

# HOJA DE TRABAJO 4

## La redacción de tu servicio



Esta hoja de trabajo se ha diseñado para ayudarte a redactar tu carta de venta paso a paso.

*Esta hoja de trabajo es un material adaptado de formaciones de Franck Scipion, un referente de negocios digitales en habla hispana.*

## **18 pasos a seguir para diseñar tu primer borrador de carta de venta en una tarde**

## Paso 1 – Nombra la audiencia objetiva (avatar)

Vamos a usar la fórmula:

ATENTO [GRUPO OBJETIVO]: [Pregunta RELEVANTE]

La idea de la pregunta, es que sea algo simple que lleve a un Sí como respuesta: “Sí, así es”. O “Así me siento yo”.

-----

Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*ATENTO investigador: ¿Estás atascado con el Análisis de datos de tu proyecto de investigación?*

-----

COMPLETA ESTE PASO

No te lo pienses demasiado. Ahora producimos, luego editaremos y mejoraremos.

## Paso 2 – Redacta tu título

A modo de inspiración te dejo a continuación una serie de fórmulas de títulos que puedes usar en tu propia carta de venta.

- Cómo conseguir [RESULTADO DESEADO] en [PERIODO DE TIEMPO]
- Cómo conseguir [RESULTADO DESEADO] como [EJEMPLO CONOCIDO DE TODOS]
- Cómo transformar [LO QUE TIENES AHORA] en [RESULTADO DESEADO]
- Cómo conseguir [RESULTADO DESEADO] cuando eres [SITUACIÓN ACTUAL]
- Cómo conseguir [RESULTADO DESEADO], por la vía rápida
- Cómo conseguir [RESULTADO DESEADO] cuando [RETO QUE COMPLICA LA TAREA]
- Cómo construir [RESULTADO DESEADO] del que estar orgulloso

-----  
Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*¿Cómo conseguir Analizar los Datos de tu proyecto con éxito en menos de 8 semanas?*

-----  
**COMPLETA ESTE PASO**

Venga, rellena tu título.

Redacta una de estas fórmulas y sigue avanzando en la hoja de trabajo.

Siempre se podrá cambiar luego.



## Paso 3 – Redacta tu sub-título

Una vez más, vengo con un par de fórmulas de uso instantáneo que podrás adaptar a tu contexto.

- Descubre cómo puedes rápidamente lograr [RESULTADO DESEADO]
- Aprende como puedes fácilmente [RESULTADO DESEADO]
- Tú también puedes conseguir [RESULTADO DESEADO] en [PERIODO DE TIEMPO RAZONABLE]
- Cómo [NUMERO GRANDE] consiguieron [RESULTADO DESEADO] en [PERIODO DE TIEMPO RAZONABLE]
- Una forma sencilla de lograr [RESULTADO DESEADO] aunque hoy estés/tengas [RETO QUE COMPLICA LA TAREA]
- Todo lo que necesitas saber sobre [TEMA] para conseguir [RESULTADO DESEADO]
- X formas poco conocidas de conseguir [RESULTADO DESEADO]
- Descubre cómo conseguir [RESULTADO DESEADO] sin tener que renunciar a [ALGO POSITIVO QUE NO QUIERES PERDER]

-----  
Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*Consigue los resultados de tu proyecto investigador que impactarán a tus tutores, audiencia y tribunal de tesis*

*Diseña conmigo un plan de acción exitoso para tu proyecto de investigación sin dudas ni miedos y con la mirada centrada y segura en el Análisis de Datos.*

*Descubre las estrategias paso a paso perfectas que voy a utilizar en tu proyecto y cómo las convertiré en tus mejores aliadas*

*Mis conocimientos, neuronas y manos al servicio de tu carrera como investigador*

-----

COMPLETA ESTE PASO

Confío en que estás usando estas fórmulas y redactando tu carta de venta paso a paso conmigo.

## Paso 4 – Redacta una introducción

Una vez más, vamos a jugar a jugar a lo seguro.

Uno de los clásicos de una carta de venta es:

- Identificar el problema
- Agitar ese problema (sin pasarse)
- Ofrecer una solución

Tu lector siempre quiere saber si entiendes su problema. Porque si él percibe que no tienes empatía, no se va a creer que puedes ayudarlo.

