

PREMIUM
QUALITY



La Fórmula de **Resultados**

Antonio Briceño

PREMIUM
QUALITY



La Fórmula de **Resultados**

Antonio Briceño

Quiero que te desligues de todos los conceptos sobre negocios digitales y marketing digital que pudiste adquirir previo a llegar aquí. Y tal vez te preguntas, ¿ por qué debo hacerlo ?; la razón es porque entiendo lo contaminado que se ha vuelto el mercado digital, y es muy probable que haya causado en ti cierta desconfianza frente a este mercado y modelo de negocio, es simplemente sencillo mal informarse en un Internet tan diverso, donde gran cantidad de personas están en la lucha por el último dólar; quienes suelen ser los perjudicados son quienes como emprendedores y pioneros buscamos luz en un mercado tan amplio, nos es muy sencillo toparnos con metodologías erróneas en la búsqueda de verdades para beneficiarnos de las oportunidades que los medios digitales notablemente nos ofrecen; lo que quiero transmitirte, es la importancia de que abordes el contenido que entrego para ti en éste formato sin ninguna expectativa, no voy a decirte que esto cambiará tus negocios actuales y futuros aunque estoy convencido que puede hacerlo, no esperes encontrar una solución aquí aunque puede que así sea, estoy tan seguro de lo que hago y comparto, que tan sólo necesito que te enfoques, que realmente veas la lógica y la autenticidad que en todo el contenido destaca para que puedas recibir todos los beneficios que entrego para ti aquí. Soy un joven emprendedor nacido en Venezuela que se vio obligado a emigrar gracias a una dictadura comunista que sometió y arrebató los sueños de millones de personas, emprendí y fracasé muchas veces en el camino a encontrar un negocio rentable que me permitiera ayudar a mi familia y estar pronto con ellos. En éste camino no fueron más que experiencias las que pude acumular, las mismas

que me permiten ahora cumplir mi propósito de ayudar a emprendedores y empresarios a través de conocimiento especializado sobre estrategias de ventas y negocios digitales, tengo el poder de ayudarte a acortar la brecha que tienes ante un negocio digital rentable y no voy a dudar en usarlo, actualmente aplico en mis productos y en los de mis clientes los principios sobre los que vamos a hablar ahora; no son la única verdad, no es la manera correcta de hacer marketing, sólo es lo que está funcionando para mi y para muchos más. Realmente me siento a gusto de que te encuentres acá y ahora, recibiendo éste contenido, pues me deja casi completamente convencido que eres como yo un completo escéptico de los paradigmas sociales y culturales que sugieren una vida "normal" en la cual debamos simplemente, ir a la universidad, buscar un empleo, ahorrar para una casa o un carro y esperar sin ninguna garantía la jubilación; debo confesarte que realmente aborrezco éste pensamiento limitante, lo respeto, pero no se asemeja en nada a lo que quiero, y tal vez, tu tampoco, y tal vez tu propósito en la vida no es sólo trabajar duro todo el tiempo sin ninguna recompensa a la altura de ese mismo esfuerzo, que el dinero no debería ser nuestra principal preocupación que cada día se puede diseñar diferente, y que los sueños están para cumplirlos a la misma vez que aportamos abundancia a nuestra familia, amigos y desconocidos incluso. Tal vez llevas meses queriendo, emprender; pero ahora tienes miedos de perder tu dinero, miedo a que no salga bien, o a no tener un producto lo suficientemente bueno para el mercado actual, (altamente competitivo y volátil de por sí) pero conocerás principios de un valor incalculable para iniciar con pie firme o mejorar.

Puntos Importantes a revelar:

Psicología
de
Resultados

Matemática
de
Libertad

¿ Por qué ?
Una
¿ Estrategia ?

