

OFERTA IRRESISTIBLE

Mindset

Si no ofreces tu oferta irresistible no es justo.

Toma en cuenta para tu Oferta irresistible:

1. La prueba de fuego:

Asegúrate de que tu oferta llame la atención, despierte las sensaciones que motiven a hacer la compra y cree conexión con el cliente.

2. Respóndete:

¿Cuál es la transformación que yo ofrezco?

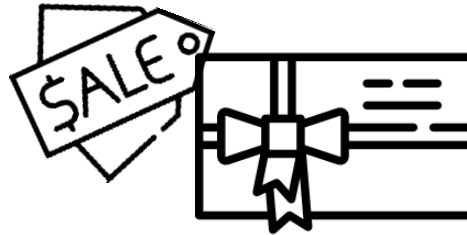
3. Piensa en:

¿Cómo hago la entrega de mi oferta irresistible?

¿Está apalancada?

¿La oferta irresistible te encanta a ti como podría encantarle a tu cliente ideal?

OFERTA



Los clientes no solo buscan un bajo precio, desean conseguir algo que los atraiga y genere confianza

Elementos de una oferta irresistible

Un Bono

Deberá ser uno que tu audiencia desee más que nada.

Una Emoción

La gente compra por miedo o por un deseo ardiente

Poner Límites

¿Por qué comprar ahora?

¿Cuánto tiempo dura?

Coloca una cantidad máxima de personas que podrán disfrutar de la oferta irresistible.

