

💻 PROMPT UNIVERSAL
PARA CREAR TU LANDING
PAGE CON LA ESTRUCTURA
QUE VENDE

Copiá y pegá este prompt en
ChatGPT y completá los espacios en
mayúsculas con tu información ↗

Quiero que actúes como un experto en copywriting y diseño estratégico de páginas web. Tu tarea es ayudarme a crear una **LANDING PAGE PERSUASIVA** siguiendo la estructura que te compartiré más abajo. La estructura está pensada para adaptarse a cualquier nicho, por lo tanto quiero que uses un tono coherente, profesional, cálido y cercano, sin exageraciones ni promesas falsas.

Primero, te voy a dar información sobre mi negocio para que personalices los textos:

Sobre mí / mi marca:

👉 [ESCRIBÍ QUIÉN SOS Y A QUÉ TE DEDICÁS]

(Ejemplo: Soy coach de bienestar y ayudo a mujeres profesionales a recuperar su energía y reducir el estrés.)

Público ideal:

👉 [DESCRIBÍ A QUIÉN TE DIRIGÍS]

(Ejemplo: mujeres profesionales de 30 a 45 años que buscan equilibrio entre trabajo y vida personal.)

Problemas o dolores principales de mi audiencia:

👉 [ENUMERÁ 2 O 3 PROBLEMAS FRECUENTES]

(Ejemplo: estrés, falta de tiempo, dificultad para mantener hábitos saludables.)

Resultado deseado que ofrezco:

👉 [QUÉ TRANSFORMACIÓN LOGRAN CON VOS]

(Ejemplo: sentirse en calma, tener más energía, lograr hábitos sostenibles.)

Producto o servicio principal:

👉 [NOMBRE Y TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO]

(Ejemplo: programa online, mentoría, tienda digital, curso, servicio personalizado, etc.)

Diferencial o enfoque único:

👉 [QUÉ TE HACE DISTINTO/A]

(Ejemplo: combino herramientas holísticas con estrategias prácticas.)

Testimonios o resultados reales (si tenés):👉 [AGREGÁ ALGUNOS TESTIMONIOS O DATOS REALES]

(Ejemplo: "Gracias a este programa, logré recuperar mi motivación y claridad.")

Una vez que te dé esta información, quiero que uses la siguiente **estructura universal de una web que vende**, y generes una **versión personalizada de landing page completa**, con títulos, subtítulos, textos y llamados a la acción listos para usar.

 **IMPORTANTE:**

- Adaptá el tono al tipo de negocio y público ideal.
- Mantené un estilo natural, humano y enfocado en beneficios.
- No uses frases cliché ni promesas irreales.
- Si faltan datos, completá de manera genérica y adaptable.

 A continuación te dejo la **estructura universal de la web que quiero que uses para crear mi landing page** 

ESTRUCTURA UNIVERSAL PARA CREAR UNA WEB QUE VENDE

(Adaptable a cualquier nicho o servicio)

🧱 SECCIÓN 1 - HERO / ENCABEZADO IMPACTANTE

👉 *Objetivo:* captar atención y comunicar qué hacés + qué resultado generás.

Fórmula de estructura:

[Resultado deseado] para [público ideal] sin [objeción o dolor principal]

Ejemplos:

- "Estrategias de bienestar para profesionales que quieren sentirse en calma sin dejar de producir."
- "Entrenamientos personalizados para mujeres que quieren verse y sentirse fuertes sin pasar horas en el gym."

Luego del Hero:

- Título principal (beneficio o transformación).
- Subtítulo que refuerce el valor.
- Llamada a la acción principal: "Agendá tu llamada / Conocé más / Empezá hoy."
- Imagen o fondo que represente al negocio o al resultado.

SECCIÓN 2 - EL PROBLEMA / IDENTIFICACIÓN

👉 *Objetivo:* que el visitante se sienta entendido.