3 Elementos
= Ventas
= Dinero

Estrategia
Efectiva
Consolidada

Cómo
Aplicarlo
Rápido

Antonio Briceño

Nunca hubo un mejor momento para apalancarse de internet y empezar un negocio digital que de forma progresiva nos permita alcanzar una libertad de tiempo y financiera, los medios digitales hoy son el canal por el cual saldrán forjados la nueva era de millonarios, y tal vez, no quieras quedarte fuera, debes sentirte muy agradecido de estar aquí ahora, recibiendo éste contenido. Por mucho tiempo trabajé con empresarios de distintos mercados, fundé mi propia agencia de marketing digital lo cual me permitió aprender mucho sobre ventas, sistemas automatizados de prospección de clientes, conciencia de marcas, neurociencia aplicada a marketing digital y muy importante, me permitió aprender mucho de el entorno, siempre que trabajé con empresarios aprendí algo nuevo, aprendí cosas que no debía hacer nunca, cosas que eran indispensables para un negocio sólido, realmente pude apalancarme de experiencias buenas y malas de otras personas; vi fracasar muchas estrategias, vi a muchas otras tener éxito, aprendí principios vitales y fundamentales para el éxito de éstas mismas, pero más alla de todo siempre que ayude a emprendedores y empresarios a generar mejores retornos de inversión, más ventas, y a conectar de forma efectiva con sus audiencias, comprendí lo valioso de poder ayudar a través de conocimiento y experiencias a que otras personas puedan acortar la distancia más rápido hacía un negocio rentable, lo abundante que te hace sentir eso no tiene precio, el universo conspira a tu favor y con ese propósito escribo éste E-Book, dedícale la atención y el tiempo necesario porque el contenido que entrego para ti, tiene un valor incalculable, vayamos a verlo.

Psicología del resultado

Estoy bastante emocionado de poder ayudarte a través de mi conocimiento y experiencia a llegar más rápido hacia tu meta, ya sea, más ventas o iniciar un negocio rentable en internet, pero porque tengo un propósito bien definido, porque sé que internet está lleno de información basura y porque quiero que puedas obtener los resultados deseados es que debo decirte lo siguiente; puedo estar entregandote ahora la estrategia que tenga el potencial para cambiar tu negocio o tu vida por completo, pero eso no significa que lo hará, porque hay un elemento vital que será detonante de éxito en éste y cualquier escenario, y yo no lo tengo, no puedo dartelo, solamente tu tienes el poder de hacer estallar en abundancia y aprovechar cada palabra que entrego para ti aquí, debes poder reinventarte, ¿ Tiene sentido para ti ? ... espero que sí porque si no aplicas acción de forma masiva, si no te configuras de forma correcta, si no te retas, no te colócas metas, ésto no servirá de nada, he visto muchas personas tener éxito exponencial o de forma acelerada, pero también he visto quienes aún teniendolo todo para la cima, se mantienen volando bajo. Y tal vez estés abrumado o lleno de miedos, lo entiendo, también me ha sucedido, a todos nos pasa, los humanos contamos con un cerebro que se siente altamente atraído por la comodidad, está diseñado para sobrevivir o lo que es igual: ¡ahorrar energía!. Siempre que vayas por tus sueños, siempre que estés iniciando un nuevo hábito, siempre que desees salir de tu zona de confort, por naturaleza tu cerebro intentará cuidarte porque su instinto le dice que si ahorra energía entonces sobrevivirá, y si entonces, estás gastando más energía de lo normal es una señal de peligro; por suerte contamos también con un cerebro racional que nos permite reinventarnos.

Mientras más rápido entiendas la razón por la cual a veces nos es difícil adoptar nuevos hábitos que nos permitan crecer, más rápido podrás imponerte y hacerlo, ¿ lo entiendes ?.

"¿Antonio, lo que me estás diciendo es que todo el poder lo tengo solamente yo y se encuentra en mi cabeza?" Exacto, tu mente tiene la capacidad de cosechar todo lo que tu siembres en ella, ya sea que decidas elegir semillas de éxito o semillas de fracaso, ella no distingue, sólo se enfoca en hacerlas germinar, es aquí entonces cuando debes decidir... si quieres realmente los resultados o prefieres permitir que tu cerebro emocional domine sobre ti, si vas a permitir que te obligue a quedarte en zona de confort (Donde nadie crece ni mucho menos se hace millonario) o si bien, vas a imponerte y a decretar el éxito... que está mas cerca que nunca, estás a una decisión de iniciar en el camino correcto, ¿ Es Fácil ? no, lo fácil es un commodity, todos lo tienen, ¿ quien querría eso ? estoy seguro que viniste a este mundo por algo más grande, viniste a vivir experiencias extraordinarias y por eso estás aquí, por eso me conociste, porque estás en la dirección correcta, estás fuera de el espacio cultural que intenta dictar la forma de vivir la vida y voy a entregarte información valiosa, y ojalá en un futuro nos conozcamos y podamos afianzar una relación comercial mutuamente gratificante. Aprovecha el contenido que entrego para ti, rompe paradigmas, silencia críticas, congela personas que intenten derrumbarte y sólo sigue avanzando. Soy partidario de que si no tenemos el prisma necesario, podemos tener en frente el negocio de nuestras vidas o la persona de nuestras vidas y al final no lograremos verlo, por eso trabajar en tí es siempre la mejor opción; gracias por permitirme compartir esto contigo, psicología del resultado lo escribí asumiendo la responsabilidad de aportarte valor real que te permita apalancarte del contenido

