

CÓMO HACER QUE TE LLAMEN

(O por qué no te llaman para trabajar como actor, aunque lo estés haciendo bien)

**Los 3 errores que te hacen invisible y
qué hacer para empezar a generar oportunidades reales**

UNA GUÍA PARA ACTORES Y ACTRICES

por Ana Blau · blaucoaching.com



QUIÉN SOY

Hola, soy Ana.

Trabajo como **coach para actores y actrices** que quieren tomarse su carrera en serio.

Acompaño a intérpretes a entender cómo funciona realmente la industria y a construir una presencia que genere oportunidades reales.

He trabajado con actores de distintos niveles y formatos: teatro, cine, doblaje y proyectos audiovisuales. Y he trabajado 5 años en marketing.

i Esta guía no es teoría. Es lo que hubiera querido que alguien me contara cuando empecé. Suena a cliché, pero es verdad. Es lo que veo que falta a la mayoría de actores con los que trabajo.

Te formas. Te preparas. Haces castings. Y luego... nada.

No llegan las llamadas. No se repiten las oportunidades.

Y lo más frustrante: **sabes que tienes nivel**, pero no entiendes por qué no avanzas.



No vuelven a llamarte

Tras un casting prometedor, el silencio.
Sin explicación.



Eres invisible

Sientes que la industria no sabe que existes, aunque llevas años formándote.



No sabes qué cambiar

No entiendes qué estás haciendo mal ni por dónde empezar.



Ves avanzar a otros

Y no entiendes cómo ni por qué a ellos sí les llaman.

La mayoría piensa que el problema es el talento. Casi nunca es eso.



EL PROBLEMA REAL

Hoy no basta con ser buen actor o actriz

Los intérpretes que trabajan no son necesariamente los más talentosos.
Son los que **saben moverse dentro del sistema**. Lo han entendido.



Entender la industria

Saber cómo funciona el sistema realmente

Saber posicionarse

Tener claro qué perfil se proyecta

Hacerse visible

Generar oportunidades de forma activa

El talento es la base. Pero **sin visibilidad, no se generan oportunidades**.

No te muestras — y esperas que tu trabajo hable solo

Muchos actores creen que basta con hacerlo bien. Pero **nadie va a imaginar lo que puedes hacer si no lo ve.**

Quienes te contratan no siempre tienen tiempo ni imaginación para adivinar. **Pónselo fácil.**

Qué necesitas mostrar:



Tu **arquetipo y perfiles** como intérprete



Tu **evolución** y trayectoria profesional



Tu **experiencia en distintos formatos:**
teatro, cine, tele, doblaje...



No se trata de presumir. Ni de ser pesado.
Se trata de **facilitar decisiones.**





🕒 ERROR 2

Desapareces — y eso hace que te olviden

Cuando alguien necesita un profesional, busca a alguien de confianza. **En casting pasa igual.**

Se llama antes a quien ya conocen. A quien **recuerdan**. Y no siempre recordamos lo que no vemos.

Sin presencia

Eres el mejor candidato que nadie recuerda cuando surge la oportunidad.

Con presencia mínima

Estar presente, aunque sea de forma mínima, es seguir en la mente de quien decide.

Una publicación o un mail no garantiza un casting.

Pero **la constancia sí genera oportunidades**. Recuérdales que existes.

Esperas que las oportunidades lleguen solas

Muchos actores saben perfectamente quién dirige, produce o hace castings. Pero la pregunta clave es:

¿Ellos saben que tú existes?

Puedes conocer a todo el mundo.

Pero si nadie te conoce a ti, no hay oportunidades.

❗ El networking no es pedir trabajo.

Es construir relaciones reales y sostenidas en el tiempo.

¿De dónde vienen las oportunidades?

La mayoría de oportunidades **no vienen de castings abiertos.**

Vienen de **conexiones.**

- De alguien que te recuerda
- De alguien a quien le llega tu nombre
- De una relación que construiste hace meses o años

No se trata de hacer más. Se trata de hacer justo lo que funciona.

Durante años puedes estar haciendo todo "bien" y aun así no avanzar.
Porque el problema no es lo que haces. **Es que nadie lo ve.**

Cuando entiendes esto, todo cambia. La **Visibilidad Actoral** se basa en 3 pilares:



Entender la industria

Cómo funciona realmente el sistema:
quién decide, cómo decide y cuándo.



