



Seminario Online:

**La "Fórmula Infalible" para vender
Sistema TDC y generar más de
US\$5.000/mes en menos de 6 meses**

- Masterclass 2 -

**Seleccione su cliente ideal
y conózcalo en profundidad
para persuadirlo**

¿Cuál es la oferta principal que venderá?



¿Cuáles son los NICHOS que tienen interés en comprar Sistema TDC?

✓ Trabajar desde casa por internet

✓ Afiliados

✓ Ganar dinero por internet

✓ Productores

✓ Oportunidad de negocio por internet

✓ Influencers

¿Venderá a TODOS los NICHOS?

Nuestra recomendación es que no lo haga

Póngase como **META** establecer su posición de autoridad en el mundo. Para que esto suceda, haga que su mundo sea más pequeño

Si TODOS son sus clientes, entonces NADIE es su cliente

Piense en sus **clientes en el largo plazo**... Cuando usted los vuelva a ver después de un tiempo prolongado, deben ser personas que usted respete, que le gusten y que usted quiera estar cerca de ellos

Tarea: Defina a cuál nicho desea venderle Sistema TDC

Ejemplo: Afiliados

La fórmula del nicho de mercado más grande





- **Afiliado completamente inconsciente:** No sabe nada. Ni sabe qué es el marketing de afiliados. Es un súper novato.
- **Afiliado consciente del problema:** Conoce que existe una forma de ganar por internet vendiendo productos de información como afiliado. Pero, no tiene idea de cómo empezar.
- **Afiliado consciente de las soluciones:** Entiende que debe aprender a través de cursos y tomar acción para lograr resultados
- **Afiliado consciente de los productos:** Conoce varios cursos que enseñan marketing de afiliados, pero no sabe con cuál empezar
- **Afiliado consciente de Sistema TDC:** Conoce Sistema TDC, todo lo que ofrecemos y por qué somos la mejor opción



- **Afiliado coleccionista:** Compro Sistema TDC u otros cursos, pero no estudia y no aplica nada. Cree que debe encontrar otras opciones que si funcionen para él
- **Afiliado aprendiz:** Compro Sistema TDC u otros cursos, que está estudiando y aplicando. Actualmente, gana menos de US\$500/mes... Está buscando otras opciones para seguir aprendiendo
- **Afiliado con resultados:** Gana de US\$500 a US\$3.000/mes... Está buscando productos rentables para promocionar como afiliado y desea seguir aprendiendo, para ganar más dinero
- **Afiliado profesional:** Gana más de US\$3.000/mes... Está buscando productos para promocionar como afiliado de alta conversión y de alta comisión

La gran pregunta es:

**¿A quiénes puedo
ayudar o a quiénes
quiero ayudar?**

**Mi Clientes
Ideales**



¿Cuáles son las personas más importantes de su negocio?

Sus Clientes Ideales

Ellos serán los responsables que usted logre su [Libertad Financiera](#).

Si quiere dinero de forma constante de sus clientes, ayúdeles a lograr sus metas, satisfacer sus necesidades o solucionar sus problemas.... ¡Y ellos, siempre estarán encantados y dispuestos a comprar los productos digitales que comercializa!

Conozca su cliente ideal a la perfección. De esta forma podrá atraerlo, convertirlo en cliente y satisfacerlo al 500% con los productos digitales que comercializa como AFILIADO

¿Cuál es la CLAVE para vender como loco?

Arrástrese dentro de la cabeza de su cliente ideal y vea el mundo desde su perspectiva

Luego, atraígalos a sus SISTEMAS, gánese su confianza, entrégueles VALOR y persuádalos a comprar los productos digitales que comercializas en la actualidad....

... Esta es la forma más poderosa para que su negocio de afiliado produzca ganancias y utilidades

Segmentación de clientes ideales

Defina los diferentes AVATARES de los clientes ideales del producto que desea vender o que usted desea alcanzar o servir...

“Sus clientes ideales no existen, si usted no sabe quienes son”

- ¿Cuáles son los AVATARES a los que deseas dirigirte y empezar a atraerlos, educarlos, nutrirlos y venderles?
- ¿Quiénes son, dónde están y cómo se comportan?
- ¿Para quién está creando valor?

