

TÍTULO

LOGO

Enumerar odo lo que la gente hace mal (vieja oportunidad)

Problema + agitación = cuál es el principal problema que tiene tu cliente ideal y preguntarse ¿Cómo le hace sentir eso? ¿Qué piensa por la noche antes de dormir? Es meter el dedo en la llaga y que entienda que conoces a la perfección su problema y que piense "por fin alguien lo dice".

Solución + beneficios = Qué necesitan las personas hacer que hasta ahora no habían aplicado (nueva oportunidad) que es más fácil que todo lo anterior y quitarles responsabilidad de todo lo anterior "no es culpa tuya, hasta ahora no conocías..." + qué van a ser capaz de sentir, tener...

LOGO

¿QUIÉN ES X?

- Quién eres + a quién ayudas
- Por qué haces lo que haces
- Cómo es tu mercado en general y por qué eres diferente
- Algo curioso que quieras añadir o una pregunta para pensar

CASOS ÉXITO / PRUEBA SOCIAL

CASOS ÉXITO / PRUEBA SOCIAL

LOGO

CONTEXTO GENERAL

- ¿Por qué X es la mejor forma de conseguir X?
- Ya has probado x, y, z... y no funciona.
- Pero con X vas a ser capaz de (beneficios) sin/aunque (objeciones)

LAS 3/4 CLAVES DE TU MÉTODO

- Expón los 3-5 pilares de tu negocio para que el cliente ideal consiga su DESEO
- Si las conoces que te va a permitir hacer?
- Por qué funcionan tan bien

BREVE EXPLICACIÓN PASOS

- En qué consiste la clave 1
- En qué consiste la clave 2
- En qué consiste la clave 3
- ...

CONTAR HISTORIA/EXPERIENCIA

- Añade fotos/apoyo visual
- Que ayude a entender (en la moraleja) la importancia de lo que vas a compartir
- Dar a entender la suerte y regalo que es tener esto sin coste.

CLAVE 1

- Mito / qué se está haciendo mal respecto a la clave
- Contenido / cambio paradigma
- Caso práctico / ejercicio / plantilla = primer resultado rápido
- Caso éxito/prueba social (lo que pueden llegar a conseguir si aplican)

CLAVE 2

- Mito / qué se está haciendo mal respecto a la clave
- Contenido / cambio paradigma
- Caso práctico / ejercicio / plantilla = primer resultado rápido
- Caso éxito/prueba social (lo que pueden llegar a conseguir si aplican)

CLAVE 3

- Mito / qué se está haciendo mal respecto a la clave
- Contenido / cambio paradigma
- Caso práctico / ejercicio / plantilla = primer resultado rápido
- Caso éxito/prueba social (lo que pueden llegar a conseguir si aplican)

REPASO RÁPIDO DE LAS CLAVES

- Qué se tienen que llevar de cada clave
- Qué han aprendido
- Conclusión
- CTA no invasivo (canal YouTube, palabra X en MD para que le mandes Y que le va a ayudar a complementar lo visto / meterlo en mejores amigos)