran contado a mí a tiempo. Pero saber qué hacer y saber hacerlo son cosas distintas, y ahí entra **ORIGEN**, ordenado en cuatro fases:

- **01 CIMIENTO** — Defines a quién atiendes y montas tu oferta de alto valor
- **02 ESTRUCTURA** — Posicionamiento y contenido con cabeza para ser referente en tu nicho
- **03 LANZAMIENTO** — Cierras tus primeras ventas reales con un guion probado
- **04 ESCALA** — Repites y amplías lo que ya funciona: más plazas, mejores precios, más casos

Con mentorías en directo conmigo, comunidad privada, plantillas y guiones. Aquí no hay un equipo de marketers detrás: **soy yo, nutricionista como tú,** enseñándote lo que a mí me funcionó. Todo orgánico, sin un euro en publicidad. Es lo que me ha permitido tener el negocio que tengo y escribirte esto desde Bali.

Y ya no soy solo yo: cada mes hay más nutricionistas consiguiéndolo desde España, Perú o Venezuela. Sin miles de seguidores y sin que importe dónde vivan. Lo único que tuvieron en común fue **decidir de una vez cambiar las cosas y confiar en ellas mismas.**

Solo te pido una cosa: aquí hay que crear contenido y dar la cara. Si te da vergüenza, tranquila — a mí me daba pánico, y también se trabaja dentro.

Si algo de estas páginas te ha removido por dentro, escíbeme y lo hablamos. A veces una conversación de media hora te ahorra dos años dando vueltas.

**Escíbeme la palabra **LISTA** por mensaje directo.**

Instagram · @clauditanutri

*Te cuento cómo funciona ORIGEN por dentro y miramos juntas tu caso, sin prisa y sin venderte nada que no necesites.*