Matemática de la Libertad Financiera

¿ Acaso a ti también te dijeron que para obtener una libertad financiera debías graduarte, buscar un empleo y trabajar como loco ?. Es más común de lo que quisieramos aceptar, pero la realidad es que en el sistema educativo moderno no existe el término de libertad financiera, y es una lástima porque eso nos ocasiona bastantes tropiezos y nos hace perder mucho tiempo a quiénes pensámos que nuestra primera preocupación no debe ser el dinero, a los que vamos por lo extraordinario; y no es ser materialista, ni mucho menos una mala persona, es porque aprendemos que con el dinero podemos cambiar vidas, podemos ayudar y podemos vivir en abundancia sana. Lamentablemente gran parte de la sociedad condena el éxito y el dinero, pero, afortunadamente podemos escalar y salir de allí, encontrar esa libertad, y alterar la "realidad" que intentan hacernos ver.

Bien, entonces entrando en materia, veamos una fórmula sugerida por una de las revistas más prestigiosas dentro del mundo de los negocios:

Fórmula de la Libertad Financiera

$$LF = IP > G$$

Antonio Briceño

Entendemos que; Libertad financiera es igual a ingresos pasivos mayores que gastos. ¿ Tiene sentido no ? los ingresos pasivos han sido siempre el santo grial de emprendedores y empresarios, o al menos para quienes entienden éste concepto, y tal vez estés pensando "pero es muy difícil generar ingresos pasivos", debes pensar en que todo resultado necesita de sacrificio, exagerando la expresión, ya que si realmente pensamos, una libertad financiera vale cualquier precio. "¿ Antonio, entonces cuando lea éste E-Book, tendré libertad financiera ?" No, no funciona así, lo que quiero dar a entender es que, cuanto antes empieces a trabajar en ello, cuanto antes serás libre. Hoy los negocios digitales han permitido que se desarrolle un nuevo mundo de oportunidades para ello. Knowmadas Digitales son emprendedores que viajan por todo el mundo haciendo negocios y viviendo experiencias fuera de lo común, todo es gracias a los medios digitales, sólo piensa, un negocio que no dependa totalmente de ti, ni de tu tiempo, que pueda generar ingresos aún mientras duermes...

¿ puedes imaginarlo ? Bueno, ten en cuenta que cuando adquiriste éste E-Book, yo no estuve presente, ni fui necesario para hacerte entrega del contenido. Y tú, eres hoy totalmente suficiente para crear un negocio y empezar a crear tu futuro, a conseguir esa libertad que mereces; recuerda la fórmula "Mátematica de la libertad financiera" y piensa en cómo personas como tú y como yo están viajando el mundo y llenándose de experiencias gracias a que en su momento tomaron una decisión, y la decisión fue; imponerse sobre sus miedos y dudas, tomar acción masiva y forjarse lo que algunas personas comunes llaman "suerte". Estás aquí, aprovecha el contenido que entrego para ti, empecemos a crear negocios que aporten valor y hagan de éste un mundo mejor.

¿ Por qué una Estrategia ?

Voy a contarte algo muy llamativo, gracias a que inicie una agencia de marketing digital hace algún tiempo, pude obtener retroalimentación de emprendedores y empresarios sobre cómo en ocasiones pasadas fracasaron en sus objetivos comerciales, incluso a mí me paso, debo ser sincero, el fracaso es parte de todo emprendedor, pero de lo que quiero hablarte es... el hecho de ver éste tipo de resultados me hizo investigar las respuestas, buscar un común denominador que fuera el detonante, o causa de éstos múltiples fracasos, lo cual me llevó a toparme con una respuesta de forma rápida, y no fue más que el simple hecho de no contar con una estrategia previamente analizada y basada en impulsos del consumidor; fue totalmente suficiente para que todas las campañas que estuvieran ejecutándose con ésta carencia, fracasaran; entonces es ahí donde sucede lo que todos debemos aplicar, aprender de los errores cometidos en el pasado, por ti y por terceros (recomendable). Es por eso qué el contenido de éste E-Book que entrégo para ti... una estrategia de venta, aplicada en múltiples nichos y en decenas de negocios, lo convierte en ORO, ya que si digieres y aplicas te permitirá mejorar tus ventas actualmente o si aún no tienes ningún producto te permitirá empezar con pie firme tu futura fuerza de ventas, e incluso, podrás apalancarte para generar dinero importante en internet sin tener producto propio, (Enséño como hacerlo, desde cero y sin experiencia en un curso online) Entonces por eso hablamos de el ¿ Por qué una estrategia ?, si decidimos emprender sin rumbo ¿ que crees que sucederá ? no llegaremos a ningún destino, correcto; siempre que decidimos iniciar, cualquier

