

INTENSIVO LAUNCH PLAN:

Vas a Diseñar tu Próximo Lanzamiento Digital Exitoso, Crear tus Ofertas Ganadoras y Dominar tus Números Clave para despegar tu Negocio Digital

¿Qué es un lanzamiento? Evento de conversión para generar un pico de visibilidad, autoridad y ventas en un periodo corto de tiempo.

4 Tipos de Lanzamientos (Héroes):

- a) Con Webinars
- b) Con Retos
- c) Con Eventos Virtuales
- d) Con Oferta Flash

ETAPAS DE UN LANZAMIENTO DIGITAL PROMPT

- 1) **Creación de Audiencias:** (Se recomienda para lanzamientos que quieres escalar). Consiste en publicar contenido de valor en redes sociales, promoverlo con publicidad y hacer retargeting a los que vieron tus videos para invitarlos a tu lanzamiento.
- 2) **Captación (Prospección):** Es la etapa donde construimos una lista para nuestro lanzamiento. Generalmente una lista de WhatsApp (Grupo/comunidad).
 - a) Ofrecemos un regalo digital (Lead Magnet) para que se registren
 - i) Ebook (PDF)
 - ii) Plantilla
 - iii) Masterclass (Webinar)
 - iv) Reto Digital
- 3) **Calentamiento (Engagement):** Consiste en aumentar la temperatura del tráfico. Pasar de prospectos "fríos" a "tibios". Esto se traduce en mayor probabilidad de compra. Se hace con *mensajes de WhatsApp a los que ya se registraron*
- 4) **Cuenta Regresiva:** Es parte del calentamiento. Consiste en ANTICIPAR el evento de lanzamiento. Mencionar cuantos días/horas faltan para iniciar el evento.
 - a) Faltan 5 días
 - b) Faltan 2 días
 - c) Mañana es el gran día
 - d) Comenzamos en 4 horas
 - e) Falta 1 hora
 - f) Estamos a punto de comenzar
- 5) **Consumo (Evento):** Consiste en dar el evento (Webinar, Reto, Evento Virtual, VSL*). Normalmente el tipo de lanzamiento se define por esta etapa. En esta etapa se presenta la oferta principal -> SE LANZA EL PRODUCTO
- 6) **Cierre:** Consiste en generar ventas del producto (oferta) que lanzamos por tiempo limitado. "Carrito Abierto". Generalmente 1 -7 días. Promedio 3-5 días.

ACTIVIDAD #1.

- a) Definir qué tipo de lanzamiento vas a realizar y porqué
- b) ¿De qué tamaño crees que será tu lanzamiento? (Facturación USD)
- c) ¿Qué producto quieres lanzar? ¿A qué precio? (USD)
- d) ¿Cuántas ventas necesitarías para llegar a tu meta? $\text{Facturación} / \text{Precio} = \# \text{ Ventas}$
 - i) Ejemplo: $\$1500\text{usd} / 100\text{usd} = 15 \text{ ventas}$
 - ii) Ejemplo: $\$2500\text{usd} / 500\text{usd} = 5 \text{ Ventas}$

Seleccionar las Ofertas Ganadoras

¿Qué es una oferta digital? Es la forma de **empaquetar** un producto digital (gratis o de pago).

Ejemplo: "Curso de Marca Personal" ->

1. NOMBRE,
2. PROMESA
3. BENEFICIOS
4. PRECIO
5. IMAGEN
6. CTA

"La clave de un buen marketing es llegar a la **PERSONA** correcta, con el **MENSAJE** correcto y la **OFERTA** correcta en el **MOMENTO** correcto"

- Paso 1. Elegir a la Persona correcta (AVATAR) → DOLORES Y DESEOS
- Paso 2. Elegir la Oferta Correcta (Empaquetar mi Producto Digital)
 - Tengo que diseñar mi lanzamiento (Oferta Gratuita) para ATRAER a esa persona
- Paso 3. Diseñar el Mensaje Central para Atraer a esa persona a mi lanzamiento

PROMPTS

- Vamos a crear el Marketing de mi embudo de ventas y necesito que seas mi asesor experto con habilidades de copy ¿Estás listo? Confirma de Enterado
- Menciona **5 tipos de cliente ideal** para la venta de (Tu Producto)
- Perfecto, me quedo con la opción (*pon el # de la que más te gustó*). Solo confirma de enterado.
- Cuáles serían los principales **puntos de dolor** de ese cliente ideal respecto a mi producto.
- Perfecto, me quedo con el (pon el # que eliges) Confirma de Enterado
- Cuáles serían los principales **deseos y ambiciones** que quiere alcanzar con mi producto
- Perfecto, me quedo con el (pon el # que eliges) Confirma de Enterado

PERSONA CORRECTA

Emprendedoras que quieren vender bordados o productos personalizados.