La fórmula a su libertad financiera

**N x Dar al cliente ideal lo que desea =
Negocio Digital Exitoso y Rentable**

N → Número de clientes que reciben el beneficio de los productos que usted ofrece

El **marketing audaz y eficaz** es la capacidad de atraer la atención de sus clientes ideales y una vez los atrae, convertirlos en ventas, e inmediatamente ofrecerles una experiencia que les asegure que volverán a repetirlo una y otra vez

¿Cómo definir un AVATAR desde cero?



¿Qué es un avatar?

La representación semi-ficticia del cliente ideal basado en la investigación, la experiencia y la intuición.

¿Para qué sirve crear un avatar?

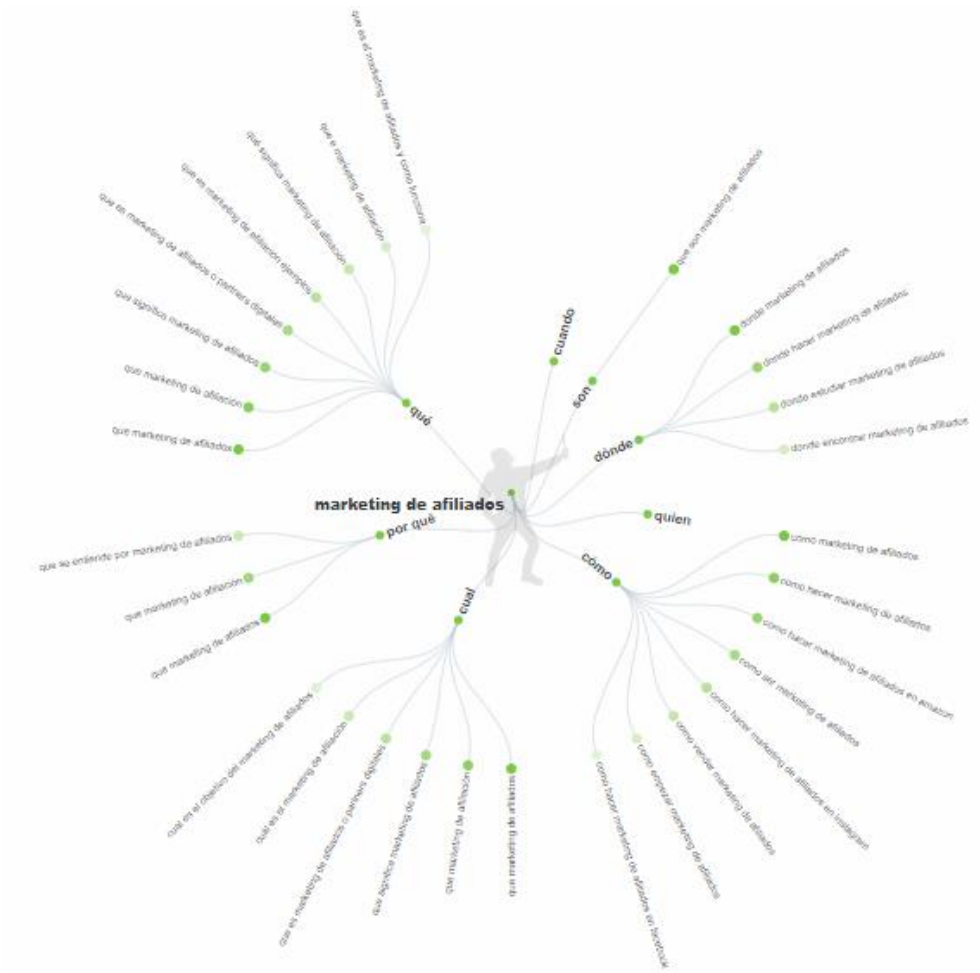
- ✓ Para conocer íntimamente a su cliente
- ✓ Descubrir sus sueños, deseos, necesidades, miedos, valores, dolores, problemas y hábitos
- ✓ Averiguar como piensan, sienten y actúan
- ✓ Entrar en la conversación que ya tiene lugar en la mente del cliente
- ✓ Entender quiénes son y poder adaptar su mensaje de marketing

