

30 DIAS DEL LANZAMIENTO



YOLANDA ROSADO



1- IDENTIFICA TU NICHOS, TU AVATAR Y EL DESTINO

MÓDULO 2.2- 2.3-2.4-2.5

2- CREAMOS LA OFERTA IRRESISTIBLE

• LISTA DE LA OFERTA:

- QUÉ PROBLEMA ESPECÍFICO RESUELVES?
- QUÉ BENEFICIOS OFRECES?
- QUÉ RESULTADOS PROMETES?
- CUANTO TIEMPO TARDAN EN CONSEGUIRLO?
- QUÉ LE ENSEÑAS PARA CONSEGUIRLO?
- CUANTOS MÓDULOS TIENE TU PROGRAMA?
- QUÉ RECURSOS OFRECES? (CHECK LIST, PLANTILLAS..)
- EL CONTENIDO ES DESCARGABLE O SÓLO CON ACCESO?
- QUÉ BONUS OFRECES?
- QUÉ INCLUYE CADA BONO?
- TIENEN SOPORTE, ACCESO DE POR VIDA O LIMITADO ?
- TENDRÁN COMUNIDAD PRIVADA?
- QUÉ GARANTIA TIENES?

• ESTRUCTURA OFERTA IRRESISTIBLE :

- TRANSICIÓN
- PEDIMOS PERMISO
- NOMBRE DEL PRODUCTO
- DESTINO
- CREDIBILIDAD
- BENEFICIO+DOLOR+SUEÑO
- BENEFICIO+DOLOR+SUEÑO
- BENEFICIO+DOLOR+SUEÑO
- PRECIO
- BONUS RAPIDOS
- GARANTIA
- CTA
- BONUS (VENCENDO OBJECCIÓN)
- PRECIO PAGO ÚNICO
- BONUS PAGO ÚNICO
- GARANTIA
- CTA
- BONUS+CTA
- BONUS+CTA
- CIERRE EMOCIONAL- PITCH VENTA

Ideas de BONUS :

acceso expertos

sesiones privadas

soporte por email

acceso comunidades privadas

video o curso grabado

acceso nuevos contenidos

ebook

webinar grabado

plantillas

eventos

encuentros presenciales privados



3- RESPONDE A ESTAS PREGUNTAS :

- QUIÉN ES TU CLIENTE IDEAL ?
-
- QUÉ PROBLEMA RESUELVES?
-
- QUÉ CREENCIAS TIENE?
-
- QUÉ OBJECIONES TE VAS A ENCONTRAR?
-
- QUÉ LES IMPIDE TENER ÉXITO?
-
- QUÉ EMBUDO USARÁS?
-
- QUÉ OFRECERAS?
-
- ● eBooks ● Audio ● Cumbres/Entrevistas ● Mini Curso ● Masterclass ● Taller online/ presencial ● Retos ● Coaching ● Consultoría ● PDF's ● Tableros Trello ● Sliders ● Membresías ● Retiros ● Eventos ● Mastermind ● Objetos a domicilio ● Plantillas ● Checklist ● Pack/Bundle ● Curso por Email ● Soporte/ Teléfono, Email, etc. ● Grupo Accountability ● Planificador ● Calculadoras ● Evaluaciones.....

LOS COPYS PARA EL WEBINAR

- Conoce el objetivo del texto, el ávatar y su nivel de consciencia , así como las ventajas del producto o servicio sobre el que escribes.
- Las fórmulas no sirven de nada sin investigación, hazle sentir que lo comprendes.
- A.I.D.A. (Atención, interés, deseo, acción)
- P.A.S. (Problema, agitacion, solución)
- P.A.S.T.O.R. (Problema, agtiación, solución, transformación, Oferta, respuesta)
- B.A.B. (Before, after, bridge)Antes, después, puente.

4- SISTEMA TÉCNICO (mínimo viable)

email marketing, cuestionario google, grupo telegram.....

5- TRÁFICO (opcional)

Puede ser orgánico o con publicidad Ads.