negocio, cualquier campaña de publicidad, fuerza de venta entre otras muchas cosas, siempre vamos a necesitar tener claro, cual es nuestro objetivo y en base a ello aplicar una estrategia efectiva, solo así podremos obtener resultados positivos y predecibles. También porque hoy en día estamos moviendonos en un mercado cada vez más competitivo, y si no iniciamos con una estrategia que nos permita mantenernos vivos, más temprano que tarde, vamos a desaparecer. Una estrategia es importante porque aunque no tengamos el mejor producto, aun así podremos vender, no es bueno para el largo plazo ofrecer un producto de mala calidad pero sólo quiero transmitirte el poder que tiene el hecho de contar con una estrategia de venta efectiva y que pueda generar resultados predecibles, a un bajo costo. He logrado para mis clientes obtener retornos de inversión que equivalen a 1x10, podría mostrarte como hemos obtenido resultados de 1x20 en campañas digitales gracias a los principios que mueven a ésta estrategia; más adelante podré mostrarte resultados, sólo quiero terminar la idea diciéndote que no importa si antes obtuviste malos resultados, si en el peor de los casos; perdiste dinero en medios digitales, porque no fue tu culpa, sólo no habías conocido un sistema que funcionará y que más allá... te permitiera comprender los impulsos inconscientes del consumidor que diferencia a ésto de la manera común de mercadear, quiero calmar tus miedos a lo largo de éste contenido, mientras comprendes; ¿ Cómo ? y ¿ Por Qué ? ésto es distinto. Voy a llevarte de la mano a través de conceptos que aunque puedas que conozcas lo más probable es que nunca los viste de tal forma, y eso es lo que convierte a éste E-Book en oro puro, en una oportunidad para ayudarte a conseguir resultados dentro de los negocios digitales.

3 Elementos Vitales para el Negocio

Estuvimos abordando la importancia de contar con una estrategia efectiva que pueda generar resultados para nuestro negocio, pero debemos definir entonces ¿ Qué es una estrategia efectiva ? espero que coincidas conmigo en que, una buena estrategia es toda aquella que genera resultados, y teniendo en cuenta el fin lucro de los negocios, significa que para poder llamarle una estrategia efectiva o buena debe poder conectar nuestro producto o servicio con nuestra audiencia específica o mercado y por consecuencia generar ventas; ¡Súper! sabemos el significado. Piensa en ésto, las personas que fracasan también comparten otra cosa en común, existe otro común denominador y te diré cual es: Todas son amantes de lo complicado, vuelven difícil todo el proceso bajo la premisa de la innovación y ese no es el objetivo, observa éstos tres elementos fundamentales que mantienen en pie a los negocios y saca tus propias conclusiones, sólo de forma imparcial entiende la lógica y el sentido de lo siguiente:



todo lo que necesitas es, un producto ganador, una estrategia efectiva y una audiencia calificada. Cuando hablo de enfocarse en lo básico y fundamental me refiero a ésto, no hay que complicarlo más, sólo éstos tres pilares pueden convertir a un negocio casi inexistente en uno exitoso con saturación masiva de forma acelerada, y te voy a explicar por qué; Puedes tener el mejor producto, incluso el más innovador, y también una estrategia de venta, pero si no tienes una audiencia calificada que muera por comprar tu producto entonces no funcionará de nada todo lo demás, y ésto puede suceder por dos razón, y es que tal vez tu estrategia no es buena, osea que no está conectando con las personas adecuadas ni en el lugar adecuado o identificaste mal a tu cliente; pero imaginemos otro escenario, piensa que tienes un producto no tan bueno, pero que tienes una buena estrategia, entonces por consecuencia atraerás prospectos y terminarás generando ventas, porque la audiencia calificada es resultado de una buena estrategia. Pero castigemos ésta hipótesis y pensémos en que ni siquiera tenemos un producto, incluso así podrémos con una estrategia generar ganancias o ventas y yo enséño cómo en un curso online; puedes aprender como aplicar estrategias efectivas para llevar una audiencia calificada a que compre el producto de un tercero y generar comisiones de hasta 70% del valor total.

