

Caso de estudio - Cliente difícil

Nicho sin datos previos: entrenadores personales de élite (high-ticket).

Qué se ha hecho

Se generó una audiencia sintética coherente desde cero (roles, forma de trabajo, presión, burnout, stack de herramientas y predisposición a pagar). Después se compararon 3 mensajes para el mismo software, midiendo apertura, clic, prueba y compra.

Resumen

Encaje (WinShare): M1 - Ahorro de tiempo.
Ingresos esperados: M3 - Datos y performance.
Compras esperadas: TIE(M1_TIME,M3_PERF) (empate técnico cuando la diferencia es menor que 0.05 puntos).

Decisión práctica: usa **M1** como mensaje principal (más encaje general) y usa **M3** para el segmento **S&C / performance** (donde domina claramente). **M2** está débil: o se reescribe o se descarta.

Cómo leer estas métricas

- **Compras esperadas:** estimación estable si repites el test muchas veces.
- **WinShare:** % de personas para las que ese mensaje es el mejor de los 3.
- **Real:** lo que salió en esta simulación concreta (tiene ruido). Para decidir, prioriza **esperado** y **WinShare**.

Audiencia generada

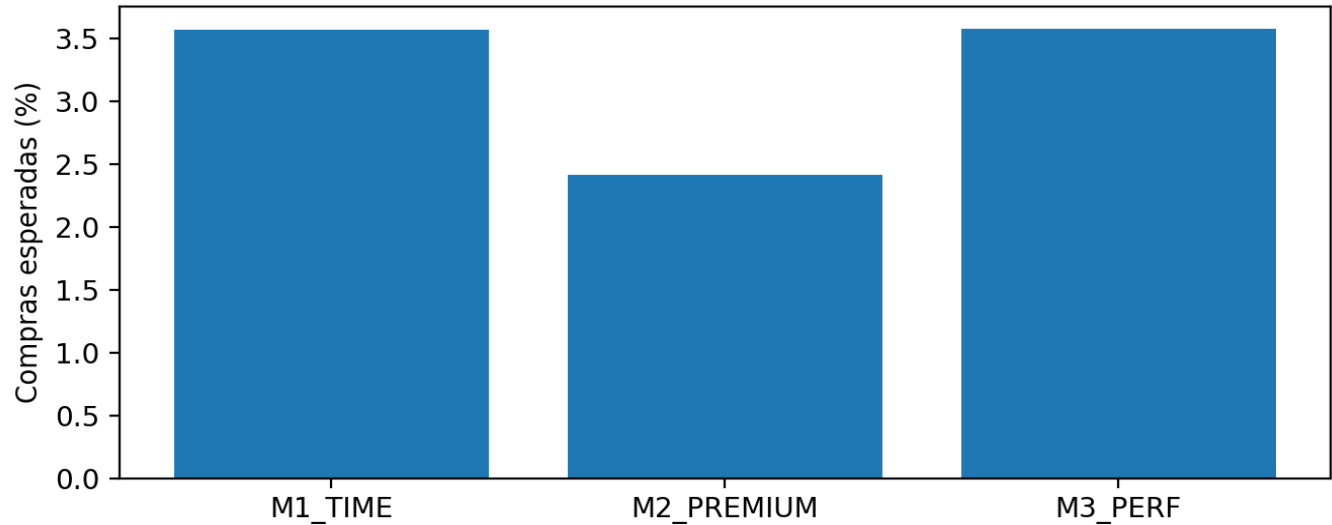
Distribución de roles	Distribución de etapa	Calidad de coherencia
Elite_1to1: 29.7% Online_Coach: 21.5% Hybrid_Premium: 19.0% Studio_Owner: 17.5% S&C_Performance: 12.2%	Small_Team: 35.4% Solo: 35.2% Boutique_Brand: 21.5% Scale_Operation: 7.9%	Media: 100.00/100 Mín: 95/100 Perfiles corregidos: 0.10% Flags más comunes: fix_saturation_stack

Resultados globales por mensaje

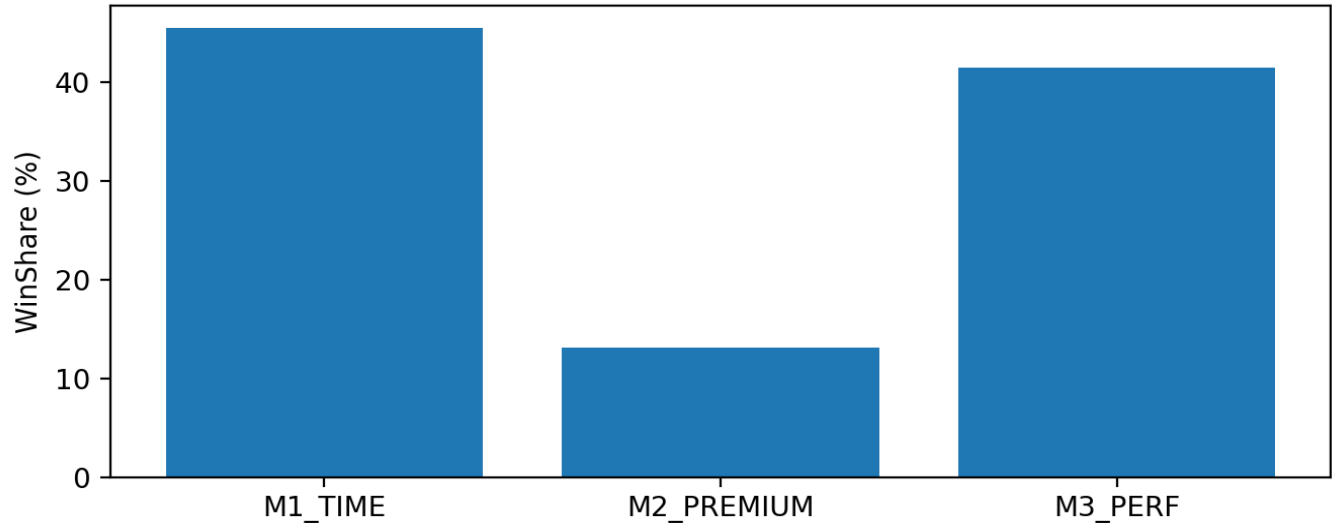
Mensaje	Abiertos (real)	Clicks (esp.)	Pruebas (esp.)	Compras (real)	Compras esperadas	WinShare	Ingresos esperados
M1 - Ahorro de tiempo Ahorra 6h/semana automatizando tu coaching	51.06%	17.85%	9.58%	3.52%	3.57% (35.7 de cada 1000)	45.48%	17.669 €
M2 - Experiencia premium Experiencia premium para clientes premium (sin fricción)	51.08%	15.55%	7.63%	2.38%	2.41% (24.1 de cada 1000)	13.08%	11.951 €
M3 - Datos y performance Medición + programación inteligente para mejores resultados	51.88%	17.53%	9.38%	3.20%	3.58% (35.8 de cada 1000)	41.44%	17.707 €

