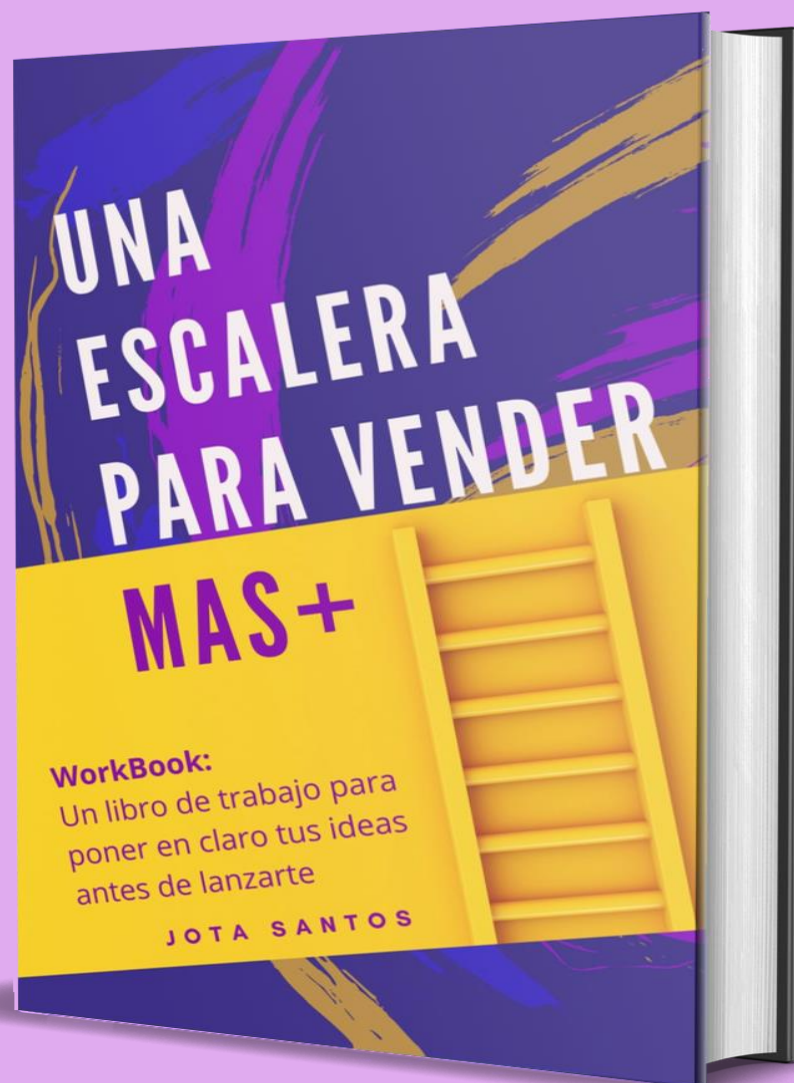




¡UNA ESCALERA PARA VENDER MAS!



¿Entiende la importancia de un embudo de ventas para tu negocio online? Pero no solo asientas con la cabeza y te quedas con el concepto de “[me lo han contado mil veces](#)”. ¿Sabes de verdad la importancia de tener bien definido tu funnel de ventas y la escalera de valor de tus servicios? ¿Realmente has entendido la importancia actual de estos conceptos?

Tal cual están las cosas, actualmente, entre digitalización, home office y emprendimiento digital; todo se mueve muy rápido y **la gente** (*si, sí...la gente somos tú, yo, vosotros, nosotros y ellos; en todas sus conjugaciones*) prestamos cada vez menos atención al contenido.

Vamos todos con prisas, ponemos los videos a 1.5 x para que pasen rápidos mientras a su vez respondemos un email o terminamos un informe. ¡Otros, consumimos tiempo para hacer cursos de lectura rápida ...para leer más rápido y ahorrar tiempo! Suena paradójico, pero es real. Lo confieso

La cantidad de opciones es tal, que la gente, mejor llamémoslo usuarios, no presta atención a los intentos de venta de un solo paso. Les falta la confianza de conocerte, de saber qué y como enseñas. No saben si lo que dicen es verdad, les han vendido demasiado humo.

