

Excelencia

PROGRAMA EXCLUSIVO

M MARI ELYS
Á V I L A





**CÓMO VENDER A PRECIOS
PREMIUM
GRUPAL MÁS VIP
LA PRE-VENTA**





Cómo vender precios premium



¿Preparada para manifestar ese dinero?

- ➔ **Empieza con tu deseo del monto exacto de dinero.**
- ➔ **Mira lo que tienes ya creado y divide ese paquete en partes.**
- ➔ **Enfócate en un solo área que domines y hazlo simple para tus clientes.**
- ➔ **Reempaquévalo y define contenidos, beneficios y precio.**

¿Preparada para manifestar ese dinero?

- ➔ **Elige un buen nombre, que llegue a tus clientes.**
- ➔ **Haz cálculos de cuánto necesitas vender para conseguir tus objetivos.**
- ➔ **Define el plan de marketing**

**Antes de comenzar a definir tu propuesta de valor
quiero que tengas claro lo siguiente:**

- ★ ¿Cuál es el objetivo de tu oferta?
- ★ ¿Qué necesitan tus clientes y prospectos de esa oferta?
- ★ ¿Cómo podrías ayudar mejor a tus clientes?
- ★ ¿Qué es lo que te diferencia de los demás?
- ★ ¿Cuál es tu factor X?

**Antes de comenzar a definir tu propuesta de valor
quiero que tengas claro lo siguiente:**

- ★ ¿A quién ayudas con tu servicio con esta oferta?
- ★ ¿Cómo lo haces?
- ★ ¿Cuál es el resultado que lograrán trabajando contigo después de comprar esta oferta?



Ingredientes de tu Oferta Irresistible

1. Nombre atractivo.



Transforma tu Relación
con el Dinero



Ingredientes de tu Oferta Irresistible

2. Posee un Diseño de imagen atractivo y coherente con tu marca.



Ingredientes de tu Oferta Irresistible

3. Ofrece una Transformación y solución a un problema específico.



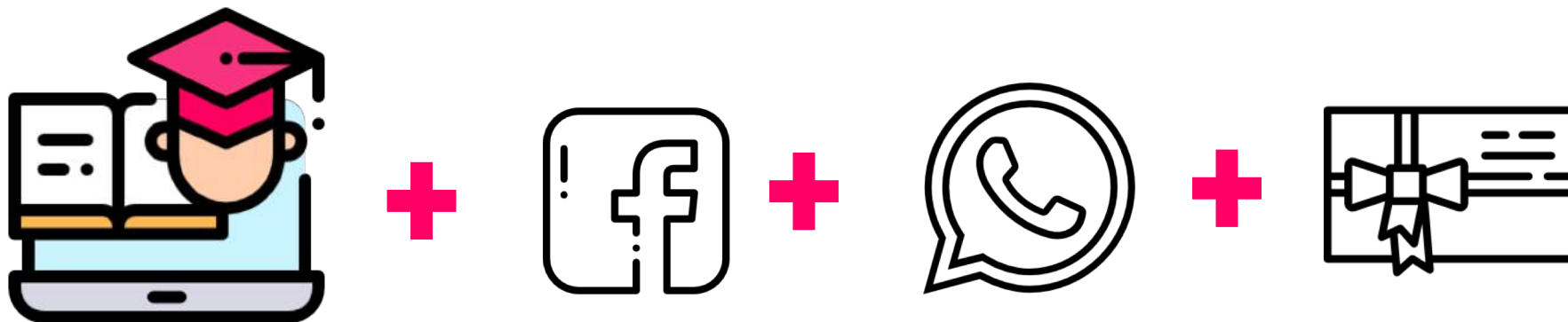
Ingredientes de tu Oferta Irresistible

4. Incluye tu acompañamiento y o alguna forma de atención al cliente .



Ingredientes de tu Oferta Irresistible

5. Ofreces Bonos extras- Valor Agregado



Ingredientes de tu Oferta Irresistible

6. Incluye Material de apoyo, descargables, guías, etc.



Ingredientes de tu Oferta Irresistible

- ➔ **Dirigido a un público específico.**
- ➔ **Es para un grupo limitado de personas contiene escasez.**
- ➔ **Sólo la pueden adquirir dentro de una fecha limite.**
- ➔ **Es un programa de al menos 8 semanas.**

¿POR QUÉ DEBES TENER UNA OFERTA IRRESISTIBLE?