Dolor Principal: Me encanta bordar, pero no sé cómo hacerlo rentable

Deseo Principal: Generar ingresos desde casa haciendo algo que ama.
Ser reconocida por su trabajo artesanal y dejar huella con lo que crea.

OFERTA CORRECTA

1. **Oferta Gratuita (Evento de Lanzamiento):** Reto de Monetización de Bordados en 5 días
2. **Oferta de Pago:** Desafío de Monetización de Bordados en 30 días

MENSAJE CENTRAL DE UN LANZAMIENTO

Es una frase corta y directa que comunica el valor de transformación de tu avatar dentro de tu ecosistema digital.

Ejemplo: Una persona llega a tu mundo porque quiere **“Vivir de sus bordados trabajando desde casa”**

Variantes:

- Ganar dinero bordando
- Bordar desde casa y generar ingresos
- Monetizar tus bordados
- Generar ingresos mientras bordas desde la comodidad de tu hogar

ACTIVIDAD #2.

- Definir a tu avatar (cliente ideal) con su deseo y dolor principal
- Definir tu oferta gratuita (lanzamiento) y oferta de pago (producto principal)
- Definir tu mensaje central de lanzamiento

Diseño de Ofertas Ganadoras

Consiste en ofrecer una solución ATRACTIVA al dolor y/o deseo de mi avatar y respaldarlo con un Producto Digital de Transformación (te llevo al resultado).

Una vez que eliges el tipo de producto -> Crear la ESTRUCTURA y después el Marketing del producto.

¿Cómo crear un Producto Digital de Transformación?

1. **¿Qué quiero que logre mi avatar?** (Promesa/resultado) -> “Generar más de \$1000usd/mes vendiendo bordados desde casa”

Convierte tu pasión por el bordado en un emprendimiento rentable, crea piezas que enamoran y haz que tu arte comience a generar ingresos (sin salir de casa).

2. ¿Qué pasos tienen que dar para llegar al resultado? (puente de transformación) - 5 a 7 pasos

"Desafío: emprende bordando en 30 días"

 **MÓDULO 1: De Hobby a Propósito**

Promesa: Vas a descubrir cómo transformar tu amor por el bordado en un emprendimiento con visión clara, propósito y potencial real de ingresos.

Aunque nunca hayas vendido nada, vas a identificar qué te hace única y cómo puedes convertirlo en una propuesta atractiva.

 **MÓDULO 2: Puntada a Puntada (Técnicas para Crear Productos de Venta)**

Promesa: Aquí aprenderás las técnicas esenciales de bordado moderno para crear piezas que no solo se vean lindas... ¡sino que se puedan vender!

Desde el primer proyecto sentirás que sí puedes y te emocionarás con lo que eres capaz de crear.

 **MÓDULO 3: Productos que Enamoran**

Promesa: Diseñarás tus primeros productos bordados listos para venta, con enfoque en estética, funcionalidad y tendencia.

Te llevarás ideas claras de qué crear, para quién, y cómo hacerlo con tu toque especial.

 **MÓDULO 4: Tu Marca Artesanal**

Promesa: Vas a crear tu propia mini marca artesanal: con nombre, identidad visual y estilo único que te diferencie del resto.

Así, tus bordados no serán "uno más", sino piezas con alma y personalidad.

 **MÓDULO 5: Redes Sociales que Venden sin Ser Vendedora**

Promesa: Aprenderás a mostrar tu trabajo con confianza y a usar redes sociales (como Instagram o WhatsApp) para atraer tus primeros clientes, sin tener miles de seguidores ni usar técnicas incómodas.

Te voy a enseñar cómo contar historias y mostrar tus piezas de forma irresistible.

 **MÓDULO 6: Tu Primer Lanzamiento de Bordado**

Promesa: Vas a preparar y lanzar tu primera colección (aunque sea pequeña), calcular precios, tomar pedidos y empezar a vender tus creaciones desde casa.

Este módulo es el cierre del desafío: ¡es momento de convertir tu arte en ingresos reales!

