

DECÁLOGO PARA VENDER UNA ACCIÓN DE FORMA IRRESISTIBLE

1. Tiene que sentirse identificado
2. Genera intriga, curiosidad o sorpresa
3. Explícale qué va a ganar (beneficios)
4. Y déjale claro qué va a recibir
5. Entra en la conversación en su mente
6. Y habla su idioma
7. Adelántate a sus objeciones
8. Llámale a la acción de forma muy clara
9. Disminuye el riesgo dándole confianza y confort
10. Apóyate en social proof