**Guía para diseñar un mensaje persuasivo**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **BLOQUE** | **OBJETIVO** | **ESCRIBIR** |
| Mi meta | ¿Escribir que quiero lograr con este Pitch? | Conseguir que los visitantes de mi página web contraten mi servicio de viandas saludables |
| Gancho | ¿Qué frase, comentario o introducción harías para llamar la atención a tu interlocutor?. Es importante motivar a la persona para que tenga interés en escucharnos. | ¿Estás con ganas de comer rico, sin dejar de comer saludable? |
| Problema u oportunidad | Describir la necesidad o problema que vas a resolver para que tu interlocutor se identifique | También pasamos por eso, así que… ¡Bienvenido al club! Nos frustraba mucho ver que esa no era una opción disponible para todo el mundo. |
| Solucion | Explicar en forma sencilla y objetiva, como vamos resolver la necesidad (demostrar)  Asesorarlos y sugerirles cual es la solución mejor para ellos | Por ello, decidimos especializarnos en lo mágico: fusionar lo saludable con lo exquisito. Así nació Punto Light. |
| Beneficios | Demostrar los beneficios que se podrán obtener. Intentar que lo perciban de forma vivencial y como los resultados afectaran su vida | Con nosotros podrás disfrutar de diferentes servicios de viandas, pensadas para cuidar tu salud, adaptarse a tus necesidades, y mimar a tu paladar. |
| Respaldar la propuesta | Respaldar nuestra propuesta con algún caso, testimonio o aval de un referente. |  |
| Call to Action | Acordar y sugerirle a mi interlocutor cuales son los pasos que deben dar para obtener nuestra solución. | ¡Esperamos verte muy pronto en nuestra familia! |

**Los 6 estímulos: Egocentrismo – Comienzo y Final – Tangible – Emocional – Contraste – Visual**

**Condimentos: Historias, Ejercicios, Analogías, Fotos, Videos, estadísticas, premios, humos**