3. ¿Qué le tengo que enseñar para que pueda dar esos pasos? (CONTENIDO)

Repetir el Proceso para el Reto / Webinar

Reto "Bordados que Venden" en 5 días

Promesa final:

Crea tu primera pieza con potencial de venta, conoce los secretos detrás de los bordados que sí se venden y descubre cómo transformar tu pasión en un negocio desde casa.



Reto "Bordados que Venden" en 5 días

Promesa general:

Crea tu primera pieza con potencial de venta, conoce los secretos detrás de los bordados que sí se venden y descubre cómo transformar tu pasión en un negocio desde casa.

DÍA 1: Descubre tu Estilo Bordador

Promesa:

Conecta con tu esencia creativa, identifica el tipo de bordado que te representa y empieza a construir tu sello personal.

Acción del día:

Elegir tu estilo ideal + inspiración para tu primera pieza con intención de venta.

DÍA 2: Diseña tu Primera Pieza con Potencial de Venta

Promesa:

Crea el diseño de una pieza útil, bonita y vendible. Pensarás como emprendedora, no solo como aficionada.

Acción del día:

Definir qué vas a bordar, para quién es, y por qué se vendería.

DÍA 3: Manos a la Obra: Bordando tu Idea

Promesa:

Aprende los puntos básicos y comienza a bordar tu diseño con intención, técnica y confianza (aunque sea tu primera vez).

Acción del día:

Iniciar el bordado con guía práctica paso a paso.

 DÍA 4: Haz que tu Bordado Luzca como Producto**Promesa:**

Aprende cómo presentar tus bordados de forma atractiva para que se vean como productos profesionales listos para vender.

Acción del día:

Terminar la pieza y tomar una foto tipo catálogo casero para mostrarla con orgullo.

 DÍA 5: Vende con Confianza tus Primeros Bordados**Promesa:**

Descubre cómo comenzar a vender desde redes sociales y crea tu primer mini plan de monetización sin complicaciones.

Acción del día:

Elegir una red social, escribir tu primer mensaje de venta y trazar un mini plan de cuántas piezas vender, a quién y por cuánto.

PROMPT:

- ok, ahora voy a crear la estructura de mi producto de pago. Ayúdame a crear una promesa de transformación atractiva y marketera
- Perfecto, me quedo con el (pon el # que eliges) Confirma de Enterado
- Si, me encantaría. Recuerda que es un desafío de 30 días. Quiero que lo organices en 5 a 7 módulos. Dame el nombre y promesa de cada módulo para lograr la transformación final.
- Perfecto, ahora dame los 3-5 temas principales para cada módulo. Necesito desarrollar mi temario.
- Voy a hacer un lanzamiento con (Webinar/reto) necesito ideas para diseñarlo de tal forma que me ayude a vender mi producto de forma natural. Como si fuera el siguiente paso. Dame nombres y promesas para mi (webinar/reto)
- Perfecto, me quedo con (copia y pega el nombre y promesa que te gustó)
- Ahora, dame los nombres y promesas de los 5 días del reto que lleven a la persona a la promesa de transformación del reto. Es muy importante que lleguen a la transformación y no se quede en teoría.
- Cambiaría el enfoque del día 5. Me gustaría darle las bases de venta por redes sociales para sus bordados y un plan básico de monetización.
- Ok, regresando con el desafío de 30 días. Necesito elegir 5 bonos finales (3 bonos generales y 2 bonos de acción rápida). Por lo tanto necesito una lista extensa de al menos 15 bonos para poder elegirlos. Estos bonos quiero

enfocarlos en los complementos perfectos u objeciones principales que tienen mi avatar al momento de tomar una decisión de compra. También pueden ser recursos o herramientas que se utilicen durante el desafío para ayudarlos a obtener la transformación. Para cada bono de la lista puedes usar más de una opción en el formato (ejemplo: Masterclass, Guía, plantilla, etc) lo que más importa es la utilidad del bono, más que el formato.

ACTIVIDAD #3.

- Diseñar la promesa y estructura de tu producto digital (módulos, bloques, sesiones, semanas, etc)
- Diseñar la promesa y estructura de tu Webinar/Reto (días, secciones)
- Seleccionar 3 bonos generales y 2 B.A.R (bonos de acción rápida) para tu producto principal

TAMAÑO DE CICLOS DE LANZAMIENTO:

Por Número de Leads (Registros a WhatsApp para este lanzamiento):

- Nivel 0. 100 Leads
- Nivel 1. 250 Leads
- Nivel 2. 500 Leads
- Nivel 3. 1000 Leads
- Nivel 4. 2500 Leads
- Nivel 5. 5000 Leads