



La fórmula PAS en copywriting: qué es y cómo utilizarla.

Por qué es importante cuidar los textos de tu negocio online.

Los negocios en línea están repletos de textos, de hecho a través de ellos es cómo mantienes la primera conversación con tus potenciales clientes.

Cuando entran a tu web ven tus fotos, el diseño, los colores de tu marca, leen tus textos...

Y todo ello hace que se fabriquen una imagen preconcebida de ti.

Sin embargo sabes que el tiempo es oro, y en internet más, por eso debes tener claro que es muy importante que cuides cada palabra que escribes y que sepas qué decir y cómo decirlo en cada momento.

Porque si no les gusta lo que ven, acabarán marchándose de tu sitio web y probablemente no vuelvan más.

Qué es exactamente el copywriting.

El copywriting es la técnica de escritura persuasiva que te va a ayudar a retener a tus visitas a través de las palabras.

Si haces un buen uso de ella te ayudará a empatizar con las personas que leen tus textos, a hacerles ver que tú les puedes ayudar a solucionar ese problema que tienen y a guiarles hacia la toma de acción más conveniente para ellos.

Una de las fórmulas que más se usan para conseguir esto es la fórmula PAS, que son las siglas de:

- Problema.
- Agitación.
- Solución.

¿Quieres saber en qué consiste cada una de ellas?



El significado de la fórmula PAS.

Como te decía PAS son las siglas de problema, agitación y solución, que es un proceso de escritura que te ayuda a crear textos más atractivos para tus lectores.

Veámoslas en más detalle:

1. Problema.

Lo primero que debes hacer en tus textos es plantear el problema que tiene tu audiencia y que le supone un auténtico quebradero de cabeza.

2. Agitación.

A continuación debes hablar sobre las consecuencias que tiene ese problema. Y para ello una buena opción es hacerles imaginar cómo sería su vida si continúan sin solucionar el problema que le planteaste antes.

3. Solución.

Una vez que les has presentado el problema y lo has agitado en sus cabezas, es el momento de hablarles de la solución que tú tienes para ellos.

Esta solución pueden ser tus servicios, un post que has publicado, un eBook, un webinar... cualquier material o contenido que para ti sea objetivo de difusión en ese momento.

Aquí habrá que detallar muy bien características y beneficios para que tomen consciencia del valor que les aporta y de por qué lo que tú ofreces es mejor que lo que ofrece tu competencia.

Cómo desarrollar la fórmula PAS en tus textos.

1. Investiga.

Esta es la fase más importante de todas. Debes conocer a tu cliente ideal a la perfección, porque de lo contrario no sabrás cuál es el problema en el que te debes enfocar a la hora de escribir.

Puedes encontrar información sobre él en:

- Grupos de Facebook.
- Foros.
- Comentarios de blog.
- Comentarios de vídeos de YouTube.
- Encuestas que tú misma realices.



Una vez que has recopilado toda la información posible sobre tu cliente ideal, solo te queda plasmarla en tus textos.

2. Plantea el problema.

Aquí no debes profundizar mucho, para eso está la fase de agitación. Lo que sí debes hacer es plantear el problema de forma clara.

Y lo puedes hacer mediante una pregunta o una afirmación directa.

Por ejemplo:

- ¿Estás preocupada porque en los últimos meses ha bajado tu facturación más de un 50%?
- El 80% de los negocios en línea sufre un desplome en su facturación a los 3 años de vida.

Puedes plantear el problema solamente en el titular, o puedes ampliar información en el subtítulo, o incluso en el primer párrafo de tu texto.

Dependerá de lo que te quieras extender y de lo que necesites añadir para que tu público entienda de qué le estás hablando.

Eso sí, no te alargues demasiado porque lo vas a hacer a continuación.

Si te resulta complicado escribir sobre el problema de tu cliente ideal, utiliza estas preguntas:

- ¿Qué le mantiene despierto por la noche?
- ¿Qué es lo que más le preocupa y que tu producto o servicio soluciona?
- ¿Cuál es su mayor frustración o reto con respecto a una situación relacionada con tu producto o servicio?
- ¿Qué es lo que busca?

3. Desarrolla las consecuencias de no poner solución.

Ahora sí que puedes entrar en profundidad y describir el peor de los escenarios que se podrían dar si esa persona que está leyendo tus textos no toma acción para solucionar su problema.

Pero ojo, te recomiendo que no hagas sufrir demasiado a tu lector porque podría ser contraproducente.

Aquí puedes utilizar las viñetas, que además de facilitar la lectura, te ayudan a enumerar y ordenar esas consecuencias que quieres mostrar.

Por ejemplo:



Si no haces algo ahora para que tu facturación no continúe bajando, probablemente dentro de poco tiempo deberás replantearte el rumbo de tu negocio. Porque:

- No recibirás ganancias de la venta de tus servicios.
- Tu emprendimiento quedará estancado en la mediocridad.
- Empezarás a agobiarte por los problemas económicos.
- Tu energía bajará y comenzarás a vibrar en lo negativo.
- Tu mentalidad comenzará a hacer de las suyas y te dirá que no puedes remontar.

Y no es para eso para lo que viniste a este mundo. Tú viniste para conseguir todo lo que te propongas y para vivir tal y como sueñas.