Es la idea de esta introducción:

- Sé de qué va (porque lo he vivido yo)
- No es tu culpa
- Podemos solucionarlo

-----  
Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

**...ES POSIBLE QUE TE OCURRA...**

**¿Te sientes ahogado y ves que no tienes tiempo de terminar tu investigación porque estás invirtiendo demasiado tiempo intento descifrar los datos que tanto te han costado de conseguir?**

*¿Notas que no tienes confianza en los números y necesitas a una persona que te acompañe y te ayude con tu investigación?*

*Lo has intentado, el tiempo es el que es, y sientes que tu proyecto no acaba de despegar.*

-----

**COMPLETA ESTE PASO**

## **Paso 5 – Demuestra que se pueden conseguir resultados a corto plazo**

Ahora quieres insuflar algo de positivismo.

Esta solución es sencilla y traer beneficios concretos a corto plazo.

-----

Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*Tranquilo. No es tu culpa.*

*La mayoría de investigadores que están inmersos en su doctorado pasan épocas de mucha soledad, dudas y estrés*

Acaban odiando su investigación y terminando por abandonar o terminando de mala gana.

Si lo que quieres es más tiempo, sentirte arropado y lograr el reconocimiento que te mereces.

Te puedo ayudar.

Mis neuronas, mi conocimiento, mi compañía y mis manos están al servicio de tu proyecto y de tu carrera como investigador.

Conmigo vas a acelerar tu proyecto.

-----

COMPLETA ESTE PASO

## Paso 6 – Predice un futuro muy apetecible

Ahora quieres anclar en la mente de tu lector esta situación perfecta – el problema se ha resuelto – en la que se sentirá mucho mejor.

No temes usar verbos relacionados con los 5 sentidos:

- Tocar
- Oler
- Probar
- Oír
- Ver

Trata de despertar emociones.

Quieres explicarle a tu lector cómo se sentirá una vez que se ha resuelto el problema.

Empieza tu párrafo con la frase

Imagina por un instante....

Luego, cuéntale el futuro.

-----

Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*Imagina por un instante que tu investigación está lista para ser presentada. Semanas antes del de la fecha límite de presentación.*

*Por fin puedes decir que has conseguido terminar tu proyecto. Confías en el él y confías en los resultados que presentas.*

*Sólo te queda disfrutar de tu presentación y enseñar lo que has hecho a tus colegas, familia, amigos, tutores, y al tribunal.*

*Te sentirás seguro ya que tienes un proyecto bien planteado y con resultados y conclusiones potentes.*

*Después de presentar el proyecto recibirás las felicitaciones de tu familia, de tus tutores y por supuesto, del tribunal de tesis.*

¡Por fin, el reconocimiento que te mereces!

Fuera estrés, fuera preocupaciones.

Has conseguido dar un paso al frente y ser un investigador más valorado y reconocido. Respiras tranquilo y sin presiones de fechas.

Además tu capacidad como profesional ha aumentado. Has aprendido, entiendes y sabes cómo analizar los datos de investigaciones parecidas a la tuya.

Miras atrás y te sorprendes de lo rápido que ha avanzado tu proyecto y te sientes feliz.

Por fin, podrás dedicar más tiempo a tu familia y respirar de nuevo tranquilo

**...TU PROYECTO TODO UN ÉXITO**

-----

**COMPLETA ESTE PASO**

## Paso 7 – Demuestra tu autoridad

Ahora toca demostrar que eres un experto en resolver este problema.

A estas alturas ya no hablas del problema, sino que tratas de justificar por qué eres un experto válido para solucionar este problema.

-----

Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*Hola! Soy Jordi, el autor de C2. Llevo 7 años aprendiendo y mejorando en la temática de Análisis de Datos.*

*Me apasiona utilizar esta disciplina al servicio de la investigación Cada día aprendo y utilizo técnicas de análisis de datos.*

*Además me encanta formar a otros investigadores a utilizar el Análisis de Datos para que puedan convertirse en profesionales más transversales y multiplicar su capacidad investigadora.*

*Estudí Ingeniería Industrial y el Máster Oficial en Ingeniería Biomédica en la especialización de señales y Análisis de Datos.*

*Tengo una capacidad innata para resumir y hacer fácil lo difícil. No temas, estás en buenas manos.*

*He estado trabajando en I+D en empresas privadas y colaborando con universidades para transmitir y aplicar el conocimiento de cómo tratar datos y utilizar la estadística.*

*Más de 7 años de experiencia en analizar datos en un entorno científico-técnico. En un departamento de I+D. Creando informes de análisis de datos y presentando muchos resultados con éxito.*

*Mi método de trabajo es riguroso y sencillo. Sin complicaciones. Voy directo a solucionar el objetivo de las investigaciones.*

-----

**COMPLETA ESTE PASO**

Date un máximo de 60 minutos para asentar tu credibilidad.

