

Excelencia

PROGRAMA EXCLUSIVO

M MARI ELYS
Á V I L A





PÁGINA DE VENTA PARA LANZAR Y VENDER TU PROGRAMA



PÁGINA DE VENTA O LANDING PAGE



La Página de ventas será el destino final de su audiencia después de pasar por la serie de vídeos y la secuencia de generación de correo electrónico.

¡Es la última parada antes de decidir si compran o no!

Ahora te mencionaré qué debes tomar en cuenta para crearla.

PÁGINA DE VENTA O LANDING PAGE

Durante el proceso de creación de tu página de ventas debes tener presente lo siguiente:

1

Tus secuencias de vídeos y de correos electrónicos deben conducir a tu página de ventas.

PÁGINA DE VENTA O LANDING PAGE

Durante el proceso de creación de tu página de ventas debes tener presente lo siguiente:

2

Todo debe estar alineado: los vídeos, los temas, la marca, las imágenes, las fuentes, la estética, etc.

PÁGINA DE VENTA O LANDING PAGE

Durante el proceso de creación de tu página de ventas debes tener presente lo siguiente:

3

Coloca el vídeo final de la serie que entregaste gratuita en tu página de ventas: vincula a tu audiencia de la serie de vídeos hablándoles sobre tu programa grupal y cómo puedes ayudarlas mucho más.

Si no realizaste la serie con vídeo este paso lo puedes saltar.

PÁGINA DE VENTA O LANDING PAGE

Durante el proceso de creación de tu página de ventas debes tener presente lo siguiente:

4

¡Hazla atractiva y optimizada para dispositivos móviles!

PÁGINA DE VENTA O LANDING PAGE

Durante el proceso de creación de tu página de ventas debes tener presente lo siguiente:

5

Colócate en la mente de tu cliente ideal.

PÁGINA DE VENTA O LANDING PAGE

AL REDACTAR TU PÁGINA DE VENTA DEBES TENER CLARO LO SIGUIENTE:

- ✓ Atención
- ✓ Problema
- ✓ Solución
- ✓ Testimonios
- ✓ Beneficios
- ✓ Oferta
- ✓ Acción
- ✓ Agitar

PÁGINA DE VENTA O LANDING PAGE

¿Quieres lograr que tu página de ventas conecte y convierta?

**Aplica el story telling, las siguientes frases son ideales para
usar en tu página de venta**

- Aquí es donde estás ahora ...
- Yo también he estado allí ...
- Aquí es donde estaba yo ...
- Esto es lo que descubrí ...
- Aquí es donde estoy ahora ...
- Tu también puedes estar aquí, también ...
- Solo mira a mis otras clientas...
- Una vez estuvieron donde estás ...

PÁGINA DE VENTA O LANDING PAGE

¿Quieres lograr que tu página de ventas conecte y convierta?

**Aplica el story telling, las siguientes frases son ideales para
usar en tu página de venta**

- Mira dónde están ahora ...
- Tengo una solución...
- Mi solución es ...
- Te ayudará...
- Compra ahora...
- Si no tomas medidas ...
- La vida volverá a ...
- Imagina cuando ...

**RECUERDA SIEMPRE: LA PRÁCTICA HARÁ LA DIFERENCIA Y
¡MEJOR HECHO, QUE PERFECTO!**



**SEGÚN MI EXPERIENCIA, ESCRIBIR TUS TEXTOS DESDE EL
CORAZÓN CONECTA MUCHO MÁS.
MUESTRA TU PUNTO DE VISTA, SÉ AUTÉNTICA.**



11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 1:

LLAMAR LA ATENCIÓN DE TU CLIENTE IDEAL

¿Qué es lo primero que verán al entrar en la página de ventas?

¡EL ENCABEZADO! *8 de cada 10 personas leen el titular, solo 2 leen el resto.*

El titular es una promesa para los lectores. Su propósito es comunicar claramente el beneficio que obtendrán a cambio. Debe invitarlos a seguir en la página de ventas.

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 1:

LLAMAR LA ATENCIÓN DE TU CLIENTE IDEAL

PASOS PARA CREAR UN TITULAR QUE CONVIERTE:

1. Comunica el beneficio. Mantente con 1 o 2 beneficios.
2. Usa palabras clave relacionadas con tu marca y mercado objetivo.

USA VERBOS DE ACCIÓN:

Verbos de acción: "Gana más, ahorra más, obten más".

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 1:

LLAMAR LA ATENCIÓN DE TU CLIENTE IDEAL

TEN UN BANNER LLAMATIVO, ES EL COMPLEMENTO DEL TÍTULO Y DEBE SER UNA IMAGEN O VÍDEO QUE HAGA QUE SE MANTENGAN EN TU PÁGINA DE VENTA.