¿ entonces tenemos claro el por qué es importante contar con un sistema de ventas efectivo ?, todo lo que debes hacer es enfocarte en éstos tres pilares, es ahí donde está el resultado, sea cual sea su mercado, ¿ quieres innovar ? pues, es hora de innovar tu producto, optimizarlo, ofrecer valor agregado, pero los principios... nunca, no varian, es infalible, es la clave, no más

El hecho de buscar lo complicado puede alejarte de los resultados, y complicado quiero decir en buscar un 4 elemento que no es necesario, al menos no por ahora, teniendo claro ésto podemos desde ya empezar a beneficiarnos de los negocios digitales... ¿ No tienes producto propio ? ésto no es problema, yo me comprometo a enseñarte como empezar a generar altas comisiones logrando llevar prospectos calificados a sistemas de ventas que ya están en marcha de forma automática... ¿ Tienes un negocio actualmente pero fuera de internet o es un servicio ? he tenido clientes que venden servicios dentales, también estéticos faciales, con la estrategia que voy a mostrarte han obtenido retornos de inversión equivalente a 1x20, también, todos los negocios actualmente deben tener presencia en medios digitales, debemos migrar a ello, de una u otra forma... "Pero yo ofrezco un servicio de bienes raíces, es imposible migrar a lo digital, no tiene sentido", incluso un servicio de bienes raíces, si, piensalo así, eres una persona interesada en comprar una casa, estás desplazando el Feed de Facebook en tu celular y de pronto te detienes porque hay algo que te llama la atención, "10 errores fatales que no debes cometer a la hora de comprar una casa y como evitarlos" es un ebook, no puedes no saberlo porque de forma inconsciente piensas que si no lo lees es posible que te suceda a ti, entonces luego de leerlo te das cuenta que el libro fue escrito por un Agente Inmobiliario que te enseña como evitar los errores más comunes, no lo sabes pero de cierta forma estás empezando a confiar en él, a la hora que decidas contratar un servicio de asesoría para la compra de la casa, ¿ A quien crees que vas a acudir ? entonces ves ¿ como ligando los impulsos inconscientes del consumidor a la sana intención de ayudar a tu cliente puedes crecer ?

Y podría seguir trayendo ejemplos de multiples nichos, pero lo que quiero es dejar al desnudo la importancia de apalancar los negocios en los medios digitales para crecer y poder conectar cada vez más y de forma más efectiva con nuestras audiencias específicas, he trabajado con empresarios, médicos, dentistas, agentes inmobiliarios, y un gran porcentaje subestima los medios digitales, o bien, reconocen su potencial pero terminan desconfiando de ello gracias a la carencia de información valiosa, estrategias efectivas o relaciones comerciales beneficiosas... eso me hace en gran medida escribir contenidos como éste, también porque sé que puedo ayudar a personas como tú, a reducir la distancia entre tu situación actual y la deseada dentro de los negocios. hubiese querido en su momento recibir información tan valiosa como ésta, me hubiese ahorrado mucho tiempo, dinero y energía... es algo que puede causar en ti, es algo que puedes lograr, a través de ésto ahorrar tiempo y dinero implementando procesos que al final no puedan ayudarte a obtener los resultados que quieres, porque hoy es fácil conseguir métodos, información, productos, pero que sean realmente de calidad y que puedan ayudarte, eso es lo difícil, por la misma razón es que cuando encuentres uno que realmente pueda conectar con tus ideales y ayudarte, enfócate en ello, hay mucho ruido allí en internet, no puedes permitir que eso te desvíe de tu objetivo, piensa en que cada oportunidad tiene un costo. "¿ Antonio, que quieres decir con que cada oportunidad tiene un costo ?", para entender a que me refiero debes pensar en primera instancia en la energía, el tiempo y enfoque que requiere llevar a cabo una idea de negocio, entonces entendamos ésto como precio, es una inversión de recurso que se le imprime y puede ser en unos más que otros...

Por ésta razón debemos sintetizar nuestros deseos, con nuestros talentos, y elegir una opción, luego de que lo tenemos claro es hora de ponerse a trabajar en ello... piensa en que tal vez inicias un E-Commerce de ropa, tiene un precio, lo que significa que lleva tiempo y enfoque, pero entonces notas que la tendencia son cursos online, y decides ya no hacer e-commerce si no que serás un infoprodutor, sólo porque estás viendo que otros tienen resultados allí y estás persiguiendo el último dólar de internet, deberás pagar un precio mayor, ya que perderás los recursos de tu primera opción y deberás pagar otro precio para posicionarte como infoprodutor. ¿ Esto tiene sentido para ti ? ¿ Nos vamos comprendiendo hasta ahora ?, ¡bien!.