Aunque publiques 50 veces al día en tus redes sociales e inviertas tanto en publicidad de pago que por retargeting, les aparezcas hasta en la sopa, debes tener un embudo de ventas para convertir un cliente potencial frío {alguien que no te conoce en absoluto} en un cliente potencial cálido {alguien familiarizado con tu contenido} listo para comprar.

Pero si lo llevas paso a paso, romperás todos esos miedos y fidelizaras a tal punto a ese usuario, que no dudaría en comprarte servicios de mayor valor. Cuando ya te conocen, ya saben lo que das y las ventas se hacen casi solas. **El problema viene cuando tienes que poner publico nuevo en tus funnels.**

Aunque inviertas muchísimo dinero en publicidad de pago, contrates al mejor Media Buyer (especialistas en comprar tráfico de pago – también llamados Traffickers-) y definas muy bien tu comprador ideal (*Buyer Person*) juntamente con el mejor redactor (*Copywriter*) del mundo; si no te ganas su confianza y llevas a ese prospecto por tu escalera de valor; créeme que las buenas ventas, tardaran en llegar.

Y te lo digo desde la experiencia; en el 2008 cree mi primer e-book y pensé; de aquí al éxito, solo queda un paso. **No fue así.** Me resigné y seguí aprendiendo. En definitiva, solo se trataba de un e-book muy técnico; así que lo asumí y seguí adelante.

En el 2010 fui un paso más allá y lancé mi primer curso de SEO Básico, donde enseñaba a comprar enlaces en China, Rusia e India por 10 U\$S para posicionar, a grabar acciones repetitivas haciendo clic en los enlaces para automatizar y a escribir las palabras claves con textos blancos sobre los fondos del mismo color blanco para engañar a los robots de Google.

Aunque ahora que lo escribo, me saca una sonrisa, la verdad es que funcionaban y te posicionaban un blog en 60 días. ¡Qué tiempos esos de juzgar al gato y al ratón con la gente de Matt Cutts, que era el director de spam en Google!

Pero cuando termine de grabar y subirlo a la academia, estaba agotado, pero pensaba:

¡Ahora solo es cuestión de promocionar y las ventas llegaran solas! Ya había dibujado mi tablero de los sueños mi próxima mansión en la montaña, 2 o 3 de mis nuevos coches y estaba viendo como aprendería eso de conducir mi propio yate... ¡era un Infoproductor! ¡Madre mía! No sabia lo que me esperaba

Entonces vino la realidad y me aterrizo de una hostia.

Después de las primeras ventas a la lista de emails y algún conocido por los foros; la cosa se paralizó. Las redes Sociales, aun no eran el canal adecuado para las ventas y la única publicidad de pago posible era Google Adwords (hoy Google Ads) o comprar bases de datos y enviar correos masivos en spam. Ohhhhpssss *¡Pecador confeso, espero que haya prescripto el delito!*

La idea general que fomentaban los “gurús” en esos momentos era;
*Un infoproducto bien vendido y a vivir la vida de tus sueños en una isla paradisiaca
con playa sin volver a trabajar en lo que te quedase de vida.*

Ingenuo de mí, me bastaba con solo una parte y mis ganas hicieron el resto.

Así que cargué con mi curso, mi ego destrozado, lo que me quedaba de fondos y toda mi resiliencia... y me senté a analizar porque era tan difícil venderles a nuevos prospectos. Entre lamento y pena, un americano muy guay, me conto esto de embudos de ventas y escaleras de valor.

Así que me toco volver a aprender técnicas y definiciones nuevas, definir mejor mis productos y servicios, reescribir lo que sabía y cómo hacer para que esos mismos conocimientos trasmitiesen confianza a mis nuevos contactos, para que comprasen productos de mayor valor.