Fórmula:

¿Te pasa que [problema 1], [problema 2] o [problema 3]?

"No estás solo/a. Muchos [público ideal] también se sienten así."

Ejemplos:

- "¿Te cuesta conseguir clientes aunque sabés que tu trabajo vale? ¿Sos excelente en lo que hacés, pero tu web no lo refleja?"

Incluye:

- 2 a 3 frases de empatía.
- Breve texto que muestre comprensión y conexión.



SECCIÓN 3 - LA SOLUCIÓN / PROPUESTA DE VALOR

👉 *Objetivo:* mostrar tu solución como el puente entre su problema y el resultado.

Fórmula:

Con [producto/servicio], vas a poder [resultado deseado] sin [objeción o dificultad].



Ejemplo 1

"Con nuestra mentoría vas a atraer más clientes sin invertir en publicidad."



Ejemplo 2

"Con nuestra tienda online, vas a automatizar tus ventas sin complicarte con lo técnico."

Incluye:

- Explicación breve de lo que hacés.
- Qué hace tu servicio o producto *diferente*.
- Un CTA secundario: "Descubrí cómo funciona."



★SECCIÓN 4 - BENEFICIOS Y RESULTADOS

👉 *Objetivo:* traducir la propuesta en beneficios tangibles.

Fórmula:

Imaginá [beneficio 1], [beneficio 2] y [beneficio 3]... Eso es lo que podés lograr con [producto/servicio].

Ejemplos:

- "Imaginá tener más tiempo libre, un flujo constante de clientes y una web que trabaje por vos 24/7."
- "Imaginá entrenar desde casa, sin horarios fijos, y ver resultados reales en tu cuerpo."

Incluye:

- Lista de beneficios (3 a 5).
- Íconos o elementos visuales que lo hagan fácil de leer.

SECCIÓN 5 - CREDIBILIDAD / AUTORIDAD

👉 Objetivo: generar confianza.

Fórmula:

Entiendo lo que se siente [dolor o frustración del público ideal].

Por eso hoy ayudo a [público ideal] a [resultado deseado] de forma [diferencial o enfoque].

Ejemplos:

- "Yo también empecé desde cero, buscando cómo transformar mi trabajo en algo que funcione incluso cuando no estoy frente a la computadora."
- Hoy ayudo a marcas y profesionales a lograr lo mismo: sistemas digitales que venden mientras ellos se enfocan en lo que aman."



SECCIÓN 6 - PROCESO / CÓMO FUNCIONA

👉 *Objetivo:* simplificar el camino para el cliente.

Fórmula:

En solo [número] pasos, podés pasar de [situación actual] a [resultado deseado].

01

Agendá tu llamada gratuita.

02

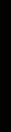
Definimos juntos tus objetivos.

03

Creamos tu web o sistema de ventas 24/7.

Incluye:

- 3 pasos claros, visuales y simples.
- CTA después del paso final.



SECCIÓN 7 - TESTIMONIOS O RESULTADOS REALES

👉 Objetivo: reforzar la confianza social.

Fórmula:

"Con [producto/servicio], pude [acción concreta].

Ahora [beneficio o sensación simple]."

"Con mi nueva web pude mostrar mis servicios de forma clara.

Ahora mis clientes me encuentran fácilmente."





SECCIÓN 8 - LLAMADA FINAL A LA ACCIÓN

👉 *Objetivo:* cerrar la venta o agendar contacto.

Fórmula:

Estás a un paso de [resultado deseado]. Empezá hoy y transformá tu [negocio/vida/tiempo].

Ejemplo:

"Estás a un paso de tener tu sistema web funcionando 24/7. Agendá tu llamada gratuita y descubrí cómo hacerlo realidad."

Incluye:

- CTA final destacado (botón o enlace).
- Recordatorio del beneficio principal.



Ejemplo: "Tu web puede ser más que una carta de presentación: puede ser una herramienta que trabaje por vos todos los días."