ADIM
MÉTODO

ATERRIZA DESARROLLA IMPLEMENTA MONETIZA

Guión Masterclass

PASO A PASO

00002

MARIELYSAVILA.COM

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS | 2019

Paso a Paso

CÓMO CREAR UNA MASTERCLASS EXITOSA PARA ATRAER CLIENTE EN AUTOMÁTICO

Hay 3 PARTES imprescindibles que tienen que estar en toda Masterclass:

1. Parte de Presentación:

En esta fase es indispensable conectar rápido con nuestro Cliente ideal. Haciéndoles ver desde el principio que los entendemos y tenemos la solución a su problema.

¿Cómo conectar?

Haciéndoles preguntas a tu cliente ideal, en las que todas se respondan que sí, sí, y sí.

Ejemplo:

- ✓ Te sientes agobiada porque….
- ✓ A veces no sabes qué hacer cuando ….
- ✓ Cuéntale una historia donde se identifiquen contigo.
- ✓ Que entiendan que tú eres autoridad, porque ya pasaste por eso y lo has vivido…

Para eso utilizaremos una de nuestras estrategias favoritas que es la de Blair Warren One Sentence Persuasion:

> En una oración presenta los argumentos más importantes y persuasivos para usar tanto en la vida personal, como en el negocio en línea.

©2019 Marielys Ávila | Todos los derechos reservados

"La gente hará cualquier cosa por aquellos que fomentan sus sueños, justifican sus fracasos,

disipan sus miedos, confirman sus sospechas y los ayudan a arrojar piedras a sus enemigos."

Intentaremos conectar con nuestros clientes a través de (utiliza una de estas):

- **Justificar sus fallos.** Ejemplo: "Les ha pasado a otras personas" "Hay mucha información confusa ahí fuera"
- **Minimizar sus miedos.** Ejemplo: "Es posible cambiar tu situación, porque…" "Sí lo puedes conseguir, sólo debes implementar estrategias ya probadas"
- **Ayudarle a luchar contra sus enemigos.** Ejemplo: "No es tu culpa, esto sucede porque…"
- **Alentar sus sueños.** Ejemplo: "Tienes un objetivo y hoy voy a enseñarte a conseguirlo". "Para eso estoy aquí contigo, para ayudarte y explicarte cómo hacerlo"

Fase 1. Presentación (1-2 minutos)

- ✓ Da la bienvenida, cuéntales quién eres y por qué puedes ayudarles. (1-2 min)
- ✓ Conecta rápido con ellos, déjale saber que entiendes sus problemas.
- ✓ Posiciónate como experta (1 minuto)
    - Cuenta brevemente porqué y cómo te diste cuenta de que tu metodología puede ayudarles. (1 min máximo)
    - Tienen que ver que eres una experta y que realmente les puedes ayudar a conseguir eso que tanto desean.

Piensa en las siguientes preguntas respecto a esta primera parte de la Masterclass y respóndete. TODAS tienen que responderse con SÍ:

✓ ¿Puede mi avatar identificarse con la historia que le he contado?

✓ ¿Puede mi avatar sentirse motivado con mi presentación?

✓ ¿Puede mi avatar entender que soy una persona con autoridad para hablar sobre esta temática?

©2019 Marielys Ávila | Todos los derechos reservados

2. Parte Educativa:

- En esta fase debemos ofrecer contenido de valor. Ese contenido de valor debe estar orientado a resolver su mayor problema. Así demuestras que eres la experta indicada para ayudarle.
- La articulación del mensaje debe ir alineada al servicio que quieras vender al final de la masterclass.
- Le solucionas un problema en tiempo récord.

Fase 2. Educativa (15 minutos)

✓ Presenta el temario o índice de la clase (el objetivo)

Por ejemplo:

¿Hoy aprenderás qué tienes que hacer para…?