Al final, todo se basaba en la confianza. Y contextualicemos todo eso, en un momento donde Internet era “todo un campo de orégano” y había menos gente. *Pero el que estaba, compraba lo que fuera si la golosina era lo suficientemente dulce.*

Ahora internet está realmente globalizado, hay infinitos canales de captación y mayor cultura de consumo digital. Por ende, tienes que desmarcarte de aún más competencia. Así que, dejando el pasado de lado, escribo este libro para que puedas definir los conceptos básicos y rediseñar mejor tus productos.

Es más bien, como me gustaría que me lo hubiesen enseñado **a mí en su momento**. Es un Workbook o libro de trabajo. Es sencillo, pero seguro que te ayudara a definir mejor tu proyecto.

Cuando comencé a investigar sobre embudos de ventas para mis negocios, pensé que mi cabeza iba a explotar. Parecía haber tantas piezas de un puzle inmenso y móvil, que constantemente encontraba una nueva herramienta o software y que necesitaba actualizarme para que todo funcionara bien. -

Caí en un bucle del eterno estudiante, un laberinto de información que solo me llevaba a aprender esa otra “cosilla” que me faltaba. Pero luego venia otra. Y otra...y otra calle mas de ese laberinto infinito.

Hasta que comprendí que todo se reducía en enfocarme en brindar un contenido de calidad como parte inicial de mi embudo de ventas y reestructurar mi escalera de valor para que mi contenido gratuito estuviera en línea con mis demás productos o servicios de pago. Y así, me permitiesen escalar las ventas



En la práctica, la verdad es que cuando nos adentramos en los funnels de venta, habrá un momento en que necesitaras definir el concepto de escalera de valor para tus productos o servicios. Es mejor si lo haces desde un principio

La idea de aplicar la metodología de escalera de valor a tu funnels de venta en Internet se atribuye a Russell Brunson, cofundador de Clickfunnels y una de las personas más influyentes en el mundo del marketing y las ventas en internet. *Este tío y su sistema han vendido cifras astronómicas con esto.*

¿Qué te parece si lo comprendemos y después lo llevamos a la práctica?

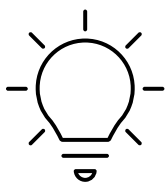
QUE ES UNA ESCALERA DE VALOR

La escalera de valor es un sistema que te ayuda a definir la oferta de los productos o servicios de tu negocio e ir ofreciéndolos en orden ascendente en precio que se cobra y valor agregado al cliente

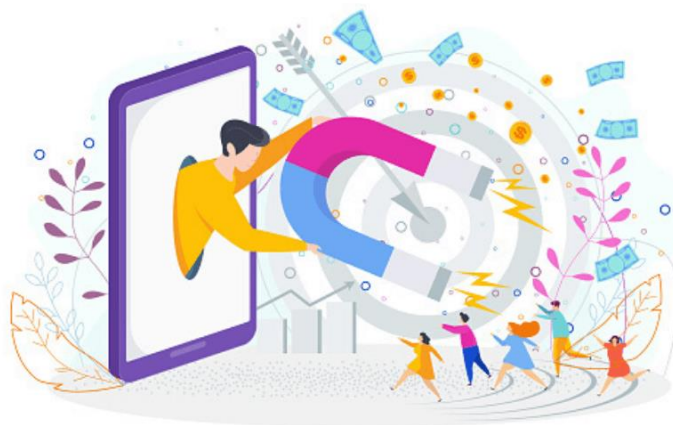
Es una forma de optimizar las ventas establecidas en tu funnel e ir convirtiendo a los leads en compradores y que a cada paso adquieran productos o servicios de mayor valor; tanto para ellos como para ti.

