

Links importantes

- Plataforma gratis: <https://sites.google.com>
- Plan gratis de email marketing:
<https://es.sendinblue.com/funcionalidades/email-marketing>
 - Ve este video en caso de que tengas problema creando tu cuenta:
https://www.youtube.com/watch?v=BnicU28__-E&list=PLqnJKJq9YLuleVv9yZ3kKk8hhiabVRTuR
- Crea tu logo: <https://www.tailorbrands.com/logo-maker>
 - Nota: Para descargar tu logo en alta resolución se necesita pagar, pero puedes tomar un screenshot del resultado final y utilizar ese (así lo hago yo).

Fotos, Logos y Colores

- Descargar:
<https://drive.google.com/uc?export=download&id=1EMox6c9tkrtjG23KI4gXCznn2DA67fwb>

Código Email Marketing

- Agrega este código:
margin-top: -50px;

Dashboards

– Dashboard 1:

```
<div style="display: flex; justify-content: center; overflow: hidden;"><iframe title="Análisis de regiones" width="1120" height="630" src="https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljojNTY3MGY5MjktNTY3Mi00NzMwLWFhOWEtYzMyZTU0ZDRmNjBiliwidCI6IjE4YzQ0ODRILWFmYjctNGFjYS04NDMILWZmYzQwOGY0YjE3NiJ9" frameborder="0" allowFullScreen="true"></iframe></div>
```

– Dashboard 2:

```
<div style="display: flex; justify-content: center; overflow: hidden;"><iframe title="Análisis de vendedores" width="1120" height="630" src="https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljojZGFmNDJiNzltZTEwZC00NTQ1LTgwNzktNDE5Y2VIOGUxMjdmliwidCI6IjE4YzQ0ODRILWFmYjctNGFjYS04NDMILWZmYzQwOGY0YjE3NiJ9" frameborder="0" allowFullScreen="true"></iframe></div>
```

Guía: Venderte con palabras

Responde las siguientes preguntas para tener más claridad de lo que te diferencia:

1. ¿Cuál es el mercado/industria del que más conoces o en el que quisieras especializarte?
2. ¿Qué es lo que más te gusta hacer de todo lo que has hecho en tu carrera profesional?
3. ¿Cómo te gusta hacer tu trabajo? ¿Con qué herramientas?
4. ¿Qué historia les interesa a estas personas que puedes ayudar?

Ahora responde lo siguiente usando tus respuestas de arriba:

1. **Ayudo a** *[pregunta 1: mercado al que ayudas]* **a alcanzar/encontrar** *[pregunta 2: lo que les puedes ayudar a*

*conseguir] **con** [pregunta 3: herramienta con la que te gusta hacer tu trabajo].*

2. ¿Por qué le interesa a alguien darte su correo? Recuerda que así es como conviertes a los visitantes en clientes. Por ejemplo puedes darles una cita de descubrimiento gratis (aquí vas a aprovechar para vender tus servicios), un caso de estudio tuyo, un ebook que hayas escrito, etc. Aquí quieres aprovechar al máximo tu respuesta de la pregunta 4. Aprovecha las historias que ya tienes.

Guía: Escribe testimonios poderosos

Los testimonios son muy poderosos si sabes cómo utilizarlos. Derriban objeciones, les dice a las personas cómo es trabajar contigo y **validan los resultados de tu trabajo**.

Un buen testimonio no son solo alabanzas. Si no que debe seguir una estructura estratégica.

Hazle estas preguntas a personas que hayas ayudado a lo largo de tu carrera profesional para poder escribir testimonios poderosos:

1. ¿Qué te hacía dudar para contratarme o no contratarme?
2. ¿Por qué decidiste ponerte en contacto conmigo?
3. ¿Cómo te sentiste en nuestra primera reunión?
4. ¿Qué resultado conseguimos con todo el trabajo?

Ahora escribe el testimonio usando esta estructura:

- [Objeción común (pregunta 1)].
- [Acción que hizo la persona (pregunta 2)].
- [El proceso una vez que se animaron a contactarte (pregunta 3)].
- [El resultado final de todo el trabajo que hicieron (pregunta 4)].

Aquí te pongo un ejemplo de cómo debe de quedar un testimonio. Fíjate cómo empieza con una objeción común que haya en tu industria. Se hace así porque esas objeciones también están en la mente de cada nuevo visitante a tu página. También fíjate en cómo resalto el beneficio más grande que haya conseguido la persona.

Ejemplo:

No quería ningún reporte más porque todos los días recibía más de 5 reportes en mi correo. Pero la verdad es que ninguno me servía para encontrar oportunidades en mi mercado. Decidí contactar a Mateo (antes de pedir permiso en mi empresa) y desde que vio nuestros reportes supo lo que estaba fallando. **Desde entonces solo uso 1 reporte para manejar a mi equipo.**