

TU PRIMERA OFERTA



DAVID BARRIGÓS

CREA UNA OFERTA QUE CONVIERTE VISITANTES EN CLIENTES

Crear una oferta irresistible es clave para convertir visitantes en clientes.

Con este guión, podrás diseñar una propuesta que haga que las personas sientan que decir "no" no es una opción.

Una oferta irresistible no solo capta la atención, sino que elimina objeciones, genera confianza y convertir prospectos en compradores de manera predecible.

1. Identifica el Problema Principal

Antes de vender algo, necesitas comprender el problema real que enfrenta tu audiencia. Responde estas preguntas:

- ¿Cuál es el mayor dolor o frustración de tu cliente ideal?
- ¿Por qué lo ha intentado resolver sin éxito hasta ahora?
- ¿Qué emociones genera este problema en su día a día?
- ¿Cuáles son las consecuencias de no resolver este problema?

Consejo: Usa el lenguaje que tu audiencia utiliza para describir su problema. Si hablas como ellos piensan, conectarás más rápido.

Ejemplo: Emprendedores que quieren vender su curso online pero no saben cómo generar ventas predecibles. Han probado redes sociales, anuncios o lanzamientos sin resultados sostenibles y sienten que su esfuerzo no está dando frutos.

2. Promesa Clara y Directa

Tu oferta debe ser clara, sin confusión y con un resultado tangible.

- ¿Qué conseguirá el cliente si compra tu producto o servicio?
- ¿En qué tiempo podrá ver resultados?
- ¿Qué hace que tu solución sea diferente a las demás?
- ¿Qué transformación vivirá tu cliente después de usar tu solución?

Consejo: Evita promesas vagas como "Aprenderás a vender mejor". En su lugar, usa algo concreto: "Descubrirás el sistema exacto para generar 10 clientes nuevos al mes sin invertir en publicidad."

Ejemplo: En solo 30 días, tendrás una estrategia de ventas automatizada que generará clientes potenciales todos los días. Sin necesidad de estar pegado al móvil, sin pagar miles en anuncios y con resultados medibles."

3. Valor Irresistible (Bonos y Extras)

Haz que tu oferta sea un "robo" para el cliente al incluir:

- Bonos exclusivos que complementen la oferta y resuelvan objeciones.
- Recursos descargables, plantillas, checklists, herramientas que ahorren tiempo y esfuerzo.
- Acceso a sesiones en vivo, asesorías o comunidad para dar soporte adicional.
- Ejemplos reales o casos de éxito de clientes que ya lograron resultados con tu método.

Consejo: Tu oferta debe ser tan buena que la gente se pregunte "¿Cómo es posible que esto cueste tan poco?". Un buen bono puede ser la diferencia entre vender o perder la venta.

Ejemplo: Además del programa principal, recibirás 3 plantillas de anuncios probadas, una guía paso a paso para crear embudos de venta efectivos y acceso a nuestra comunidad privada de alumnos con soporte directo.

4. Garantía de Confianza

Las personas tienen miedo de tomar decisiones. Dales tranquilidad con:

- **Garantía de devolución de dinero** si no ven resultados en un tiempo determinado.
- **Resultados garantizados** o sesiones extra sin costo si no logran el objetivo.
- **Casos de éxito y testimonios reales** de clientes que ya han usado tu método.
- **Pruebas gratuitas o versiones de prueba** si aplica a tu modelo de negocio.

Consejo: Si crees realmente en tu producto, una garantía sólida eliminará el miedo de compra y aumentará tus conversiones.

Ejemplo: Si en 14 días no ves resultados, te devolvemos el dinero sin preguntas. Además, si aplicas todo el sistema y no consigues al menos 5 clientes nuevos, trabajaremos contigo hasta que lo logres.

5. Llamado a la Acción (CTA)

Un CTA claro y con urgencia hará que tomen acción en el momento.

- Usa verbos de acción: "Reserva tu plaza", "Descarga ahora", "Empieza hoy".
- Agrega escasez o urgencia: "Solo 10 plazas disponibles", "Oferta por tiempo limitado".
- Refuerza el beneficio de inmediato: "Empieza hoy y consigue resultados en 30 días".

Consejo: Un CTA debe ser directo y sin ambigüedades. Si das demasiadas opciones, la gente pospone la decisión y se pierde la venta.

Ejemplo: Haz clic aquí para acceder ahora. Oferta disponible por tiempo limitado. Solo 10 plazas disponibles este mes.

Ejemplo Completo de Oferta Irresistible

Aprende a vender tu curso online sin invertir miles en publicidad.

En solo 30 días, tendrás un sistema automatizado que generará clientes todos los días. Sin adivinanzas, sin pagar miles en anuncios y sin depender de lanzamientos.

Además, recibirás 3 plantillas de anuncios probadas, una guía de embudos de venta y acceso a nuestra comunidad privada de emprendedores.

Si en 14 días no ves resultados, te devolvemos el dinero.

Reserva tu plaza ahora, solo hay 10 disponibles este mes.