Si implementas correctamente este sistema de venta puedes obtener una buena cantidad de prospectos que no dudaran en comprarte un primer producto del que perciben un buen valor en su contenido y por el que pagaran muy poco o nada. (Mas adelante, hablaremos de valores)

Luego, generada la relación de confianza y rompiendo el miedo a la compra, los harás avanzar tu escalera de valor hacia productos o servicios de mayor precio.



En ocasiones, la venta de un buen volumen de nuestro producto mas económico es la que financia las campañas de pago para encontrar mas leads y aumentar las posibilidades de compra de nuestros servicios de mayor valor.





Y estos son los conceptos y su descripción

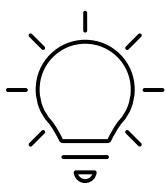
LEAD MAGNET O IMÁN DE PLOMO

Un lead magnet es simplemente un obsequio de una página que ofrece a su audiencia a cambio de su dirección de correo electrónico o teléfono. La gente a menudo se refiere al lead magnet como un obsequio, cebo o anzuelo

Puede ser cualquier cosa, desde una lista de verificación hasta una tabla de conversión e imprimible descargable que tu audiencia puede usar para solucionar algo en su vida o negocio. No importa cuál sea el obsequio, mientras el contenido tenga sentido para tu público.

En un ejemplo extremo; si tu producto principal se enfoca en un curso de técnicas de pintura al óleo, tu Lead Magnet debería ser un libro electrónico, video o checklist sobre técnicas o estilos de pintura donde necesiten aprender más y deseen comprar tu curso de más valor sobre el tema.

De esta forma, crearas una audiencia muy específica que está interesada en cualquiera que sea su producto o servicio de pago.



Si tu producto principal es un videocurso sobre Masajes tántricos, no se te ocurra regalar un descargable sobre como optimizar el SEO de un blog, porque no estaría en línea con tu producto final de pago. Aunque suene obvio, te asombraría lo que he visto por ahí.

LOS RETOS, DESAFÍOS o CHALLENGES

Aquí quiero abrir un paréntesis para un nuevo elemento en los embudos de ventas, que aporlo las aplicaciones de mensajería tipo WhatsApp, Telegram o Messenger y que tiene un valor inmenso y abre una línea de comunicación directa con tus usuarios. A tener muy en cuenta, por la relación de confianza que genera y las opciones que ofrece el sistema.

Esto, lo ha cambiado todo. Aquí te dejo una Master Class **GRATIS**, sobre el uso y automatización de WhatsApp Business para gestionar ventas y clientes desde tu teléfono móvil



Y si quieres ir un paso mas allá a aprender a utilizar WhatsApp Business en tus negocios y crear funnels de ventas en automático desde tu smartphone, en mi Academia del [Instituto de Marketing para Emprendedores](#), hay una formación específica para esto.

También te dejo un código de descuento exclusivo para los lectores de este e-book
CÓDIGO: [embudospro21](#). Al aplicarlo, tienes un descuento directo de 100 U\$S .
[VER CURSO WHATSAPP](#)

WHATSAPP PARA HACER NEGOCIOS

DEJA DE PERDER TIEMPO EN "WHATSAPPEAR"
POR NADA
Y HAZ DE TU TELÉFONO UNA MAQUINA DE
GENERAR DINERO

UN SISTEMA PARA QUE EMPRENDEDORES O
NEGOCIOS, PUEDAN VENDER, COMUNICAR,
Atender o Generar CLIENTES |

Codigo Descuento: [embudospro21](#)