## Paso 8 – Redacta un listado de beneficios

Para redactar beneficios, piensa en:

- Ganar más dinero
- Ganar tiempo
- Conseguir reconocimiento
- Ahorrar dinero
- Aliviar dolor
- Tranquilizar, estar a salvo
- Tener éxito
- Ser atractivo
- Etc.

-----  
Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*Acelera tu Proyecto es un servicio especialmente ideado para:*

*Empujar tu proyecto de investigación. Lograr resultados que impacten a tus tutores y audiencia de tu proyecto investigador*

*Presentar resultados potentes para tu proyecto con la ayuda de mi conocimiento, mis neuronas y mis manos. No trabajarás en el análisis. Tu preocupación ahora será mi responsabilidad.*

*Proporcionarte formación personalizada. A parte de plantearte y crear el proyecto de análisis de datos te llevarás contigo formación. Te enseñaré cómo he hecho el análisis de datos, cómo y por qué. Es el objetivo que persigo con este servicio.*

*Poder defender tu tesis con confianza y seguridad. Una mirada clara y concisa a los resultados gracias a la formación 1 a 1 que recibirás en las sesiones de Acelera tu Proyecto*

*Terminar tu doctorado o proyecto de investigación a tiempo sin agobios.*

*Quitarte la presión con mi acompañamiento.*

*Conseguir ser un investigador más reconocido con un proyecto bien planteado y enfocado.*

*Pasar más tiempo con tu familia y tu pareja o en otras actividades que ahora no tienes tiempo. No olvides que voy a trabajar para ti.*

---

**COMPLETA ESTE PASO**

## Paso 9 – Enseña prueba social

Ejemplos de prueba social:

- Demos en vivo – Demuestra que cualquiera puede lograrlo. Si vendes infoproductos es difícil hacer esto, pero puedes hacer las tácticas siguientes.
- Prueba social - Usa testimonios de clientes – Estos testimonios deben estar enfocados a resultados obtenidos por clientes que han seguido por metodología que vendes.
- Datos científicos – En algunos casos es factible hacer referencias a estudios científicos serios. Hazlo.
- Presta credibilidad – Si grandes marcas usan una metodología similar a la tuyo o una táctica que recomiendas, menciónalo. Se hará una transferencia de credibilidad hacia tu marca. Ejemplo: Si vendes un curso sobre Marketing de afiliación, podrías decir: ¿Sabías que los bancos, aerolíneas y los telecos usan todos el Marketing de afiliación para generar ventas adicionales a riesgo cero? Lo que se entiende, es que si lo hacen ellos, es seguro y funciona, y yo también debería hacerlo.

Cuanto más caro es el producto que vendes, más testimonios y casos de éxito deberías poder demostrar.

-----

Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*Con este curso he podido mejorar mi comprensión y capacidad de análisis con el uso adecuado de la estadística y R+RStudio, trabajo habitualmente con datos en salud y este curso me ha permitido entender de forma fácil conceptos, que para mí eran complejos, permitiendo abordar con más profundidad mis análisis.*

*Persona n°1*

-----

**COMPLETA ESTE PASO**

## Paso 10 – Presenta tu plato principal

Ha llegado el momento de hacer tu oferta.

Y lo vamos a hacer de forma muy factual y explícita: explícale a tu lector que va a conseguir a cambio de su dinero.

Lista los entregables y cómo se van a entregar.

