

# ADIM

MÉTODO

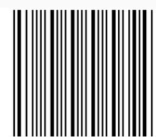
ATERRIZA DESARROLLA IMPLEMENTA MONETIZA

CREA TU PÁGINA  
OPT-IN  
SEGUIMIENTO

MÉTODO ADIM

FASE IMPLEMENTA

CÓMO CREAR UNA PÁGINA OPT-  
IN Y CÓMO HACER EL  
SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES  
POTENCIALES



0002

MARIELYSAVILA.COM

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS | 2019

# Introducción

En este módulo aprenderás todo lo que necesitas saber cómo se crea una página opt-in para captar los leads.

Tendrás el paso a paso de cómo crear la página opt-in con varios ejemplos y además también tendrás una plantilla de una secuencia de emails de seguimiento.

Este módulo te permitirá **implementar** el proceso de automatizar la masterclass y así captar lead para tus llamadas de descubrimiento.

## Índice

- Implementa y automatiza tu Masterclass.
  1. Página opt-in y gracias
  2. Plantillas secuencia de emails de seguimiento
  3. Tareas

## PÁGINA DE OPT IN Y GRACIAS

### LA OPT-IN

El mundo de los negocios digitales se vuelve más potente conforme va creciendo cada día, pero también se vuelve más diverso y sobrepoblado, por ello si no tomamos las medidas necesarias de diferenciación y transparencia con el cliente podemos parecer irrelevantes, molestos o incluso invasivos para él, lo que se traducirá en una caída de nuestro sitio web. En este punto nos concentraremos principalmente en la tercera consecuencia (invasivo).

Existe un método con el que de seguro has interactuado más de una vez, pero hoy lo verás desde adentro. Se trata de la **Opt-in**.

Una **Opt-in** es, básicamente, la autorización que le da un suscriptor a un sitio web para enviarle posteriormente contenido a su correo electrónico de forma periódica. Una Opt-in, como mencioné anteriormente, te ayuda a evitar que tus suscriptores te vean como una marca invasiva, y a que desde el principio estén conscientes de que te estarás comunicando con ellos cada vez que tengas una información o contenido que pueda interesarles.

Estructura de una Opt in para captar leads:

**Titulo** → Free Ebook: The Complete Guide to Facebook Ads

**Texto con beneficios de lo que ofreces** → Want a crash course in everything you need to know about Facebook Ads?  
This 82-page ebook will teach you everything, from budgeting and design to advanced targeting, strategies to get the most bang for your buck, and much more!

**Caja de suscripción** → Download Your Free Guide Today!  
Your First Name  
Your Email  
Your Business Website  
Get My FREE Ebook  
Like +1 Tweet

### Características de una buena Opt in:

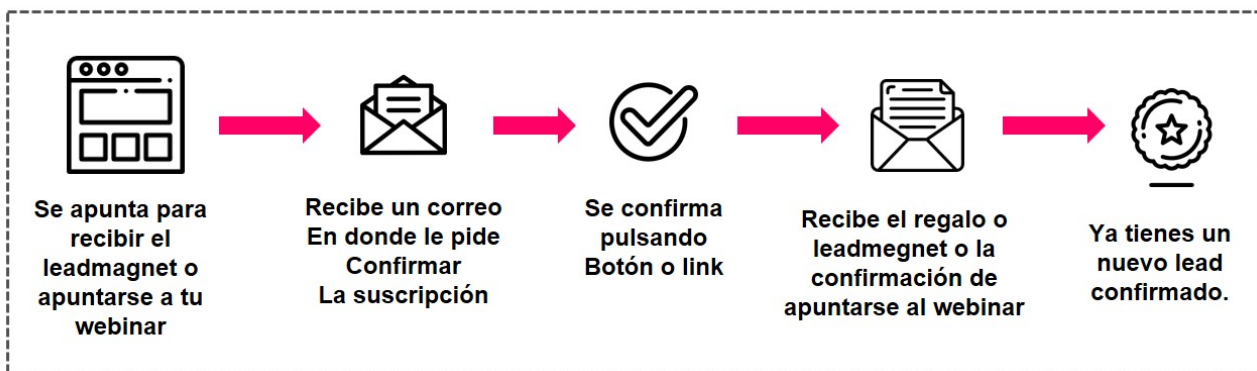
- Muestra claramente la Solución a un Problema.
- Es concreta, está alineada con tu Dharma y te genera autoridad
- Es sencilla y con diseño Responsivo (se visualiza bien en distintos dispositivos)
- Su diseño es coherente con tu imagen Visual.