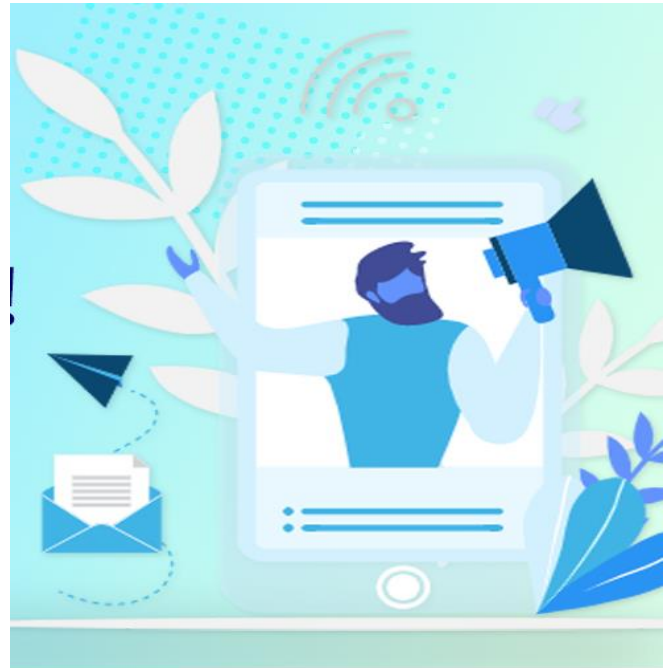
PRODUCTO TRIPWIRE

Un tripwire es un producto pago que generalmente cuesta entre 7 y 20 €/U\$S y es el generador de confianza, el que rompe el miedo a poner su tarjeta para pagarte y el sistema que puede financiar tus campañas publicitarias.

La mayoría de los infoproductores piensa en su Lead Magnet como su “anzuelo” *y que conste en actas que odio esta definición porque suena a trampa* y saltan directo a vender su formación completa. Si no funciona, detienen su embudo, lo cual es una locura.

Te lo voy a decir...” ***Estás dejando un montón de dinero sobre la mesa”.***

El producto **Tripwire** convierte a un miembro tibio en un cliente de valor y una vez que alguien te compra una vez, es mucho más fácil volver a comprarte.



PRODUCTO CORE o VENTA PRINCIPAL

Esta área es el objetivo principal de un embudo de ventas. Es la compra realizada de un producto que suele tener un precio de entre 50 €/U\$S y menor a 400 U\$S/€.

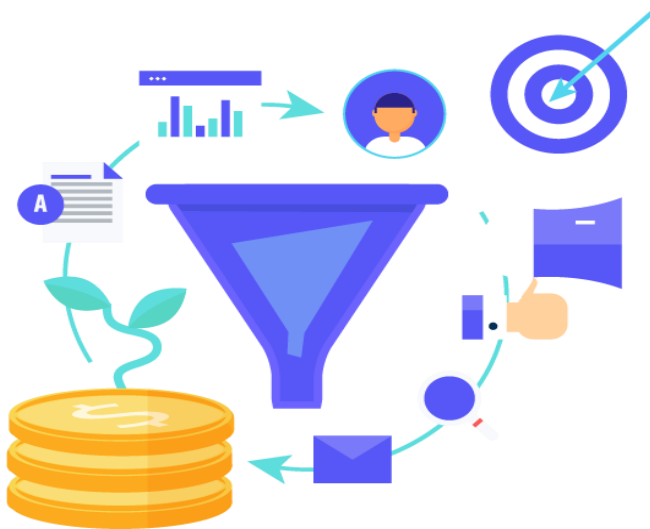
Suele ser el producto principal, ejecutado como un taller on line, un video curso grupal ejecutable o algunos servicios uno a uno como consultoría o coaching. Si hablásemos de embudos más complejos, aquí hay margen para definir una escalera de valor en ventas que oscilen entre 37 y 99 €/U\$S, 100 y 700 o 400 y 700; pero este libro se enfoca en un embudo mínimo viable.

Hasta aquí, podríamos hablar de productos de valor medio y factibles de invertir en publicidad de pago. Dar más soporte, profesionalizarlo y abrirlo 3 o 4 veces al año.

Aquí, hay beneficios de esos donde se aplica la ley de Pareto, también conocida como regla 80/20. Que establece que el 20% del esfuerzo genere el 80% de los resultados. Pero aquí, no se detiene un embudo de ventas.

Hay algo más que eso. El próximo paso lo llaman Atención Vip, Servicio Premium o High Ticket y los beneficios son más generosos.