Tema 1 – Oportunidad. (contenido 1)

Tema 2 – Transformación. (contenido 2)

Tema 3 - Visualización. (contenido 3)

Oportunidad: Que vean que hay una oportunidad de cambio. Que entiendan que existe una solución a su problema (5 minutos)

Transformación: Qué sepan lo que necesitan para la transformación. Y que se sientan capaces de implementar estos cambios (5 minutos)

Visualización: Que se visualicen sin el problema. Hacerle ver el gran beneficio que puede conseguir al solucionar su problema, le ayudará a tomar acción para terminar con esta situación. (5 minutos)

©2019 Marielys Ávila | Todos los derechos reservados

Usa la fórmula PSB – Problema-Solución-Resultado en cada uno de los 3 contenidos: por cada problema explicaremos una solución y un beneficio. Siempre diremos sutilmente "cómo solucionamos esto con nuestro servicio".

Ejemplo:

Tema: Manifiesta abundancia a tu vida

Contenido 1: Mentalidad

-EL PROBLEMA

¿Por qué algunas emprendedoras facturas 6 cifras y otras no?

-LA SOLUCIÓN

¿Qué es el Mindset?

-RESULTADOS

Contar historias de clientas.

©2019 Marielys Ávila | Todos los derechos reservados

Piensa en las siguientes preguntas respecto a esta primera parte de la Masterclass y respóndete. TODAS tienen que responderse con SÍ:

✓ ¿He convencido a mi cliente ideal de que estos problemas tienen solución y esta solución es apropiada para el/ella independientemente de su situación personal?

✓¿Le he mostrado la OPORTUNIDAD que tiene si soluciona estos problemas?

✓ ¿Has aportado valor en cada uno de los contenidos? Tienes que hacer que el cliente sienta que se aprovechó de tu experiencia con nuevos conocimientos.

✓¿Le he mostrado la TRANSFORMACIÓN que puede conseguir?

✓¿He convencido a mi avatar de que si soluciona estos tres problemas puede conseguir crecer al nivel que desea?

✓¿Le he hecho VISUALIZARSE con el éxito que va a aportarle mi servicio?

3. Parte Oferta/Venta:

- Esta fase se basa en nuestros servicios, que se adaptan a sus necesidades y a las soluciones para sus problemas.
- Ofreceremos abiertamente la llamada, para evaluar si son adecuados para nuestros servicios, porque queremos casos de éxito.

Fase 3. Oferta VENTA de alto valor.

- ✓ Es el momento más importante de la Masterclass.
- ✓ En este momento hacemos la transición a la venta, para ello puedes utilizar la estrategia de contar historias.
- ✓ Haz la transición de manera sutil.
- ✓ Recuerda tener claro que es NUESTRA RESPONSABILIDAD que compren nuestros servicios para poder ayudarles de verdad.
- ✓ Si estamos convencidas de que les podemos ayudar, de los beneficios de nuestros servicios y que van a obtener los resultados que hemos prometido no debemos de tener miedo, hay que ayudarles.

©2019 Marielys Ávila | Todos los derechos reservados

Cómo contar historias:

Para relatar historias es importante que hables de una experiencia REAL a modo de confesión, que les permita saber:

- ✓ Que tú conoces el problema porque lo has vivido.
- ✓ Que posees las habilidades para ayudarle.
- ✓ Has la invitación para llenar el formulario y solicitar la llamada.
- ✓ Indica que las plazas son limitadas.
- ✓ Deja claro que sólo quieres casos de éxito.

Ejemplo de GUIÓN:

"Si quieres saber más o quieres que te ayude a tener todo esto implementado en los próximos XX días, tengo 3 plazas disponibles para clientes en (nombre de nuestra empresa).

Si crees que esto es lo que necesitas y que puedo ayudarte puedes aplicar a través del formulario XX.

Son muchas las solicitudes que recibimos y sólo podemos atender un número limitado de clientes a la vez, por lo que elegimos muy bien para estar convencidas de que puedo conseguir lo que prometemos.

Si crees que te puedo ayudar y esto aplica o podría encajar en lo que estás buscando, sólo tienes que rellenar el formulario y contactaremos contigo para agendar una sesión de videollamada."

Estás ofreciendo excelencia.

Estás trabajando desde tu misión.

Sabes que tu servicio va a dar los resultados que prometes.

¡No tengas miedo de vender!

©2019 Marielys Ávila | Todos los derechos reservados