

Academia
para emprendedoras

Checklist
de una
Página de Ventas



MARIELYS AVILA

Checklist de página de ventas

Antes de comenzar hay que ponernos en los zapatos de nuestro cliente ideal y hacernos estas preguntas como si fuéramos ellos:

¿Tengo este problema?

Sí

¿Me duele tanto que deseo inmensamente solucionarlo?

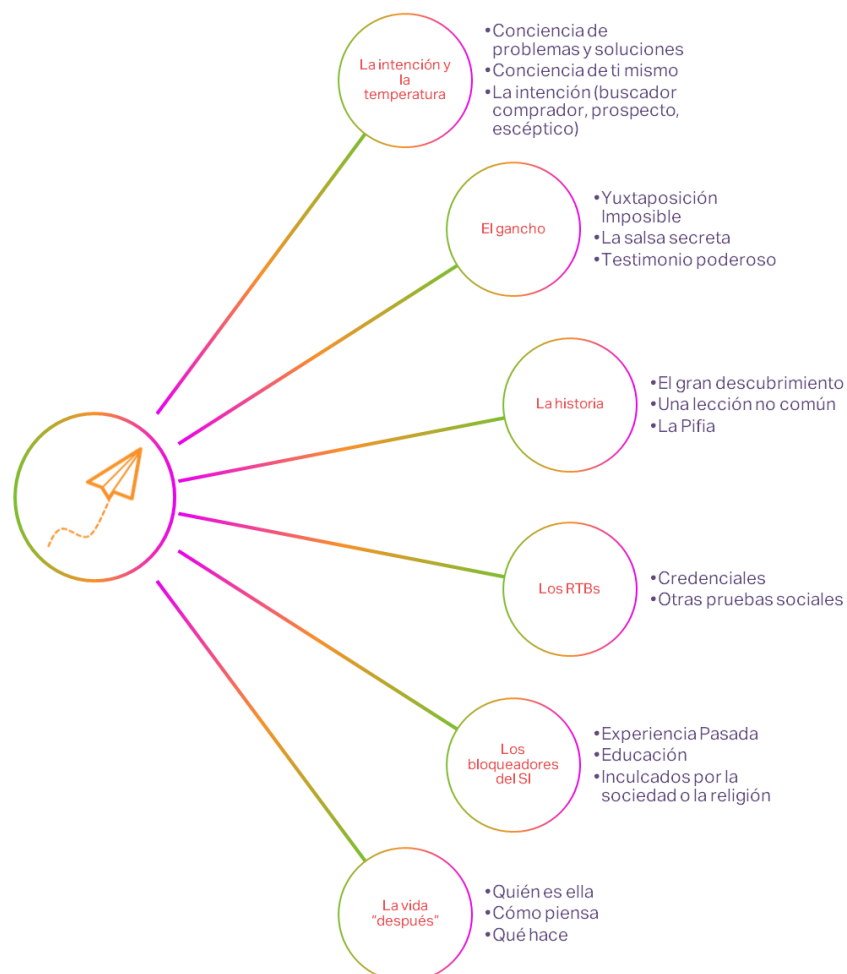
Sí

¿Hay solución para ese dolor?

Sí

¿Hay pruebas contundentes de que si funciona?

Sí



Tenemos que despertar:

- ✓ La curiosidad
- ✓ Prestigio
- ✓ Hacerlos sentir que estamos de su lado/ apoyo
- ✓ Crear credibilidad en el servicio o producto
- ✓ Hacerlos ver que le estamos brindando la mejor opción con nuestra oferta. Incluyendo la opción de no hacer nada.
- ✓ Crear el deseo y que se imaginen una vida mejor en el futuro, con esta transformación.
- ✓ Urgencia

Tu landing solo debe tener UN objetivo, debes definirlo bien claro

¿Está entre las primeras 50 palabras o primeros segundos, de qué se trata la oferta, qué se ofrece y para quién es?		
1	Títulos poderosos, esta es la llave de todo	<input type="checkbox"/>
<p>Ejemplos de palabras que convierten: Ahorro, Mejora, Garantizado, Éxito, Ahorra, Consigue, Gana, Obtener, Presento, Estreno, Exclusivo, Adquiere, Regalo, Aprovecha, Descubre, Ofrezco, Nuevo, Sensacional, Sorprendente, Apúntate, Ahora, Increíble, Maravilloso, Original, Excelente, Extraordinario, Fascinante, Único.</p>		
2	Crear el deseo	<input type="checkbox"/>
3	Imágenes relevantes	<input type="checkbox"/>
4	Subtítulos con la promesa,	<input type="checkbox"/>
5	Testimonios	<input type="checkbox"/>
6	Piensa en los contras de tu prospecto para no comprar tu producto, o no registrarse	<input type="checkbox"/>
7	Dale Soluciones	<input type="checkbox"/>
8	Dolor problema del cliente, hacer hincapié	<input type="checkbox"/>
9	Solución con tu servicio/programa	<input type="checkbox"/>
10	Por qué haces lo que haces	<input type="checkbox"/>
11	Una copy redacción publicitaria integra y limpia	<input type="checkbox"/>
12	No se les puede contar detalles	<input type="checkbox"/>
13	Beneficios de la venta	<input type="checkbox"/>
14	Hacer una lista de todos los pro del servicio o programa	<input type="checkbox"/>
15	Qué haces y cómo lo haces	<input type="checkbox"/>



16	Cuéntales la transformación y el resultado que obtendrán	<input type="checkbox"/>
17	Minimizar distracciones A 0	<input type="checkbox"/>
18	Hacer que los llamados a la acción funcionen	<input type="checkbox"/>
19	Crear la urgencia 1 semana	<input type="checkbox"/>
20	Compartir en las redes	<input type="checkbox"/>
21	Todo debe darle valor a la vida de tu cliente, cambiarla, transformarla, mejorarla	<input type="checkbox"/>
22	La oferta	<input type="checkbox"/>
23	Llamados a la acción en otros colores y no genéricos	<input type="checkbox"/>
24	Hacerles el proceso de inscripción o suscripción muy simple	<input type="checkbox"/>
25	Que sepan exactamente cómo funciona	<input type="checkbox"/>
26	Sé convincente	<input type="checkbox"/>
27	Responde 10 preguntas más frecuentes	<input type="checkbox"/>
28	Da garantía	<input type="checkbox"/>

Página de gracias

1	Agradecimiento	<input type="checkbox"/>
2	Bienvenida	<input type="checkbox"/>
3	Explicación de los pasos a seguir	<input type="checkbox"/>
4	Acceso al programa, guía, lead magnet	<input type="checkbox"/>
5	Unirse a sus comunidades	<input type="checkbox"/>
6	Revisar el spam	<input type="checkbox"/>

Si quieres tener acceso a más información, te invito a unirme completamente gratis al Club Exclusivo de Academia para Emprendedoras



Coaching para la preparación de tu Webinar



Estos pasos que te he mostrado son los necesarios para lograr una Página de Ventas con un buen nivel de profesionalismo.

Si te gustaría conocer más claves, consejos, secretos y tips sobre la creación de una Página de Ventas efectiva puedes solicitar tu sesión gratuita:

[*Quiero mi sesión Gratis >>*](#)