**Imagen que contiene persona, texto

Descripción generada automáticamente**

**Sistema de 4 masterclases para vender servicios de alto valor o tu grupal de alto valor y las 4 razones por la que los prospectos no te compran**

Esta es la estrategia que yo usé en noviembre del 2018, porque ya no tenía más ganas de hacer retos. En total había realizado más de 36 retos por Facebook y Whatsapp y sentía que no quería seguir con eso.

Con esta estrategia facturé por primera vez 30.000 € en un día.

Mis clientas han facturado hasta 50.000 € vendiendo sus grupales con esta estrategia.

En total todas juntas, hemos vendido más de 250.000 € con esta estrategia que es relativamente fácil de implementar y muy efectiva.

La estrategia original es de Jeff Walker llamada The Product Launch Formula (PLF), pero como seguramente muchas de ustedes saben, yo no soy muy fan de los lanzamientos, porque no siento que deba de sacar el 90% de mis ingresos de 2 lanzamientos anuales. Además pienso que supone mucho estrés, sin contar con los más de 4 meses de trabajo en cada lanzamiento. En resumen: eso de poner todos los huevos en una canasta no es lo mío.

Yo jamás, hasta la fecha de hoy, agosto del 2019, he hecho un lanzamiento real, porque mi foco fue siempre más en ganar dinero de forma recurrente y pausada, sin apuros, y así hacerme un colchón. Mi estrategia es irme por lo más seguro y la inversión low cost, porque yo no tenía dinero para invertir. Por este motivo aposté durante estos últimos 3 años, por los restos estratégicos, y la verdad es que los amo.

Además he encontrado una manera muy simple de facturar dinero muy rápido, haciendo lo que amo, ayudando a la gente: el sistema de 4 masterclases en vivo (no grabadas como es la estrategia original), por eso digo que no es el PLF, porque yo lo he cambiado a mi estilo más fresco y que conecte más porque al ser espirituales saben, que necesitamos conectarnos con la audiencia.

Todavía no le he puesto nombre a esta fórmula, pero ya he visto que por ahí están implementando algo parecido, pero lo que les voy a contar aquí es 100% mi propia estrategia que he implementado yo misma y muchas de mis clientas uno a uno o de excelencia.

**¿De qué se trata esta estrategia?**

**1.**   4 masterclases en vivo tipo webinars, pero no tan largas, 30 min, máximo 60 min

**2.**   Solo vas a hacer una pequeña introducción tuya en la primera masterclass.

**3.**   Cada día, al final de las masterclass, les va a hacer un llamado a la acción a solicitar tu video llamada gratuita.

**4.**   Aclárales que solo tienes x cantidad de plazas y que no todos los que soliciten serán aceptados.

**5.**   Los enviarás a tu cuestionario de selección, tú escoges con quiénes hablarás y con quiénes no. Para los que no puedas o no quieras hablar, debes tenerle una opción más económica para que no se vayan con las manos vacías.

**6.**   Lo vas a llamar curso, entrenamiento, seminario, como quieras, menos reto, webinars o masterclases, ya que la audiencia le ha cogido fobia a esos términos.

**7.**   Cada día, durante 4 días vas a dar una clase y cada día tienes que despertar una emoción en la audiencia, esa es la clave.

**8.**   Puedes hacerlo siguiendo los guiones de BAG 1 de los webinars, pero no te olvides que a partir del día 2 no vas a hacer una introducción tuya, pues se supone que ya te conocen.

**9.**   También es posible hacerlo sin pptx eso ya es cosa tuya, pero debes seguir un guion y el orden de los webinars para que no te pierdas.

**10.** Tienes que hacer todo para que asistan en vivo, no se enviará la grabación a nadie, nos interesan los que se toman el tiempo para asistir.

*Engánchalos a ti y crea un grupo de whatsapp.*

**Como promocionar tu entrenamiento**

* Utiliza Facebook ads para promocionar tus entrenamiento desde 2 semanas antes.
* Invita a tu lista
* Invita por tus redes

**Día :1 la oportunidad.**

Aquí debes de hacer que tus prospectos presten atención a lo que dices y lo más importante es que te respondas a ti misma estas preguntas:

* ¿Por qué y para qué te deben prestar atención?
* ¿Por qué tendrían ellos que invertir su valioso tiempo en ti?
* ¿Cómo los puedes ayudar?
* ¿Cómo vas a hacer que te presten atención?

Todo esto se puede resumir a la transformación/cambio que van a lograr en sus vidas.

La gente no quiere saber el camino, ellos quieren saber el destino y eso es lo que tú. de manera persuasiva, debes de tratar de llevarlos y que entiendan el resultado que van a obtener si trabajan contigo.

