

Cómo Conseguir Su Primer Cliente De Media Buying

Un Media Buyer es una persona que crea anuncios en redes sociales y ofrece el servicio de administrar los anuncios para negocios, empresas y profesionales por un pago de \$1,000/mes, ayudándolos a conseguir más clientes. Le recomiendo seguir esta guía en la laptop o desktop!

Paso 1: Aprenda a crear anuncios simples usando inteligencia artificial

1. Vaya a [ChatGPT.com](https://chatgpt.com) y cree una cuenta gratis.
2. Cree el texto para un anuncio de 60 segundos con ChatGPT usando [este template](#).
3. Use el texto que le dio ChatGPT (ad copy) para crear el video del anuncio.
4. Grabe el video con su celular usando estas [especificaciones](#).
5. Si quiere conseguir clientes para su propio negocio, grabe el video usando el texto.
6. Si quiere conseguir clientes para un negocio, envíele el texto al cliente para que grabe el video. Luego, el cliente le manda el video a usted para que publique el anuncio como le enseñó en el siguiente paso.
7. [Este es un ejemplo](#) de como queda el anuncio.

Paso 2: Aprenda a publicar el anuncio en redes sociales

8. Vaya a [instagram.com](https://www.instagram.com) (en la computadora, no en el celular).
9. Inicie sesión en la cuenta que va a usar para publicar el anuncio.
10. Suba el anuncio como un Reel en la página de Instagram [de esta forma](#).
11. Use [este texto](#) para el post.
12. Publique el Reel.
13. Haga clic en "Boost Post" ([hágalo de esta forma con esta configuración](#)).
14. Para este punto, ya sabe cómo crear el texto para un anuncio usando ChatGPT, grabar el video y publicarlo usando "Boost". En 24-48 horas, va a recibir mensajes de personas interesadas (prospectos). Esto es suficiente para ayudar a negocios a conseguir clientes y que le paguen a usted.

Paso 3: Consiga su primer cliente de Media Buying de \$1,000/mes

15. Cree una cuenta en LinkedIn [aquí](#).
16. Agregue una foto de perfil, una descripción de Media Buyer y configure su perfil [así](#).
17. Cree una cuenta en LinkedIn Sales Navigator [aquí](#).
18. Escoja un tipo de negocio, empresa o profesional al que le va a ofrecer el servicio usando [esta lista](#).
19. Use la función de búsqueda para encontrar miles de personas a las que puede contactar para ofrecerles el servicio. [Hágalo de esta manera](#).
20. Envíe un mensaje a la lista de personas (máximo 50 al mes) usando [este template](#).
21. Además de esos 50 mensajes, agregue 20 nuevas personas como "conexiones" cada día.

22. De esas 20 solicitudes diarias, puede esperar que 10 personas acepten (aproximadamente 300 al mes).
23. A todos los que acepten la solicitud, contáctelos con [este template](#) y agende llamadas.
24. Use [calendly.com](#) para agendar llamadas en su calendario. Use [zoom.com](#) para la llamada.
25. De los 300 nuevos contactos, puede esperar agendar 30 llamadas de venta (10%).
26. En la llamada, cierre ventas con [este template](#).
27. Puede esperar cerrar el 10% de las llamadas en ventas de \$1,000/mes.
28. Con eso, puede cerrar 3 clientes.
29. En el peor de los casos, va a cerrar 1 cliente de \$1,000/mes.
30. Con esto, ya tiene una fuente de ingresos adicional de \$1,000/mes

Siguiente Paso...

[==> Vea el entrenamiento gratuito completo de como empezar como Media Buyer y después agende una llamada](#)