Mostrar tu trabajo

De forma estratégica y auténtica, sin
sensación de venta.



Crear relaciones

Con las personas adecuadas, de
manera natural y sostenida.

Cuando aplicas esto, **dejas de depender solo de que se acuerden de ti** y empiezas a generar oportunidades reales tú.

Plan en 4 pasos para empezar hoy

Evita el error más común: **pensar tanto que no haces nada.**



1. Analiza

Busca tu nombre en Google. ¿Qué aparece? ¿Qué imagen proyecta lo que encuentras?



2. Define

¿Qué imagen quieres proyectar? ¿Qué perfil quieres que vean quienes te busquen?



3. Planea

Apunta 5 ideas concretas para cambiar lo que encuentras. Pequeñas, accionables, hoy.



4. Hazlo

El mejor momento para empezar fue hace años. **El segundo mejor momento es ahora.**

SIGUIENTE PASO

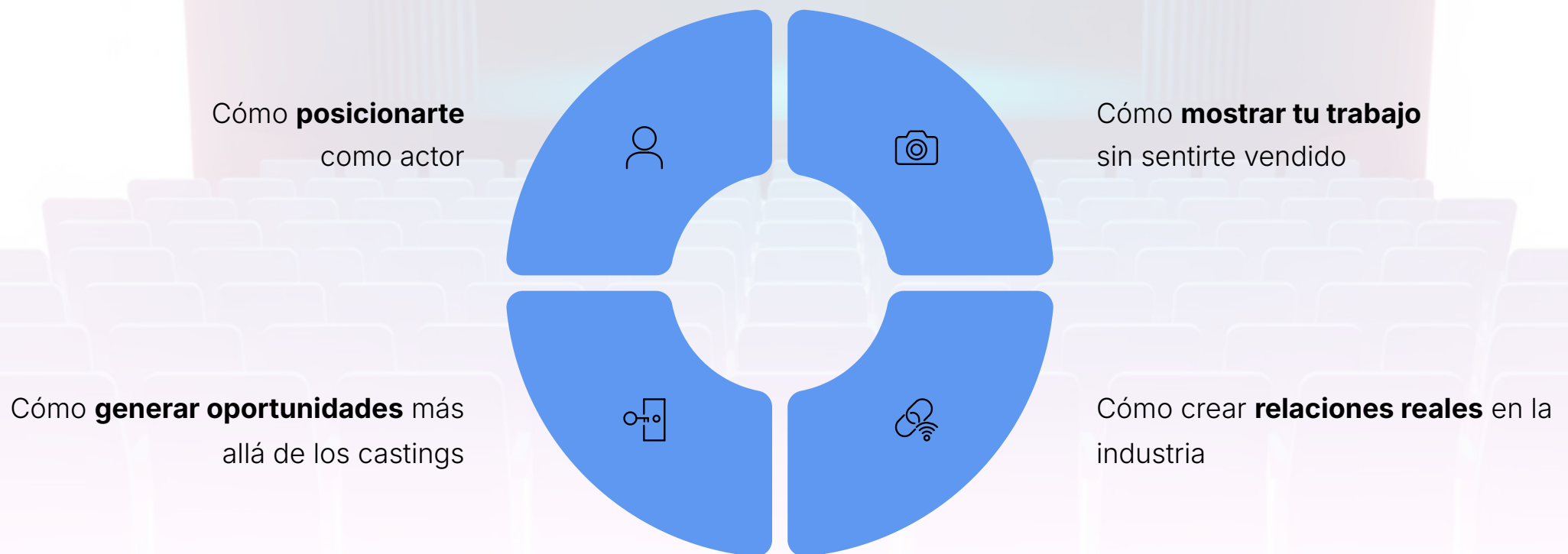
Esto no se soluciona solo con más información.

Se soluciona con un sistema.

Saber lo que tienes que hacer no es lo difícil.

Lo difícil es hacerlo **con claridad, sin agobio y sin perder años.**

Por eso he creado un programa donde trabajamos todo esto paso a paso:



Si quieres dejar de ir a ciegas y empezar a tener dirección:

👉 Ver el programa 👈

blaucoaching.com