

NO EDITES ESTA PLANTILLA, HAZ
UNA COPIA, POR FAVOR
(Archivo > hacer una copia)

Desafío | 3 retos en 3 días

ANTES DE EMPEZAR

1. Destino: *Nuestro ejemplo: 7 claves para aumentar tus ventas con gamificación*
2. Súper-Destino: *Nuestro ejemplo: Convierte tu negocio en una experiencia irresistible para tus clientes y alumnos*
3. OBJETIVO: *Vender 30 programas, validar interés Nivel2 en Desafío*
4. Ponle fecha/s:
5. Ponle Nombre:

ESTRUCTURA

ANTICIPACIÓN

3-5 días (puede ser interesante campaña de branding de publicidad*)

¿En qué canales crearás este hype? Defínelos

Define los contenidos para generar hype, anticipación. En esta fase no se registran ni entran al grupo. Crearemos demanda reprimida en masa.

**Si no sabes qué es una campaña de branding, obvio!*

REGISTRO

4 a 6 días (Si es tu segundo desafío, puedes empezar a meter tráfico de pago)

FASE DE DESCUBRIMIENTO

- Crear mensaje Bienvenida Grupal y/o Individual (manual si hay pocos, automatiza si superan los 10/día)
- Proyectar a nivel individual qué va a conseguir (casos de éxito, números y resultados externos o emocionales)
- Obtener datos de interés. *Ejemplo: ¿Por cierto, por qué te interesa la gamificación?*

FASE DE ONBOARDING

- Instrucciones y preparar material (si es necesario)
1º día consigues esto 2º día esto 3º día esto + oportunidad
- Reglas claras y fáciles de seguir*
- Crea una batería de dinámicas y/o encuestas para recibir los datos que te interese conseguir (antes de empezar el desafío)

Tarea: Preguntas que te gustaría que respondieran. (recuerda: no es lo mismo tener hijos y “no tener tiempo” para viajar, que prioricen viajar con sus hijos.)

**Reglas de COMUNIDAD, ejemplo:*

- *Es imprescindible respetar y cumplir los Términos de servicio y las Directivas de la comunidad*
- *Se prohíbe todo tipo de spam, flood, uso excesivo de mayúsculas, menciones de forma innecesaria dentro de los canales de texto.*
- *Se debe tratar a todas las persona con respeto, evita cualquier tipo de burla o mensajes groseros, se eliminará el lenguaje inapropiado (insultos excesivos, insultos raciales, intentos deliberados de instigar reacciones negativas, etc.) y los usuarios recibirán una advertencia por escrito, expulsados o baneados según la gravedad.*
- *No revelar información personal de cualquier usuario, respeta la privacidad.*

- *Está prohibido copiar, distribuir, modificar, usar de forma personal o comercial ilustraciones, diseños o logotipos, así como los de información, reglas y en el*
- *Leer los temas de los canales antes de comentar.*
- *Mantener el drama personal y peleas en MD.*
- *Sólo temas relacionados con el objetivo de la comunidad*

DESAFÍO

3 DÍAS, 3 RETOS

FASE DE ACOMPAÑAMIENTO

DÍA 1

- Matar la curiosidad, buen día para prepararles mentalmente
- Crea un reto con accionables que puedan hacer en el momento.

Ejemplo: Hay 3 tipos de comportamientos: Los competitivos, los independientes y los sociales. ¿Con cuál te identificas? ¿Qué experiencias has vivido de cada uno de los tipos? ¿Qué te pasó en el pasado que te ha llevado al punto en el que estás?

DÍA 2

- Siembra y sube un poco el nivel de consciencia (hazles conscientes de su realidad y para qué sirve lo que estás ofreciendo)
- Aprovecha para quitar algunas objeciones y recuerda:
Precio -> Proyectar un precio mayor del real
Tiempo-> El tiempo exacto o máximo que necesitarán para lograr su deseo.

Ejemplo de reto: Durante estos días y sobretodo mañana en directo vas a aprender DESTINO, hoy vamos a ver en qué punto estás.

En nuestro caso, un ejemplo sería. Ayer vimos tipos de comportamientos, pero... ¿en qué punto está tu comunidad o tu negocio de formación? Hablaríamos de 4 tipos de motivación para hacer que terminen formaciones y compartan voluntariamente y que ellos elijan una, porque en el webinar sacaremos conclusiones. (Y con esto nos están dando muchos datos de problemas que tienen)

DÍA 3 y FASE ENDGAME

Claridad extrema y Toma de decisiones

- Recuerda al inicio del día lo que van a conseguir y lo que conseguirán si entran en el directo.
- Reto orientado en toma de decisiones.

Un ejemplo que me gusta es el del viaje del tiempo. Por ejemplo, hay 3 tipos de personas: Las que se quedan en el pasado, las que se centran en su día y disfrutar de cada momento y las que sólo buscan resultados del futuro. ¿En qué tipo te encuentras?

E invitalos a ir al directo para sacar conclusiones de los 3 días y saber cómo DESTINO

- WEBINAR/TALLER/DIRECTO

Aquí no queremos daros una estructura para que sigáis sí o sí, pero es ideal que al menos os dejemos nuestra estructura por tener una guía estándar:

1. Zona de bienvenida y medir la energía de la sala
2. Contenido de valor y conclusiones del desafío
3. Se abre la oportunidad para entrar en el programa (en qué consiste, etc.)
4. Se dan los bonus
5. Ronda de preguntas y cierre agradeciendo.

POST-WEBINAR

La venta empieza en el directo, pero no acaba hasta el 8º día.

Estructura de comunicaciones a enviar por email y/o por el grupo

4ºDÍA - Recordar oferta y si hay bonus 24h recordar que se acaba ese día

5ºDÍA - Comunicación resolviendo objeciones

6ºDÍA - Autoridad, hablar de algunos casos de éxito. En cuanto a resultados y emociones

7ºDÍA - Escasez y urgencia (Esto se acaba, agenda reunión antes de que se termine)

8º DÍA - CIERRE (Agradecimiento y feedback*)

***Feedback:** Realiza una pequeña encuesta con pregunta como:

¿Cómo te interesaste del desafío?

¿Qué es lo que más te ha aportado?

¿Recomendarías a otros amigos asistir?

¿Has agendado cita? Sí/No

Si la respuesta es no, ¿Qué te ha frenado hacerlo?