PRODUCTOS VIP, PREMIUM o HIGH TICKET



Este perfil de cliente es alguien que probablemente ya ha pasado por todo tu embudo y ahora está dispuesto a pagar un precio superior a 1500 U\$S /€ para trabajar directamente contigo.

Este tipo de servicios de high ticket que oscila entre 1500 a 15000 U\$S/€ o más, es una de las formas más rápidas de crecer y escalar.

Un servicio VIP te dejara como resultado el 80% de tus ingresos, pero para llegar allí, debe tener todo el engranaje de tu embudo de ventas perfectamente aceitado y cada elemento en su lugar. Aquí tienes que haberte ganado toda la confianza de esa persona.

Esos clientes, necesitan ver el valor en tu contenido, pero lo más importante es que necesitan ver el valor en ti y aquí necesitaras trabajar muy fino todo lo que se refiere a tu imagen de marca.

Hay emprendedores que tienen barreras emocionales a esas cantidades o no saben crear servicios que tengan ese valor; pero si defines bien tu producto e inicias tu análisis de escalera de valor como un funnel inverso, lo podrás ver todo muy claro y definido.



¿Por qué es necesario definir una escalera de valor en tus productos o servicios?

Para los prospectos y clientes de tu negocio:

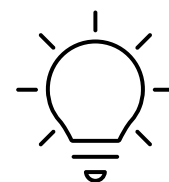
- **Una propuesta gratuita o de bajo costo** para experimentar los servicios que tú como profesional o tu negocio es capaz de entregarle.
- **Manejar hasta dónde pueden y quieren gastar** en las soluciones ofrecidas a lo largo de tu escalera de valor. Para ti también será un buen filtro de no perder tiempo.
- **Equilibra la visión del valor percibido** por lo que puede pagar. No es lo mismo el impacto de un valor de 5000 €/U\$S cuando apenas te conoce, que ir escalonándolo según sus objetivos

Para tu negocio:

- **Mejor gestión de tu oferta.** Si tienes una única propuesta, producto o plan de servicio, dejas afuera a todas aquellas personas que están medianamente interesadas en lo que ofreces, pero no se animan a comprar por miedo o falta de credibilidad o confianza.
- **Estableces una forma de captar muchos prospectos.** La base de datos de tu negocio es uno de tus activos más preciados. Muchos prospectos son más contactos que tendrás la oportunidad de convertir ahora o más adelante en futuras campañas.
- **Porque genera un vínculo de seguridad y confianza.** - Una persona que compro tu oferta más económica en los primeros peldaños de tu escalera de valor ya te dijo que sí. Y un cliente que ya te dijo sí, es más probable que te dé un segundo sí a la hora de ofrecerle un producto o servicio de mayor valor.

Ahora que tienes los conceptos claros, aunque en tu mente tengas esto superdefinido; necesitas bajarlo a papel.

¡Te dará una definición clara e incluso muchas veces te das cuenta de carencias o elementos de tu funnel que ya tienes hecho y ni lo sabías!
VAMOS A TRABAJAR....



¿Qué problema resuelves con tu producto o servicio?



¿Quién es tu público objetivo?

¿Dónde lo sueles encontrar?

(Googleando, en Redes Sociales, Foros especializados, en tu Ciudad o Barrio, etc.)

¿Tienes una lista de prospectos o Contactos? ¿Cuántos son aproximadamente?

Emails: _____

Teléfono _____

Facebook _____

Instagram _____

linkedin _____

Tweeter _____

Foros _____

Otros Medios _____

¿Qué opciones tienes o como puedes hacer crecer tu lista de prospectos?



¿Qué tipo de producto tienes?

Ya tienes los conceptos de la escalera de valor, así que definámoslo incluso con precio probable (libro electrónico, curso, planificador, guía, entrenamiento en video, producto físico)

High ticket_____

Core o principal_____

Tripwire_____

LeadMagnet_____

¿Qué recursos necesitas para lanzar el producto?

