

Ejemplo de texto de venta interesados en pre venta por historias de Instagram (aplica también para Whatsapp)

Consideración:

- Este texto tiene los caracteres JUSTOS (986). Uno más e Instagram lo corta.
- Los códigos energéticos que utilicé de mi oferta son: Llave, Clave, Bye bye (de terminar), Poder. Si no conoces los códigos energéticos de tu oferta, pasa de ellos. Pero si los conoces utilízalos en el texto para iniciar la venta por DMs.

Ejemplo real:

"Que emoción que quieras saber más de Líder Auténtica, te cuento que lo que traigo en mente y alma es esa LLAVE que vienes buscando hace un tiempo y que hará que tu P O D E R se vuelva M A G N É T I C O.

Te cueeeento que estoy por anunciar mi nuevo QueenCamp (Bootcamp) práctico de 3 días donde te enseñaré a conocer tu energética personal con Diseño Humano, lograrás reconocer las señales que te envía el Universo y saber cómo tu cuerpo toma las decisiones que son alineadas para ti... Bye bye sacrificio, HOLA FLUIDEZ. Conocerás cómo funciona tu cerebro para organizar tu negocio y reconocerás tu propio tipo de liderazgo por diseño. Encarnar todos estos puntos es la CLAVE para ACTIVAR ESE MAGNETISMO que traes dentro tuyo.

El valor de pre-pre venta es de 97.000 CLP / 99 USD, cuando lo anuncie oficialmente será de 297.000 CLP / 299 USD (Sí, así de afortunada eres en este preciso momento te ahorras 200 USD).

Será el 12, 15 y 16 de abril a las 11:00 hrs  . Quedará grabado. Te veo allí 😊?"

Componentes importantes:

- Emoción por compartir tu oferta (curso, programa, ebook, etc.) que estás creando y le estás dando la posibilidad de estar a un precio especial solo por el hecho de tomar acción antes. Por lo mismo, no hay landing ni documento oficial y cuando esté arriba, el precio sube. Recuerda que vender en PRE venta te ayuda a validar un servicio que está en tu imaginación y a generar energía (dinero).
- Hablar de la transformación que tendrá tu cliente soñado, acá se trata de activar el deseo que tiene de alcanzar lo que anda buscando y que tu producto/ servicio le puede brindar.
- Cuenta los pormenores como fecha, hora y lugar de ejecución, si queda grabado, tiene opciones de preguntas, métodos de pago, etc.

- Describe de manera precisa lo que tendrá tu oferta. No te extiendas mucho, la idea es que, en caso de cambiar algunas cosas, no hayas prometido algo específico que no puedas modificar.
- Cuenta el valor de pre venta y el valor real de tu oferta. Con esto podrán visualizar cuánto es el ahorro de comprar en pre-venta.
- Termina con una pregunta - llamado a la acción. Te veo dentro? Are you in? Tomas acción para lograr x cosa?