- ➔ **Porque te posiciona.**
- ➔ **Porque puedes ayudar mas con tus servicios.**
- ➔ **Ayuda a fidelizar a tus clientes.**
- ➔ **Porque te permite tener ingresos altos en un periodo corto de tiempo.**

¿Por que debes diferenciarte?

**Para
posicionarte
en tu área**

**Para fidelizar
a tus clientes**

**Para que sea
atractivo tu
servicio**

Mentoring Grupal



OFERTA DE ALTO VALOR

¿Cómo crear una oferta de Alto Valor?

Concéntrate en tu nicho en uno solo, especialízate en solucionar ese problema.

A la gente le gustan los especialistas.

OFERTA DE ALTO VALOR

¿Cómo crear una oferta de Alto Valor?

Enfócate en que tus clientes obtengan resultados y eso solo sucederá si los ayudas y motivas a tomar acción, para que así puedan obtener esos resultados que tanto desean.

Acumular conocimiento sin tomar acción no los llevara a ningún lado.

OFERTA DE ALTO VALOR

¿Cómo crear una oferta de Alto Valor?

Apóyate en el copy para crear una oferta irresistible, que sea tan fabulosa, simple y motivadora que no te puedan decir que no.



OFERTA DE ALTO VALOR

Tienes que buscar y adaptarlo según tu nicho y tu experticia, lo mejor es que lo modifiques todo según tu industria y la frecuencia con que se vayan a ver.



Grupal más VIP



MENTORING GRUPAL

Estos programas son mucho más que solo transmitir información, ya que estando en grupo se motivan más, aprenden , crecen y la transformación puede ser mas evidente ya que pueden tener mas éxito.

Compartes su éxito como tuyo, por todo lo que les das y las participantes crean su propia comunidad para trabajar en equipo

Tips

**Recuerda hacer un contrato.
Hacer una agenda de las horas.
Enviar formulario informativo.**



Cómo vender
consistentemente 10K al
mes con tu VIP de Alto Valor



- ★ **Conoce a tu cliente ideal**, qué vas a hacer por él, y qué resultados va a obtener.
- ★ **Diseña tu paquete**, qué. Incluye, qué beneficios y resultados aporta, qué precio tiene.
- ★ **Define tu mensaje**, conoce los puntos de dolor, sus deseos y tus soluciones. Alinea tu mensaje a lo que tú eres. Empieza ahora a difundir tu mensaje.

- ★ **Prepárate para recibir**. Configura tus métodos de pago, algo sencillo que haga fluir el dinero.
- ★ **Cuéntale a todo el mundo** lo que haces. Difunde tu elevator pitch allá donde vayas.
- ★ **Lanza tu plan básico de Marketing**, haz webinars, utiliza las campañas de email marketing y las redes sociales.

★ **Lleva tu presencia online a otro nivel**, crea landing page de tu servicio, opt in para tu webinar, y configura tu autorrespondedor para los inscritos a tu webinar.

★ **Automatiza e incrementa tu marketing**, contrata expertos para obtener ayuda y soporte. Utiliza temporizadores “evergreen” para tus opt in y así tener siempre algo fresco. Recicla posts y contenidos ya creados.

★ **Afianza tu presencia online**, crea un calendario nutrido para RRSS, crea tu página web alineada con quién eres. Haz crecer tu lista. Crea una landing con tu oferta de alto valor. Utiliza CTA para promocionar tu llamada de descubrimiento.

★ **Aumenta tus conversiones**, con secuencias de email, auditando tu web y tus landings y todo tu sistema automatizado. Diseña un branding profesional con fotografía de nivel y diseño gráfico experimentado. Practica tu discurso de venta, tanto escrito como hablado.

Tu plan mensual para los 10K

1 Webinar semanal

- ✓ Webinar automatizado semanal.
- ✓ 1 vídeo pre-grabado invitando al webinar diario
- ✓ 1 post escrito invitando al webinar diario
- ✓ 2 emails semanales cortos invitando al webinar diario

2 Nutre a tu comunidad y promóciate.

- ✓ 1 FB/IG live al día contenido de valor
- ✓ 2-3 posts al día de contenido de valor
- ✓ 2 emails semanales de contenido
- ✓ 5-6 IG/FB stories al día
- ✓ 1 mail de ventas a la semana
- ✓ 1-2 posts a la semana promocionando lead magnet

