

MENSAJE DE VENTA DE TU PRODUCTO

CLIENTE

Pequeñas empresas o emprendedores que ya están usando el email marketing como vía de cerrar clientes, sin embargo no consiguen los resultados que quieren.

Le lleva mucho tiempo escribir los emails y nunca está seguro de si están bien o no. Además, lo de encontrar historias es algo que le resulta muy complicado. Tiene la sensación de que todas son topicazos o suenan igual.

También, a las historias les faltan emoción, pero no sabe cómo escribir la historia mejor.

Sin embargo, lo que más le cuesta es conseguir el gancho con la venta. No sabe cómo hacer para que salga todo enlazado, fluído. Termina la historia y piensa: ¿y ahora cómo meto lo de la venta?

Siempre siente que está todo muy forzado.

PRODUCTO

1- Promesa/transformación (beneficio principal)

Con mi sistema de ganchos, te va a ser más sencillo vincular la historia del email con la venta... lo que puede hacer mejorar la conversión

2- Características

>> Producto

Precio: 27€ + impuestos

Precio con soporte: 127€ + impuestos.

Opción con soporte: sesión en directo con 10 personas.

Garantía: 15 días.

Curso online.

Lecciones en vídeo con las presentaciones.

Se entrega todo de una.

>> Temario

Módulo 1 - Fundamentos del copy

L1 - Escribe para tu cliente

L2 - Puntos de dolor

L3 - Beneficios y características

L4 - Ventajas competitivas

L5 - Objeciones a la venta

L6 - Gatillos mentales

Módulo 2 - Cómo conseguir la atención de tu lista

L1 - Asuntos

L2 - Pre head y remitente

L3 - Gatillos mentales para mejorar la apertura

Módulo 3 - Comunicar de forma eficaz

L1 - Un email un objetivo, lenguaje real de tu cliente, párrafos y frases, recursos tipográficos y longitud

Módulo 4 - Sistema de ganchos

L1- Desglose del mensaje de ventas

L2 - Encontrar historias

L3 - Funcionamiento del sistema

>> Profesor

Experiencia (lleva casi 7 años, ha participado en lanzamientos y funnels de todos los tipos, ha trabajado con gente potente del sector)

Conocimiento (estrategia, copywriting, embudos, redacción...)

Tengo mi propio negocio (puedo empatizar mejor con mis clientes)

Cómo explico (tengo testimonios en ese sentido, incluso el de una copy que dice que después de mucho tiempo, soy la que ha conseguido que entienda el SEO)

Profesora de máster

Libro publicado

Ponencias/congresos

3. Características a beneficios

>> Producto

Precio 27€ + impuestos -> AHORRO (aunque sea un curso de una parte muy específica, los precios de la competencia directa son más altos)

Opción con soporte -> SEGURIDAD, TRANQUILIDAD (me va a poder corregir y así verificar que lo estoy haciendo bien).

Soporte solo con 10 personas -> SEGURIDAD, EXCLUSIVIDAD (somos pocas personas y ha garantizado que va a corregir un email a cada persona)

Se entrega todo de una -> SEGURIDAD (lo puedo ver todo y si no me gusta hacer la devolución).

Garantía: 15 días. -> SEGURIDAD (tengo margen de tiempo para verlo todo y hacer la devolución).

>> Temario

Módulo 1 - Fundamentos del copy -> VENDER MÁS (sin comprender esto, es mucho más difícil que vendas)

Módulo 2 - L3 - Gatillos mentales para mejorar la apertura -> MÁS ENGAGEMENT, VENDER MÁS

Módulo 4 - Sistema de ganchos -> AHORRO DE TIEMPO, VENDER MÁS, SEGURIDAD (no solo los emails van a ir más ligados, sino que al trabajar mejor todos los elementos del mensaje de ventas, la conversión puede mejorar)

>> Profesor

Experiencia -> CONFIANZA (sabe de lo que está hablando)

Cómo explica -> SEGURIDAD (me voy a enterar y lo voy a poder aplicar).

4. Ventajas competitivas

Precio 27€ + impuestos -> los precios de la competencia directa son más altos.

Soporte con una sesión en directo -> casi nadie da opción con soporte en directo

Módulo 2 - L3 - Gatillos mentales para mejorar la apertura -> no he visto a nadie que hable de esto

5. Puntos de dolor

Tardo muchísimo en escribir los emails y las ventas que consigo son pocas
Me frustró porque veo como todo el mundo dice que le va superbien con el email diario

5. Objeciones

Prejuicio/Mito el email marketing ha muerto

“Ya he hecho otras formaciones de email marketing”

“No voy a ser capaz”

“No tengo tiempo”

“Se me da mal escribir”