Quiero que ahora nos enfoquemos en la estrategia que te permitirá de forma predecible generar ventas, atraer más cliente o pacientes, incluso podrás aprovecharla si no tienes ningún producto, a través del marketing de afiliados, es un concepto que se basa en promover productos de terceros con comisiones que van hasta un 75% realmente éste es el negocio del 2020; son conceptos que profundizo en mi curso online, donde enseñé a emprendedores desde cero a generar utilidades bastante importantes en internet y al final se convierte en sólo un escalón que les permite crear su propio producto con más tranquilidad y conociendo mejor el mercado, ya afianzado en estrategias de venta, lo que aumenta mucho las probabilidades de éxito de su negocio, esto es genial como puedes ayudar a otros a mejorar situaciones de su vida a través de experiencia y conocimiento; es lo que haré ahora, voy a revelarte la estrategia que puede transformar cualquier negocio de forma acelerada

Estrategia Consolidada vista como nunca antes

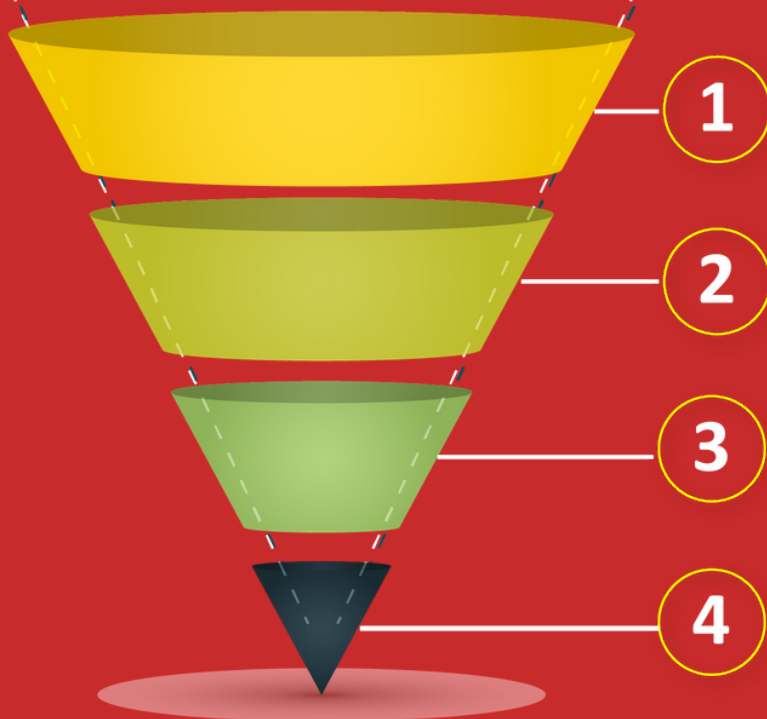
Sé que estabas ansioso de llegar a éste punto, sé que estuviste preguntándote "¿Cuál es la estrategia de la cual Antonio me habla y que ha obtenido tantos beneficios para tantos negocios?"

Y por eso és que me complazco en entregarte de una forma tan explícita, como nadie tal vez nunca lo hará, y es que me queda claro que los estrategas de mercado y expertos en marketing no les gusta compartir éste tipo de conocimiento; hemos estado hablando de un sistema de 4 pasos, un Funnel de ventas que puede y genera miles de nuevos clientes para muchas empresas como Spotify, cada mes y de forma predecible... y tal vez te preguntes, "¿Qué es un Funnel de Ventas?"

o si ya lo conoces, "¿Por qué éste es distinto?"

Y para responder; un funnel de ventas o un embudo de ventas es el proceso en el cuál se convierten desconocidos en clientes de pago, ¿por qué distinto ésta vez? porque estaremos basándonos en impulsos inconscientes del consumidor para lograr aportarle valor y porque podremos automatizarlo en su mayoría, teniendo presente la premisa de Libertad Financiera (Igual a ingresos pasivos mayores a gastos). He visto como personas implementan embudos de venta sin tener ningún éxito, es por eso que te pedí al inicio de éste E-Book que te olvidarás de conceptos erróneos sobre Negocios Digitales, ya que me queda claro el contenido basura que hay en internet. Voy a explicarte cada fase del embudo, cual es su importancia para que así entiendas el proceso completo y cuanto antes puedas empezar a sacar provecho de ello, con tus productos, servicios o a través de Marketing de Afiliados, gran opción si estás iniciando en éstos negocios.

Funnel / Embudo



1

Atraer

2

Convertir

3

Cerrar

4

Deleitar

Básicamente lo que vemos en la gráfica anterior es una imagen simbólica de un embudo de ventas, basado en cuatro fases, las cuales son; Atraer, Convertir, Cerrar, Deleitar. Hasta ahora es normal que entiendas poco o nada sobre cada una y es por eso que voy a explicarte de forma detallada de que se trata cada una, pero veamos un repaso breve para lograr entender un ejemplo que traeré para ti.