4. Presenta tu solución.

Es el momento de mostrar que hay luz al final del túnel, que no está todo perdido y que tú tienes la solución al problema que en estos momentos tiene tu lector.

Aquí tendrás que hablar de tu oferta:

- Qué ofreces y para qué sirve.
- Cuál es el resultado o beneficios que pueden obtener con ella.
- Qué incluye.
- Para quién es.
- Por qué deben confiar en ti y no en otra profesional.

Y todo ello siempre pensando en lo que tu cliente ideal necesita leer para entender que lo que tú le ofreces es lo que a él mejor le viene en estos momentos.

Dónde puedes aplicar la fórmula PAS.

Esta fórmula es aplicable en cualquier formato:

- Guiones de vídeo.
- Páginas de venta.
- Páginas de registro.
- Tu web.
- Emails.
- Anuncios.

En definitiva en todos los textos que quieras utilizar la persuasión para guiar a tus lectores a realizar una acción que les beneficiará.



Ejemplo práctico de la fórmula PAS.

Aquí te dejo un ejemplo en el que se aplica la fórmula PAS. Se trata de un anuncio de Facebook Ads.

Puedes ver cómo primero plantea el problema, luego hurga un poco más en la herida y finalmente propone una solución.

"¿Es por esto por lo que he luchado tanto?"

Pero por algún extraño motivo, todo el mundo a tu alrededor lleva la misma vida que tú y encima lo aceptan como "normal".

Es como si vivieran atrapados en Matrix, y tú fueses el único que se ha dado cuenta.

Dentro de ti hay algo que te dice que debe existir una alternativa.

Otra forma de trabajar y de vivir.

Pero por mucho que buscas y buscas, no logras dar con ella.


Por suerte, eso está a punto de cambiar.

Déjame presentarte lo que nosotros llamamos...

LA REALIDAD PARALELA

La gente común no lo sabe, pero ahí fuera existe un mundo que funciona con otras reglas.

Un mundo en el que...

 No tienes que aguantar aglomeraciones en el metro ni perder un montón de tiempo para ir al



Vivir al Máximo

Publicidad · 



Quizá tú también lo hayas notado...

Hay algo que no funciona en el sistema actual.

Desde que naces, te dicen que para conseguir un buen trabajo y vivir bien necesitas una carrera, pero después de 4 o 5 años estudiando duro en la universidad, descubres que sin un máster no puedes trabajar.

Así que obedeces, e inviertes varios miles de euros y 2 años de tu vida en hacer el dichoso máster.

¿Y qué es lo que consigues a cambio?

Un empleo de 9 a 6 en una oficina gris en la que malgastas los mejores años de tu vida cambio de un salario ajustado y 4 semanas de vacaciones en verano.

¡Normal que te sientas estafado!

"¿Tanto esfuerzo para esto?" te preguntas cada día cuando llegas a casa.

"¿Es por esto por lo que he luchado tanto?"

Escribe un comentario...





- ▶ No tienes que aguantar aglomeraciones en el metro ni perder un montón de tiempo para ir al trabajo cada día
- ▶ Puedes despertarte cuando quieras y organizarte a tu manera, porque eres el dueño de tu tiempo y decides tus propios horarios
- ▶ Los clientes llaman a tu puerta, en vez de tener que salir tú a buscarlos, y se pelean por que les permitas trabajar con ellos
- ▶ Cobras en función del valor que aportas, no de las horas que te pasas delante del ordenador ni de lo bien que le caes a tu jefe
- ▶ Trabajar no es un infierno, sino una actividad divertida y súper satisfactoria a nivel personal

Sé que suena demasiado bonito para ser cierto, pero créeme: este mundo existe.

Tanto yo como muchas otras personas normales y corrientes llevamos años disfrutando de él.

Y hoy quiero darte la oportunidad de que te unas a nosotros.

Mi amigo Roberto Gamboa, el director del Instituto de Tráfico Online, está a punto de lanzar un training gratuito en el que te mostrará la puerta de entrada a la realidad paralela: la profesión de Trafficker Digital.

la realidad paralela: la profesión de Trafficker Digital.

El training empieza el próximo lunes 1 de abril, y ya puedes reservar tu plaza aquí totalmente gratis:

<http://bit.ly/2JDwOPx>

El entrenamiento consistirá en 4 vídeos en los que descubrirás...

- 1 En qué consiste la profesión de Trafficker Digital y por qué es el mejor camino para crear la vida que deseas
- 2 Cómo conseguir tu primer cliente como Trafficker Digital en menos de 30 días
- 3 Cómo darle resultados a ese cliente aunque no tengas ninguna experiencia en el sector

... y mucho, mucho más.

¿El objetivo? Que al acabar el training tengas todas las herramientas necesarias para ganarte la vida como Trafficker.

Va a ser un taller increíble, que puede cambiarte la vida, así que yo que tú no me la perdería 😊

Reserva ya tu plaza y entra a formar parte de LA REALIDAD PARALELA → <http://bit.ly/2JDwOPx>

Reserva ya tu plaza y entra a formar parte de LA REALIDAD PARALELA → <http://bit.ly/2JDwOPx>



VIVIRALMAXIMO.NET

Tu puerta de entrada a la realidad paralela

Descubre en qué consiste nueva profesión de Trafficker Digit...