### Doble Opt-in

La **Doble Opt-in** no es más que una Opt-in reforzada. Luego de que el usuario se registre en tu sitio web, no basta con aceptar los términos y el envío de contenido a su correo electrónico, adicionalmente deberás enviarle un correo automático de verificación al cual deberá acceder para activar su registro.

En pocas palabras, se trata del correo de verificación que recibimos cuando realizamos un registro.

### ¿Cómo funciona el Doble opt in?



## PÁGINA DE GRACIAS

Una **página de agradecimiento** es una de las maneras más efectivas de humanizar tu marca y convencer a tu cliente de que realmente estás feliz de entrar a su vida y hacerla mejor, y que estás comprometida a ello desde el minuto uno.

Debes darle una especial atención a la creación de esta página, ya que puede ser más útil de lo que imaginas y te contaré por qué.

En ella le das instrucciones concretas para que tome acción. En este caso, le mostraremos la masterclass y le pediremos que agende una sesión con nosotras. Además, también le podemos informar de los pasos que debe hacer en el caso de implementar la doble opt-in. Que revise su bandeja de entrada, que mire en spam, etc.

## PÁGINA DE OPT IN Y GRACIAS DE EJEMPLO

Página de opt-in:

<https://marielysavila.lpages.co/ejemplo-opt-in-masterclass/>

Página de gracias con Masterclass:

<https://marielysavila.lpages.co/ejemplo-pagina-con-masterclass-y-cta-llamada/>

## PLANTILLA SECUENCIA DE EMAILS DE SEGUIMIENTO

- **Email - Acceso a Masterclass**

**Asunto:** ¡Enhorabuena! Aquí tienes tu acceso a la Masterclass

Hola [NOMBRE],

Enhorabuena por querer [RESULTADO PROMETIDO] y haberte apuntado para ver la Masterclass.

Encontrarás el **enlace para acceder por tiempo limitado** aquí:  
[midominio.com/enlace-masterclass/]

Es fantástico que te hayas decidido, porque recuerda que en este vídeo de [NÚMERO] minutos, vas a descubrir las claves para [BENEFICIO 1], [BENEFICIO 2] y [BENEFICIO 3].

Así que, ya sabes, ¡disfruta de este contenido y sácale el máximo partido!

Gracias una vez más por tu confianza,

[TU NOMBRE DE MARCA O NEGOCIO]

- **Email - Seguimiento 1** (Día siguiente)

*Es importante que hayas agendado en la llamada una nueva llamada de seguimiento. Este email funcionará muy bien como apoyo y como una manera de seguir la conversación con el cliente hasta que llegue la próxima llamada.*

**Asunto:** Próximos pasos...

Hola [NOMBRE],

Gracias por dedicarnos ese tiempo tan valioso en la llamada de ayer.

Después de nuestra conversación nos quedó muy claro que tu negocio necesita dejar de [PROBLEMA 1] y [PROBLEMA 2] y sería un "Perfect Match" para trabajar juntos.

Como te comentamos en la sesión, estamos listos para empezar en los próximos días.

En cuanto empecemos a trabajar juntos, y durante los primeros [X] días, todo nuestro esfuerzo irá dirigido a [RESULTADO 1]. Para esto arrancaremos trabajando de inmediato en:

- [TRABAJO 1 para conseguir RESULTADO 1]

- [TRABAJO 2 para conseguir RESULTADO 1]
- [TRABAJO 3 para conseguir RESULTADO 1]

Una vez terminemos esta fase pasaremos a enfocarnos en [RESULTADO 2], [RESULTADO 3] y [RESULTADO 4] durante [DURACIÓN DEL SERVICIO].

Aquí tienes un enlace donde podrás ver algunos de los testimonios que nos han dejado nuestros clientes [ENLACE SALES PAGE A TESTIMONIOS].

¿Tienes alguna duda sobre alguno de estos puntos o sobre los problemas que identificamos en la sesión y que quieres solucionar?

Un saludo,

Nombre

- **Email - Seguimiento 2** (Si hay llamada)

**Asunto:** Hablamos muy pronto

Hola [NOMBRE], quería confirmar que viste mi último email. ¿Hay alguna pregunta o duda que te pueda solucionar?

¡Hablamos pronto en la llamada!