**¿Qué debes de tomar en cuenta?**

* Deben ver la oportunidad, es tu trabajo mostrarle cómo cambiaran sus vidas con tus servicios.
* Posiciónate, muéstrales porqué tienen que oír lo que dices.
* Ensénales y dales contenido de valor, no te quedes en la superficie.
* Repíteles que esto no es ni el 1% de lo que necesitan, pero que en tan poco tiempo no podemos hacer más.
* Trabaja las objeciones más comunes desde el principio. No importa lo que vayas a vender, tienes que ir en cada video trabajando sus posibles objeciones.
* CTA a solicitar tu video llamada y que no se olviden de asistir al día siguiente porque tendrás todavía más valor para darles.

**Día 2: La trasformación**

Este día va sobre enseñanza y aprendizaje

Aquí les vas a ensenar algo de varadero valor, algo que puedan implementar de manera rápida y que realmente les sirva a solucionar algún problema muy específico. No tienes que dar más que unos 10-15 min de esta información.

1. Recapitula en lo que hiciste y les ensenaste el día 1.
2. Recapitula en la oportunidad.
3. Repíteles que este no es ni el 1% de lo que necesitan, pero que en tan poco tiempo no podemos hacer más.
4. Marca tu posición.
5. Saluda y felicita a las que ya se han apuntado a tu video llamada.
6. Ensénales algo de valor.
7. Trabaja las objeciones.
8. Cuéntales lo que van a aprender en la clase del día siguiente (a ti te interesa que asistan.).
9. CTA a solicitar tu video llamada.

**Día 3: Autoridad**

Todavía no han visto realmente cómo ni porqué los tienes que ayudar tú a transformar sus vidas, y por supuesto eso lo van a lograr si compran tus servicios, todo esto lo van a ver y a obtener, pero primero tienes que seguir construyendo tu valor como mentora.

Lo primero que tienes que hacer es crear mucha emoción y tensión como si fuera una película de suspense.

Toma en cuenta que:

1. Debes de darle las gracias a tu audiencia por todo los mensajes recibidos en el grupo, cuéntale cómo estás de emocionada.
2. Recapitula de manera muy corta y precisa lo que hicieron en las clases 1 y 2, no asumas nada, descríbeles de nuevo la oportunidad, recuérdales quién eres, qué haces y porqué deben oír lo que tú dices.
3. Repíteles que este no es ni el 1% de lo que necesitan, pero que en tan poco tiempo no podemos hacer más.
4. Presenta algún caso de estudio o testimonio.
5. Responde a las preguntas que te hayan hecho y aquí lo que vas a hacer realmente es trabajar las objeciones más comunes según las preguntas que te hayan hecho. No importa si ya las has respondido mil veces, la gente necesita que se lo vuelvas a recordar con otras palabras.
6. Explícales cómo pueden hacer para que esto sea posible, o sea su transformación. Hazles ver su futuro desde todos los ángulos.
7. Cuéntales que en la próxima clase tienes algo muy especial para ellos.
8. Crea la sensación de carencia solo x plazas.
9. CTA

**Día 4 la venta**

1. Aquí harás una recapitulación de los 3 días, les darás algo de valor pero muy corto y les explicarás porqué es importante tener un mentor de manera muy suave, todo lo que pueden lograr, llévales a su sueño.
2. Aterrízalos diciendo que si no toman acción se quedarán donde están, y eso no lo quiere nadie.
3. Repíteles que este no es ni el 1% de lo que necesitan, pero que en tan poco tiempo no podemos hacer más.
4. Trabaja las objeciones.
5. CTA a tu video llamada.

**Razones por la que la gente no compra en estas 4 masterclases**

* Porque no están interesadas en lo que estás ofreciendo / no ven los beneficios / no están bien segmentadas.
* No tienen dinero, pero tampoco van a hacer lo posible para tenerlo porque no le ven los beneficios claros a trabajar contigo.
* No confían en ti, no están convencidos, o no sienten que estás diciendo la verdad.
* Creen en ti, creen en tus servicios y en que funcionan, pero no creen en que les vaya a servir a ellos.

**Recursos necesarios**

1. Opt in de suscripción
2. Página de gracias
3. Grupo de Whatsapp/api
4. 2 semanas de Facebook ADS
5. Email de bienvenida
6. Zoom
7. Powerpoint para cada día
8. Objetivo
9. Que se va a vender en la llamada A y B
10. Copy para la landing

**Link de Ejemplo**

Entrenamiento Sistema de Ventas Online desde el Ser:

<https://marielysavila.lpages.co/ventas-online-desde-el-ser/>

Formularios de selección:

<https://marielysavila.com/formulario-de-seleccion-de-participantes/>

<https://marielysavila.com/cuestionario/>