-----

Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*El servicio Acelera tu Proyecto es un servicio de acompañamiento con 5 sencillos pasos:*

*FASE 1 - Valoración inicial del proyecto de investigación:*

*Decisión de mutuo acuerdo hasta dónde cubre el servicio Acelera tu Proyecto*

*FASE 2 - diseño de un plan de Acción exitoso:*

*Reuniones iniciales para alinearlos en el proyecto, definir la problemática y los objetivos del estudio.*

*FASE 3 - Tratamiento y presentación de resultados intermedios:*

*Esta fase nos va a permitir dar el primer paso del análisis. Principalmente veremos la exploración de los datos y qué estrategia de análisis nos encajará para exponer resultados impactantes. Discutiremos conjuntamente si hay que retocar el plan diseñado en la fase 2.*

*FASE 4 - Análisis de datos final y presentación de resultados:*

*En la sesiones de esta fase recibirás los resultados y las presentaciones del análisis de datos que he confeccionado. Estas sesiones tienen el objetivo de formarte y que entiendas todos los resultados que te presentaré*

*FASE 5 - Ajustes, cierre y feedback:*

*En la sesiones de esta fase recibirás los resultados y las presentaciones del análisis de datos que he confeccionado. Estas sesiones tienen el objetivo de formarte y que entiendas todos los resultados que te presentaré*

-----

**COMPLETA ESTE PASO**

## **Paso 11 – Añade tus bonus**

No siempre es posible ofrecer bonus. A veces no tienen mucho sentido.

Dicho esto, si puedes ofrecer un bonus, te darás cuenta que de forma sistemática aumenta la tasa de conversión a venta.

Es una táctica llamada “Value Stacking”, que viene a ofrecer más valor añadido por el mismo precio.

Siempre y cuando el bonus es relevante y directamente relacionado con la temática del producto que vendes, reforzará la sensación que tu propuesta es una ganga difícil de resistir.

Además, los bonus permiten de forma natural introducir el factor escasez, como veremos en un par de pasos.

-----

Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*BONUS1 – Las grabaciones de las sesiones de skype de resultados. Tendrás toda la información para que puedas consultarla cuando quieras.*

*BONUS2 – Las diapositivas de la presentación de éxito. Para que puedas presentar los resultados con éxito te prepararé el guión y las diapositivas preparadas para ser adaptadas a tu proyecto*

*BONUS 3 – Soporte por email 100% personalizado*

-----

**COMPLETA ESTE PASO**

## **Paso 12 – Desvela el precio**

Ta-Chan!

Ha llegado la hora de desvelar el precio de tu producto y/o servicio.

Y es tan sencillo como....mencionar el precio.

Sin más.

O puedes comparar el precio con algo con el que tu comprador puede fácilmente comparar

Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

The image displays two service packages: PLATA and ORO. Each package includes a list of sessions, a duration, and a set of bonuses. The PLATA package is priced at 3.497€ + IVA and has a duration of 8 weeks. The ORO package is priced at 4.297€ + IVA and has a duration of 9 weeks. Both packages include a personalized email support service during the duration of the project.

PLATA	ORO
<b>Análisis de Datos de tu proyecto Investigador</b>	<b>Análisis de Datos de tu proyecto Investigador</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>1 sesión de 30 minutos sesión inicial de estrategia</li><li>2 sesiones de 1 hora - definir el plan de Análisis de Datos de Éxito</li><li>1 sesión de 1 hora - presentación de resultados intermedios (Exploración)</li><li>2 sesiones de 1 hora - presentación de resultados finales</li><li>1 sesión de 30 minutos - ajustes y cierre</li><li>Materiales, datos analizados y resultados en bruto</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>1 sesión de 30 minutos sesión inicial de estrategia</li><li>2 sesiones de 1 hora - definir el plan de Análisis de Datos de Éxito</li><li>1 sesión de 1 hora - presentación de resultados intermedios (Exploración)</li><li>2 sesiones de 1 hora - presentación de resultados finales</li><li>1 sesión de 30 minutos - ajustes y cierre</li><li>Materiales, datos analizados y resultados en bruto</li><li>Presentación informe con gráficos impactantes</li><li>Tablas y resultados finales listos para ser presentados</li></ul>
<b>Duración: 8 semanas</b>	<b>Duración: 9 semanas</b>
<b>BONUS</b>	<b>BONUS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>Las grabaciones de las sesiones</li><li>Las diapositivas de la presentación de éxito</li><li>Soporte vía email personalizado durante las 8 semanas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Las grabaciones de las sesiones</li><li>Las diapositivas de la presentación de éxito</li><li>Soporte vía email personalizado durante las 8 semanas</li><li>Dos sesiones de 30 min Q&amp;A personalizadas</li></ul>
<b>3.497€ + IVA</b>	<b>4.297€ + IVA</b>
<a href="#">Accede a plata</a>	<a href="#">Accede a oro</a>

COMPLETA ESTE PASO



## Paso 13 – Inyecta escasez

Ahora la idea es incorporar escasez o urgencia a tu oferta, si es apropiado.