Nombre

- **Email - Seguimiento 2** (Si NO hay llamada)

**Asunto:** ¿Viste el último email?

Hola [NOMBRE], quería confirmar que viste mi último email. ¿Hay alguna pregunta o duda que te pueda solucionar?

Si crees que necesitas dejar de [PROBLEMA 1], [PROBLEMA 2] o [PROBLEMA 3] recuerda que podemos solucionarlo. Al fin y al cabo es lo que llevamos haciendo [X] años y de lo que vivimos en [EMPRESA].

¿Quieres que hablemos por teléfono?

Tenemos algunos huecos disponibles, puedes agendar aquí una sesión y vemos cómo podemos seguir avanzando para conseguir [RESULTADO 1] y [RESULTADO 2] lo más pronto posible. [ENLACE PARA AGENDAR SESIÓN]

Nombre

- **Email - Seguimiento 3**

**Asunto:** Re: Hablamos muy pronto

Hola [NOMBRE], tenemos varios clientes que quieren empezar a trabajar con nosotros, pero no queremos dar el sí definitivo sin antes saber si sigues interesado en [SERVICIO].

Puedes ver el plan que tenemos diseñado aquí [ENLACE] junto a testimonios de algunos de nuestros clientes.

Si al final no estás interesado te agradeceríamos nos contestaras a este correo y así seguimos adelante con los otros clientes.

Un saludo

Nombre

- **Email - EDUCACIÓN 1** (1-2h post-registro)

*Este email tiene como objetivo que rellenen el formulario y agenden la llamada de descubrimiento.*

**Asunto:** ¿Te pasa que [PROBLEMA 1]?

Hola [NOMBRE],

¿Sabes cuál es la solución para [PROBLEMA 1]?

Déjame que te lo explique...

[ENLACE A VIDEO]

ó

[EXPLICACIÓN CORTA EN EMAIL] (Problema - Solución - Resultado)

Si estás teniendo problemas con [PROBLEMA 1] creo que nuestro equipo te puede ayudar. ¿Quieres que hablemos por teléfono para ver cómo puedes solucionar este y alguno de los otros problemas que estás teniendo?

[ENLACE FORMULARIO]

Un saludo

Nombre



- **Email - EDUCACIÓN 2** (24h post-registro)

*Este email tiene como objetivo que rellenen el formulario y agenden la llamada de descubrimiento.*

**Asunto:** Así es como se consigue [RESULTADO 2]

Hola [NOMBRE],

Muchos de nuestros clientes sufren de [PROBLEMA 2]. ¿Te pasa a ti?

Así es como creo que hay que solucionarlo...

[ENLACE A VIDEO]

ó

[EXPLICACIÓN CORTA EN EMAIL] (Problema - Solución - Resultado)

Si estás teniendo problemas con [PROBLEMA 2] creo que nuestro equipo te puede ayudar. ¿Quieres que hablemos por teléfono para ver cómo puedes solucionar este y alguno de los otros problemas que estás teniendo?

[ENLACE FORMULARIO]

Un saludo

Nombre

- **Email - EDUCACIÓN 3** (3 días post-registro)

*Este email tiene como objetivo que rellenen el formulario y agenden la llamada de descubrimiento.*

**Asunto:** ¿No te gustaría [RESULTADO 3]?

[NOMBRE], puede que estés teniendo problemas con [PROBLEMA 3]. Por eso queremos decirte, de manera rápida, cómo transformarlo en [RESULTADO 3].

Así es como tienes que hacerlo:

[ENLACE A VIDEO]

ó

[EXPLICACIÓN CORTA EN EMAIL] (Problema - Solución - Resultado)

¿Quieres que hablemos por teléfono para ver cómo podemos ayudarte a solucionar este y alguno de los otros problemas que estás teniendo?

[ENLACE FORMULARIO]

Un saludo

Nombre

## TAREAS

- Escribe las 15 acciones de ventas que vas a tomar en las próximas 12 semanas.

- Qué ideas puedes implementar en tus downsells que vas a vender.

- Escribe una lista de las posibles objeciones y cómo les vas a responder.

- Vídeo de la Masterclass grabada (link)

- Tu página de opt-in lista (link)

- Tu página de gracias lista (link)

- Link a tu sistema para agendar las citas

- Redacta el contrato para que firmen los clientes
- Escribe tu propio script de ventas o checklist basándote en el guion del módulo anterior.