Atraer: En ésta primera fase el enfoque va hacía conectar con una audiencia específica que aún no nos conoce, ¿Cómo ? a través de contenido de valor que sea de su interés, que sea llamativo y que realmente sea útil, no solamente humo, pues, lo que estamos intentando en ésta fase, es crear confianza.

Convertir: Segunda fase y en ésta nos enfocaremos en que el prospecto que fue atraído por nuestro contenido de valor gratis, se torne aún más calificado o comprometido, le brindaremos un contenido más condensado a cambio de una suscripción.

Cerrar: Tercera fase, el enfoque es generar una transacción; convertir un cliente potencial en un cliente de pago, ya confía en nosotros y es hora de formular una oferta en base a sus necesidades.

Deleitar: Cuarta fase de éste embudo de ventas y se trata de entregar a el comprador un producto realmente de calidad para satisfacer su necesidad, creando una relación bastante sólida que pueda permitir que el consumidor haga futuras compras e incluso se vuelva un afiliado de nuestro producto... Promotor de prueba social tal vez.

Bien, entonces vimos de forma breve cada una de las fases, antes de enfocarnos a detalle en cada una... veamos un ejemplo aplicado a un producto de software, ¿Cómo Spotify aplica embudos de ventas ?.

Atraer: Estás cansado de tener que descargar las canciones una por una o de pagar por ellas, necesitas una solución y entras a google, buscas "Música streaming" y por resultado encuentras de primero "Spotify, música para todos Gratis" A la hora de dar clic ya se cumple la fase uno.

Convertir: Luego de dar clic, llegas a una página de aterrizaje o landing page, donde ves características de la aplicación, pero más llamativo aún, ves un gran botón que dice "Empieza a disfrutar gratis" se hace con toda tu atención y das clic, sin darte cuenta ya tienes la aplicación y estás disfrutando miles de canciones de forma rápida y gratis. ¡Genial!

Cerrar: Has estado disfrutando miles de canciones, ha estado súper la aplicación, pero luego de dos días recibes un correo de ellos donde te ofrecen subir un nivel más y dejar atrás los anuncios molestos que interrumpen tu fiesta, hasta ahora genial pero los anuncios son molestos por lo que decides suscribirte a un plan premium. De inmediato se cumple la fase 3, en automático.

Deleitar: Estás tan satisfecho con tu nuevo reproductor de música gratis y sin anuncios que no puedes esperar a hablar sobre ello con tus amigos, entonces ahora se cumple la fase cuatro, ahora promueves de forma inconsciente la aplicación y es así como se aplica un embudo, es aquí donde erradica gran parte del éxito de ésta gran marca y aplicación.

Hasta ahora, ¿ me sigues ? se escucha sencillo ¿ cierto ? bien pero veamos los detalles de cada fase y como hacer que funcione de forma efectiva:

Atraer: Ya sabemos cual es el enfoque, conectar y crear la primera impresión con nuestra audiencia, de vital importancia ya que si nuestro contenido no es revelante para la audiencia será imposible que atraviesen las demás fases, ¿ Cómo podemos conectar de forma efectiva ? creando valor verdadero para ellos, "¿ Pero Antonio, si entrego valor de forma gratis para ellos... no se harán con mi contenido y se irán ?" ¡No!, básicamente lo que debes entender es que luego de que tu conectas con ellos, se activa un impulso inconsciente de interés, luego esa persona consume tu contenido gratis y si realmente es algo valioso, que le ayude, por consecuencia se activa un impulso inconsciente de reciprocidad, lo que significa que ahora empieza a confiar en tí, le has ayudado con algo, es mucho más fácil luego hacer una venta porque tu le has entregado valor pero ella a ti aún no. ¿ Cómo puede presentar el contenido ? Vídeos, ebooks, artículos, masterclass, podcast, entre otros, en caso de que seas una aplicación o un software, debes permitir plazos de prueba gratis, sin ésto no podrás competir. Recuerda que el cerebro quiere aumentar placer, ahorrar energía y no quiere perder dinero porque eso le quita mucha energía, entonces en base a ésto crea tu contenido, hazte preguntas cómo... ¿ Cómo ayuda ésto a mi cliente a que ahorre energía ? ¿ Le facilita alguna tarea ? Pregúntate cuales son los miedos de tu cliente y sé tu la solución. Mi cliente teme hacer un mal negocio a la hora de comprar su casa, mi cliente teme recibir un servicio médico de calidad, teme no poder aumentar su comunidad de RRSS.

Siempre utiliza impulsos inconscientes del consumidor como una herramienta para poder crearle valor de forma efectiva, enfócate siempre en que tu contenido, producto o servicio sea en pro a la comunidad, debes ser un emprendedor con ética.