Tu objetivo es que tu lector actúe ahora.

Porque si decide que lo hará luego, la probabilidad de que, al final, no ejecute la compra nunca, se dispara por las nubes.

Es el propósito de esta escasez/urgencia.

Es importante decir que no hay que inventarse escasez cuando no la hay.

Te presento un par de ejemplos:

- Compra ahora, ya que estás oferta termina el [FECHA] a las 23:59 hora de [Ciudad, País]
- Date de alta ahora para este evento, tan sólo quedan 24 plazas
- Piensa cuánto dinero estás perdiendo cada día si no actúas hoy

-----

Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*Ya has visto que es un servicio personalizado especialmente ideado para Acelerar tu Tesis Doctoral o proyecto de Investigación*

*Y recuerda.*

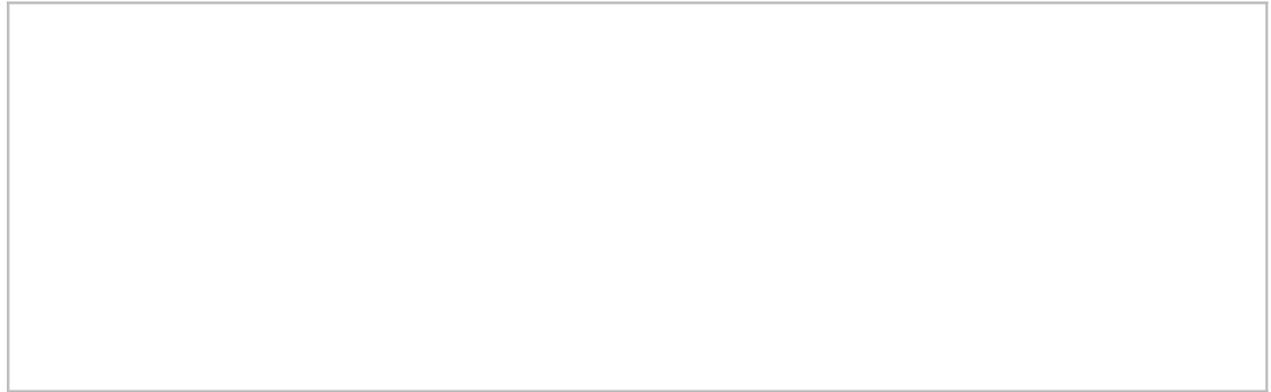
*Las plazas son muy limitadas.*

*Sólo trabajo con 3 personas concurrentes en el tiempo.*

*Ahora ya sabes lo que tengo preparado para ti.*

-----

**COMPLETA ESTE PASO**



## Paso 14 – Elimina el riesgo

La idea es de mitigar el riesgo de comprar para tu lector.

Hay muchas formas de eliminar esta sensación de riesgo:

- Puedes ofrecer una garantía de devolución de dinero de X días. La práctica común está en 30 o 60 días.
- Puedes ofrecer una prueba gratuita. Por ejemplo, esto es lo que hice con mi comunidad privada, La Tribu. De vez en cuando ofrezco una prueba de 7 días para que los interesados puedan experimentar sin riesgo.
- Si vendes productos físicos, puedes definir la política de devolución de tus productos. Zappos ha basado su estrategia comercial en la devolución gratuita de los zapatos comprados online. Obviamente, esta diferenciación tiene un coste.
- Puedes usar sellos de confianza.

PD: para un servicio, por la naturaleza de la prestación, no tiene sentido ofrecer una garantía.

-----

Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

*No tiene sentido para un servicio*

-----

**COMPLETA ESTE PASO**



## **Paso 15 – Haz tu llamada a la acción**

Ahora hay que llamar a tu lector a la acción.

Hazlo siendo directo y explícito.

No es el momento de ser tímido.

Explica con palabras lo que quieres que haga tu lector ahora.