Visual rápido

Compras esperadas por mensaje (sobre enviados)



Encaje del mensaje (WinShare): % de audiencia a la que más le conviene

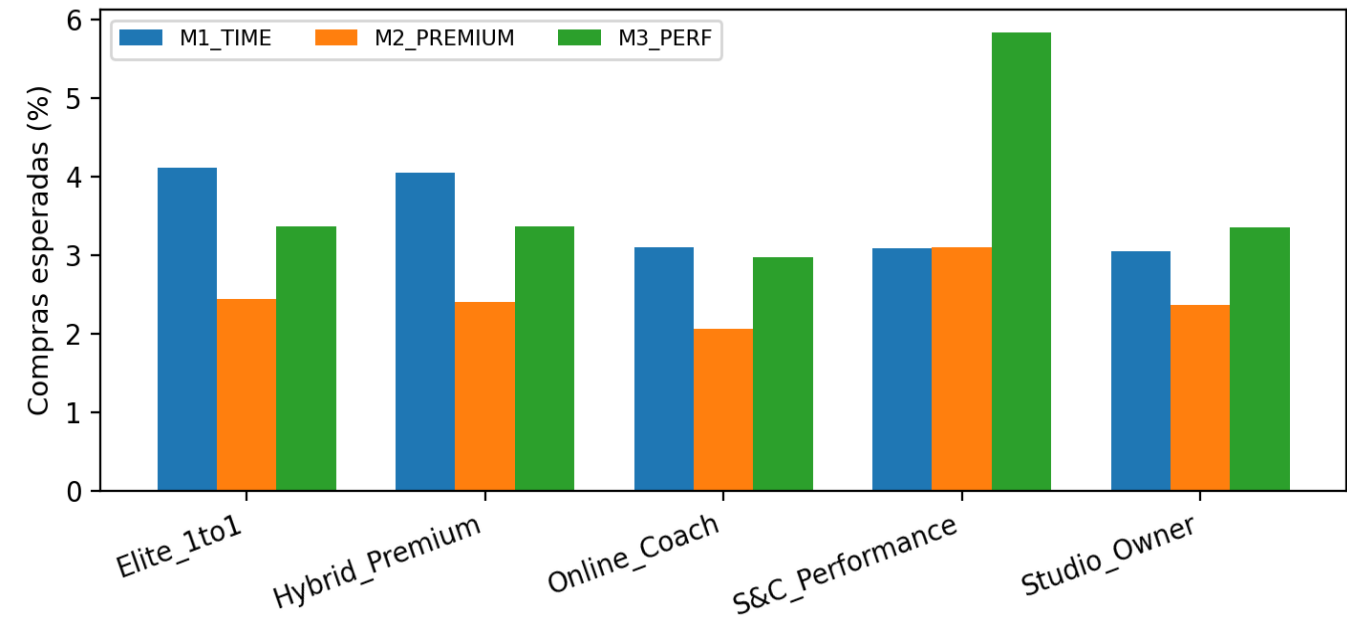


Qué cambia por segmento (por rol)

No hay un mensaje universal para todos. Cambia según el tipo de entrenador.

Rol	M1 - Ahorro de tiempo Compras esp. / WinShare	M2 - Experiencia premium Compras esp. / WinShare	M3 - Datos y performance Compras esp. / WinShare
Elite_1to1	4.11% 51.9%	2.44% 12.9%	3.36% 35.2%
Hybrid_Premium	4.04% 52.6%	2.40% 11.0%	3.36% 36.4%
Online_Coach	3.10% 47.4%	2.05% 13.2%	2.97% 39.4%
S&C_Performance	3.09% 21.5%	3.10% 11.7%	5.83% 66.8%
Studio_Owner	3.05% 41.2%	2.36% 16.4%	3.35% 42.4%

Compras esperadas por rol y mensaje



Recomendación

- 1) **Copy:** deja M1 como baseline y crea una variante de M3 más directa para performance/atletas.
- 2) **Segmentación:** separa al menos “S&C / performance” del resto y cambia el mensaje por segmento.
- 3) **Mejora de M2:** “premium” sin prueba concreta suena genérico: añade ejemplo, sistema o evidencia y reduce el riesgo percibido.

Nota de honestidad

Este caso parte de supuestos porque el cliente no tenía datos previos. Sirve para comparar mensajes y detectar diferencias entre segmentos, no para prometer cifras exactas. Con 3-5 datos reales (canal, precio real, tipo de cliente), el modelo se recalibra rápidamente.