Convertir: Es hora de comprometer un poco más a nuestra audiencia, o bien, afianzar nuestra relación, recuerda que debe ser mutuamente gratificante, luego que nos conoce, que consumio nuestro contenido de valor, queremos que se suscriba en nuestra página de destino (Especialmente creada para ello o de lo contrario hará la tarea demasiado difícil) " ¿ Pero como puedo hacer para entregarle más valor a cambio de una suscripción si ya le he entregado mucho contenido ?" Debes crear un contenido especialmente para la suscripción, ejemplo: En la primera fase entregaste vídeos y un E-book, pues en la segunda fase crearemos una Masterclass bastante robusta que enseñe algo en concreto, que aporte gran valor, "lo haremos por plazas limitadas por lo que debes suscribirte para enviarte a través de email" Aquí realmente lo que debes enfocarte es en crear un contenido estratégico, que te permita reducir los miedos de tu audiencia (Los mismos que te preguntaste en la fase pasada) mientras aportas conocimiento, en lo que debes trabajar es en que ésto sea automatizado y que el contenido realmente sea de valor porque de ésta forma la siguiente fase será muy fácil, las personas incluso querrán comprarte antes de que tu les hagas una oferta y ese es el poder que tiene la fase uno y dos, crear una conexión, una confianza, reducir miedos, activar impulsos inconscientes que permitan hacer más gratificante el proceso para el consumidor, siempre en pro a su beneficio. Ésto es el trabajo, es lo fundamental, ayudar y crear valor porque ésto derrumba cualquier discurso de venta barato.

Hemos visto como podemos crear valor al consumidor para genera una relación de confianza, es hora de cerrarlo en cliente de pago y podríamos hacerlo durante o al final del contenido que entregamos en la fase pasada, luego que la persona consuma el contenido entregarle una oferta para acceder a el producto estrella, tiene que tener sentido, no podemos ofrecer al final de la clase de marketing un servicio médico. La fase uno y dos se trata de educar al consumidor, de generar empatía, confianza; pero como conocemos a nuestro cliente lo mejor lo dejaremos en el producto estrella y si al final del contenido decide no comprar, es que tal vez aún tiene dudas, por lo que debemos configurar una secuencia de emails automáticos luego del contenido de venta (Contenido que se entrega luego de la suscripción y donde también se le entrega una oferta para el producto estrella).

Deleitar: Nuestro cliente ahora realizo una transacción, y recibio nuestro servicio o producto... éste debe deleitarlo (Por eso el nombre) debe ser todo lo que el estaba buscando, deber resolver una necesidad específica, porque sólo así podrá promover nuestro producto o adquirir un UpSell, (Segundo producto) piensa en la manera de que tus clientes mantengan una relación gratificante contigo, crea una comunidad, no te olvides de él luego de la venta, y piensa en cómo automatizar todo éste proceso, ojalá pudiéras consultar mi máster en automatización de ingresos, allí explico a fondo como aplicar todo ésto sin experiencia previa y además como convertirlo en un sistema circular que no pare de crecer de forma automática, incluso si no tienen producto propio, también te enseño a crear tu propio infoproducto y empezar a venderlo. Ahora... ¿ quieres implementar éste sistema ahora para tu producto pero aún no estás seguro como ? contáctame: contacto@antoniobricenova.com

Es hora de tomar acción y de empezar a aplicar todo éste contenido, y luego que lo tengas dominado recuerda cómo optimizarlo y obtener mejores resultados.



Éstos son resultados de una campaña que hice para uno de mis clientes, utilizamos Facebook Ads para llegar a nuestra audiencia, la inversión fueron aprox... \$200 USD, en 9 días obtuvimos 461 clientes potenciales, con un ticket promedio de servicios médicos estéticos de \$150 USD, sólo convirtiendo el 10% en clientes de pago obtendríamos \$6.900 USD, bueno... créeme que establecí un sistema de ventas que logró resultados de conversión mayores al 30%, no te muestro resultados concretos de facturación por discreción a la marca y ética, pero así se escala una inversión 1x20, ¿es fácil?, no, sólo debes aprender a través de contenidos como el que te entregué y entender al consumidor, La campaña se refleja en pesos chilenos por lo que el número es distinto.

¿ Es el único sistema o es la verdad absoluta?

El sistema solamente funciona, es lo que me permite traer resultados para mi y para mis clientes, no es la única verdad, sólo funciona y muy bien.

Antonio Briceño

Gracias por tu
tiempo.

AntonioBriceno

www.antoniobricenova.com
contacto@antoniobricenova.com