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 2: IDENTIFICA EL PROBLEMA

Identifica y agita ese dolor:

Te ha pasado que..... Yo también pasé por eso....

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 2:

IDENTIFICA EL PROBLEMA

En los párrafos iniciales establece una conversación amable en la que lleves al lector a identificar el problema.

Para que digan: "¡Oh, wow, ella realmente sabe por lo que estoy pasando!"

Cuenta tu historia acerca de por qué esta oferta llegó a existir. Aquí puedes compartir de dónde vienes y dónde estás ahora para mostrar la transformación y que sientes su dolor.

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 3:

DAR SOLUCIÓN

Ahora que el lector está en la "isla del dolor", muéstrales cómo es estar en la "isla del placer".

Preséntate como la persona que los llevará del dolor a la solución.
Porque ¡eres la única que lo hace como lo hace!

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 4:

COMPARTE TU EXPERIENCIA Y PREPARACIÓN

- Describe cómo las ayudarás desde tu experiencia.
- Menciona tu preparación y cómo estás calificada para ayudarles.
- Habla de tus métodos y sistemas de trabajo únicos.

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 4:

COMPARTE TU EXPERIENCIA Y PREPARACIÓN

Puedes mencionar cualquiera de lo siguiente:

1. Estudios de caso.
2. Empresas o personas con las que has trabajado.
3. El tiempo que has estado en el negocio.
4. Conferencias o eventos en los que has sido orador principal.
5. Premios importantes o reconocimientos que hayas recibido.

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 5:

MENCIONA LOS BENEFICIOS

Menciona los beneficios exactos que obtendrán como resultado de trabajar contigo y decir **SÍ** a tu programa grupal y la solución que ofrece.

Haz una lista de beneficios y soluciones que ofreces, colócalas destacadas y utiliza la frase "para que pueda" así conectas lo que enseñas y sus funciones con los beneficios que ofrece tu programa.

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 6: AGREGA PRUEBA SOCIAL

Los testimonios refuerzan tu credibilidad.

Si este es tu primer programa de entrenamiento grupal, puedes incluir otros testimonios que muestren los beneficios que se obtienen al trabajar contigo en general.

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 6:

AGREGA PRUEBA SOCIAL

Si no posees testimonios relacionados, puedes usar noticias o estudios científicos para respaldar tu oferta.

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 7:

AGREGA BONOS Y LÍMITE DE TIEMPO PARA OBTENERLOS

Piensa en maneras en que puedas motivar a las personas para que actúen más rápido, ¡hazlo irresistible!

- *Únete a mi programa de mentoring ahora y aprovecha los materiales de apoyo, un curso extra, una sesión, etc.*

Y Menciona hasta cuándo pueden tomar esa oferta con bonos.

Al dar algo extra, crear exclusividad social o quitarles algo, generarás un sentido de urgencia. Si alguien siente que va a perder algo, ¡actuará más rápido!

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 7:

AGREGA BONOS Y LÍMITE DE TIEMPO PARA OBTENERLOS

IMPORTANTE: Lo que ofrezcas como bono debes darlo siempre, nunca ofrezcas algo que no darás.

Mantén tu palabra si dices que finaliza la oferta el día 30, ese día quita los bonos o desactiva el botón.

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 8: LLAMADA A LA ACCIÓN (CTA)

Cuando alguien está listo para comprar, quieren que el proceso sea rápido, fácil e indoloro.

Utiliza frases como:

Haz clic en el enlace y regístrate ahora mismo para una sesión de descubrimiento.

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 9:

ADVIÉRTELES QUÉ PASA SI NO TOMAN ACCIÓN AHORA MISMO

Menciona lo que les pasará, como por ejemplo:

- *Estarás en el mismo lugar sin avanzar.*
- *No alcanzarás tu meta.*
- *No te posicionarás.*
- *Seguirás quejándote de tus bajos ingresos.*
- *Seguirás con la energía baja y sin ánimos.*
- *No disfrutarás momentos con tus hijos.*

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 10: CIERRE DE LA LANDING

Esta es una gran oportunidad para:

- Reafirmar tu oferta
- Incluir tu llamado a la acción
- Recordarles los bonos o la oferta por tiempo limitado

11 PASOS PARA CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS DE ÉXITO

PASO 11: PREGUNTAS FRECUENTES

Esta es una sección opcional para incluir (Preguntas frecuentes).

Esta sección sirve como una gran descripción general del programa, explicando para quién es y para quién no es y recordando a las personas los precios y los beneficios.