3 Estructuras online escalables.

- ✓ Automatiza o replay de tus mejores Webinars
- ✓ Automatiza autorresponder
- ✓ Web con todas las ofertas y paquetes
- ✓ Ampliación y variedad de lead magnets
- ✓ Foco en copywriting que venda

Mentalidad para los 10K mensuales

**Abundancia, visibilidad y merecimiento.
Ten claro tu porqué y tu misión.
Delega para expandir tu alcance y tu
empresa.**



La Pre-Venta



PRE-VENTA

CONTAR A TU AUDIENCIA LO NUEVO QUE TIENES PARA LANZAR PRONTO

AL SER NUEVO ELLOS SE LLEVARÁN UN DESCUENTO Y BONOS POR PREVENTA

ES OFRECERLES UNA OPORTUNIDAD UNICA PORQUE AUN NO SALE AL MERCADO

¿Por qué debemos hacer una pre-venta?

Una preventa te permitirá testear o analizar el mercado antes de invertir tu esfuerzo y tu dinero en crear tu grupal, con el fin de saber que necesita el mercado.

De esta manera aseguras ventas antes de crearlo, obtienes fondos para hacerlo excelente y descubres cómo puedes mejorarlo.



Debo decirte que una preventa no es lo mismo que una versión beta de un curso, muchas personas se confunden en este punto.



PRE-VENTA DE UN CURSO

- Es un lanzamiento de algo nuevo.
 - Lo haces para testar.
- Tiene un precio con descuento.
 - Muestras todo el contenido.
- Ofrecer un paquete de mucho valor al incluir bonos y extras.

CURSO VERSIÓN BETA

- Es la primera versión del mismo.
- Contiene los elementos más básicos del curso completo.
- Se utiliza para hacer un ensayo y error y poder perfeccionarlo según las opiniones de los clientes antes de hacer un lanzamiento al mercado.

La preventa será nuestra primera estrategia.





Pasos para hacer una Pre-Venta



1 ANÁLISIS DE MERCADO

- Si tienes audiencia, hazle preguntas ve que comentan.
- Sino tienes analiza a tu competencia, que le comentan.
- Investiga en Foros, grupos, en Amazon Kindle si hay libros sobre el tema y los comentarios que dejan.

2 SEPARA EN MÓDULOS

- Haz un esquema de tu infoproducto en módulos.
- A cada módulo colócale un objetivo que logra.
- Esto facilita tu plan de trabajo, es como el índice de un libro.

3 CREA EXPECTATIVA

- Siembra la curiosidad en tu audiencia.
- Haz que se enteren de lo que tienes de novedad y que deseen tenerlo.
- No des todos los detalles, sólo crea una idea previa de lo que será tu servicio.

4 CREA URGENCIA

- Es momento de que hagas un webinar o evento gratuito y anuncies el pre lanzamiento de tu infoproducto o servicio en él. Esto con el fin de que sea tu misma audiencia quien lo haga viral.

5 CREA TU LANDING PAGE DE VENTA

- Apóyate en un copywriter y un diseñador para que la página sea de excelencia, ya sabes que al universo le encanta la excelencia, y asegúrate de colocarles la fecha de lanzamiento para que sepan cuando finaliza la preventa.

6 PROMOCIONA TU LANDING PAGE DE VENTA

- Promociónala para que el trafico llegue a ella, además puedes hacer retargeting si abandonan la pagina sin comprar.
- Utiliza Facebook ads y apoyate en tus redes sociales para promocionarla cada dia.

7

ANALIZA EL FEEDBACK Y PERFECCIONA TU SERVICIO

- Es momento de observar muy bien los comentarios, el tipo de persona que lo ha comprado y, en base a ello, crear tu infoproducto o servicio.



VENTAJAS DE UNA PRE VENTA

- ★ **Eliminas el miedo a no vender, ya que sin invertir mucho tiempo ni dinero sabrás que es lo que tu nicho quiere y necesita de ti.**
- ★ **Obtienes ingresos previos a la creación de tu grupal o servicio.**
- ★ **Podrás terminar un producto con excelencia, ya que habrás percibido las verdaderas necesidad e inquietudes de tu audiencia y sabrás exactamente qué necesita.**
- ★ **Podrás limitar la cantidad de clientes para que haya mayor control, efectividad y exclusividad.**

Desventaja de una preventa:

Pues honestamente, la única desventaja que conozco de esta técnica es que constantemente necesitarás crear contenido, semana tras semana, para que tu audiencia se mantenga activa, lo cual te exigirá mucha dedicación.