-----

Ilustración con mi Servicio Acelera tu Proyecto:

**Haz Clic en el botón RELLENA EL FORMULARIO AHORA**

-----

**COMPLETA ESTE PASO**



## Paso 16 – Añade una P.D.

Llegamos casi al final de la oferta.

Insiste en lo que se va a perder si no actúan.

Es importante que ese P.D. resuma de forma ejecutiva los principales beneficios de tu oferta

- Beneficio nº1
  - Prueba social nº1
  - Mitigar riesgo
  - Escasez
- 

**COMPLETA ESTE PASO**

## Paso 17 – Añade una sección de FAQ's

En muchos casos tiene sentido generar un pequeño listado de preguntas frecuentes respondidas.

Los lectores más prudentes podrán así encontrar respuestas a sus dudas, y en caso de responderlas todas, terminarán ejecutando la compra.

-----  
Ilustración con mi producto de GTD Blogging:

### *Preguntas típicas:*

¿Cómo sé si este servicio es realmente para mí?

¿Con este servicio me puedo despreocupar de mi investigación?

¿A qué precio se venderá Acelera tu Proyecto en el futuro?

¿Qué pasa si soy novato en estadística?

¿Qué día empezará el servicio de acompañamiento Acelera tu Proyecto?

¿Qué pasa si accedo al servicio y al final no tengo plaza?

¿Puedes comprar este servicio en otra web más barato?

¿Qué pasa si no te puedo ayudar con tu proyecto?

¿Qué pasa si me doy cuenta que Acelera tu proyecto no es para mí?

-----

**COMPLETA ESTE PASO**

## **Paso 18 – Resume tu oferta y repite la llamada a la acción**

Justo después de la sección de FAQ's , la idea es resumir la oferta y volver a poner la llamada al acción

-----

Ilustración con mi SERVICIO ACELERA TU PROYECTO:

*Recuerda: si quieres*

*Terminar tu investigación a tiempo. Con todo el proceso de análisis y resultados preparado para ser presentado.*

*Aprender de mí en sesiones 1 a 1. Entender cómo estoy analizando tus datos y qué técnicas aplico. Te explicaré el paso a paso. Sin dejarme nada.*

*Obtener los resultados y conclusiones que harán de tu proyecto una pequeña joya de la investigación*

*Sentirte arropado y seguro de tu investigación. Mis neuronas, mi conocimientos y mis manos al servicio de tu proyecto.*

## PLATA

Análisis de Datos de tu proyecto Investigador

- ✔ 1 sesión de 30 minutos sesión inicial de estrategia
- ✔ 2 sesiones de 1 hora - definir el plan de Análisis de Datos de Éxito
- ✔ 1 sesión de 1 hora - presentación de resultados intermedios (Exploración)
- ✔ 2 sesiones de 1 hora - presentación de resultados finales
- ✔ 1 sesión de 30 minutos - ajustes y cierre
- ✔ Materiales, datos analizados y resultados en bruto

Duración: 8 semanas

BONUS

- + Las grabaciones de las sesiones
- + Las diapositivas de la presentación de éxito
- + Soporte vía email personalizado durante las 8 semanas

3.497€ + IVA

Accede a plata ➔

## ORO

Análisis de Datos de tu proyecto Investigador

- ✔ 1 sesión de 30 minutos sesión inicial de estrategia
- ✔ 2 sesiones de 1 hora - definir el plan de Análisis de Datos de Éxito
- ✔ 1 sesión de 1 hora - presentación de resultados intermedios (Exploración)
- ✔ 2 sesiones de 1 hora - presentación de resultados finales
- ✔ 1 sesión de 30 minutos - ajustes y cierre
- ✔ Materiales, datos analizados y resultados en bruto
- ✔ Presentación informe con gráficos impactantes
- ✔ Tablas y resultados finales listos para ser presentados

Duración: 9 semanas

BONUS

- + Las grabaciones de las sesiones
- + Las diapositivas de la presentación de éxito
- + Soporte vía email personalizado durante las 8 semanas
- + Dos sesiones de 30 min Q&A personalizadas

4.297€ + IVA

Accede a oro ➔

COMPLETA ESTE PASO



## **Enhorabuena. y acuérdate que hecho siempre está mejor que perfecto**

Hoy en un gran día.

Tienes por fin un guión de venta “universal”.

¡Tomate un zumo de zanahorias o una caña a mi salud!