(Activos digitales como página web, páginas de ventas, sistemas de automatización, más tiempo, más dinero, más personas, equipos) ¡A veces están ante tus ojos y no los ves!

- Y ahora, léete todo lo que has escrito para tener los objetivos muy definidos
- Así, empezaras a visualizarlo para saber qué hacer en cada momento.
- Aunque te parezcan lejanos, todos los caminos se inician con el primer paso
- Me da lo mismo si no tienes nada y tardas un año, empieza a proyectarlo
- Empiezas ahora y ese año estará mucho mas cerca de hacerse realidad

¿Quieres llegar a tu objetivo? ¿Hacer realidad tu sueño?

Entonces márcate una fecha para tenerlo listo y hacerlo real.

¡Escribe la fecha aquí! ¡Comprométete con tus deseos y FIRMALO!

Hare mi lanzamiento el día ____ de _____ del ____. -

ME LO PROMETO!

¡Perfecto entonces! Con esto tienes los conceptos clarificados y con el Workbook deberías haber definido tu idea. Deseo de corazón que puedas sacarlo adelante y conseguir llevar a cabo tu proyecto profesional. Si luego de esto, ves que necesitas una ayuda individual y personalizada, donde:

- Estudiemos tu caso con una Consultoría personalizada
- Analicemos expectativas, opciones y posibilidades
- Que activos digitales tienes y cuales te faltan.
- Sea embudos de ventas, Landings Pages o una Academia online propia
- Definamos como optimizar la parte técnica
- Implementemos lo que necesites paso a paso para ponerlo a funcionar
- Mientras también aprendes como se hace
- Y automatizamos lo que sea automatizable para que trabaje por ti

Si tus problemas como emprendedor online, son que:

Necesitas un sitio web que convierta visitantes en clientes

Que tu estrategia de Marketing Digital no esta dando resultados

O que tu negocio online es invisible en las búsquedas por Internet

Que no tienes ni idea de como definir, cobrar o escalar tu proyecto?

Y que estas bloqueado y no sabes cual es el próximo paso...

Tenemos una mentoría **One to One**.

En esta página, veras más detalles y puedes ponerte en contacto para que tengamos una reunión personalizada **GRATIS** y ver los siguientes pasos de tu proyecto digital. **CLIC AQUÍ PARA SABER LOS DETALLES!**

LA OTRA OPCION ES QUE ENCUENTRES

SOLUCIONES DIGITALES PARA EMPRENDEDORES

El camino es mas rápido si te llevo de la mano mientras aprendes. Y así es como lo vamos a hacer...



Evaluación de tu proyecto y
situación actual



Análisis detallado de tu
presencia digital



Plan de Estrategias para
despegar tu negocio Online



Medición de resultados,
evaluación y reenfoque

Y quien soy yo, para habalrte de esto.

Toca presentarse, así que te cuento algo de mi..

Soy Jota... Jota Santos!



Jota Santos

Diseño de Estrategias de Marketing Digital, para hacer despegar tu Negocio en Internet

Servicios de Consultoría, Acompañamiento o Mentoring a Emprendedores Online y Empresas de reciente creación

Vamos a Diseñar tu estrategia y desarrollar los soportes y paginas necesarios para un embudo de ventas efectivo.

Crear, gestionar, aumentar y explotar tus bases de datos.
Automatizar los correos electrónicos de repuesta y Crear webinars y viralizar tus contenidos en Redes Sociales.

Haciendo clic en estos enlaces, tienes más detalle y como comunicarte.

Gracias por estar ahí y ese tiempo de atención



[MAS SOBRE MI](#)

[EMAIL](#)

[WHATSAPP](#)

[ACADEMIA](#)

UNA ESCALERA PARA VENDER

MAS+

WorkBook:

Un libro de trabajo para
poner en claro tus ideas
antes de lanzarte

JOTA SANTOS