Herramientas para crear los avatares

- Use su sentido común
- Lea los sitio web y las cartas de venta de los productos que venderá y la competencia
- Datos estadísticos de su mercado
- Pregunte a Google y a YouTube
- Participe en grupos y foros de su nicho de mercado
- Use la herramienta de “estadísticas de público” de Facebook
- Use la herramienta de público de Google Ads
- Mire los comentarios en Amazon sobre los libros que lee su audiencia
- Hable con sus clientes actuales
- Utilice Alexa y Similar Web

Answerthepublic.com

Excelente herramienta para
leer la mente de sus clientes
ideales



Perfil demográfico

■ Nombre

■ Edad

■ Generación (T, X, Y, Z o Baby Boomer)

■ Sexo

■ Estado civil

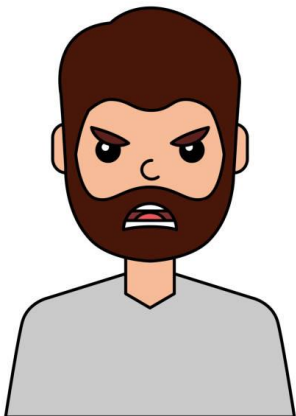
■ Hijos

■ Ciudad o país de residencia

■ Nivel de estudios

■ Profesión

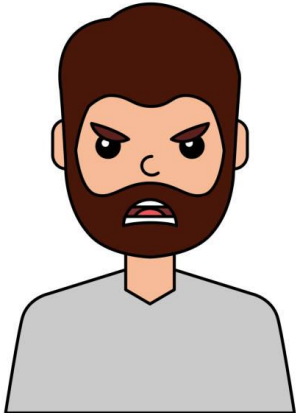
■ Nivel de ingresos



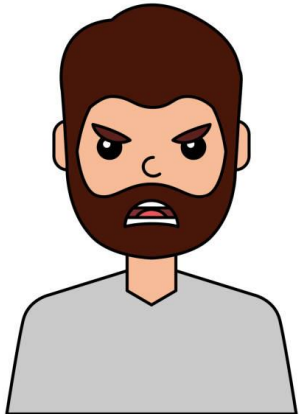
- **Nombre:** Juan Pablo
- **Edad:** 30 años
- **Generación:** Y (millennial)
- **Sexo:** Hombre
- **Estado civil:** Soltero. Pero, tiene pareja estable
- **Hijos:** No
- **Ciudad y país de residencia:** Bogotá - Colombia
- **Profesión:** Administrador de empresas
- **Nivel de ingresos:** US\$700/mes

Perfil de comportamiento social:

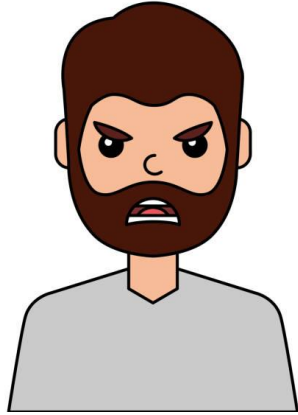
- Ocupación
- Sector o industria
- ¿Qué compra por internet?
- ¿Qué información busca en internet?
- ¿Cuánto invierte al año en capacitación?
- Sus redes sociales preferidas
- Medios de acceso a internet
- Tiempo que invierte en internet
- Marcas preferidas
- ¿Qué le gusta hacer?
- Deporte que práctica
- Autores preferidos
- Expertos que siguen
- Libros preferidos
- Canales de YouTube preferidos
- Páginas de fans preferidas
- Blogs y revistas preferidas
- Televisión



- **Ocupación:** Jefe del área de recursos humanos. Trabajo de tiempo completo.
- **Sector o industria:** Educación
- **Compras online:** Viajes, turismo, experiencias, educación, ropa, zapatos, implementos deportivos, juegos, aplicaciones y tecnología
- **Información que busca:** Liderazgo, trabajo de equipo, productividad, motivación, administración de empresas, ventas, marketing, publicidad, recursos humanos y redes sociales
- **Inversión en educación:** US\$500
- **Redes sociales en orden de preferencia:** Instagram, YouTube, FaceBook y TikTok



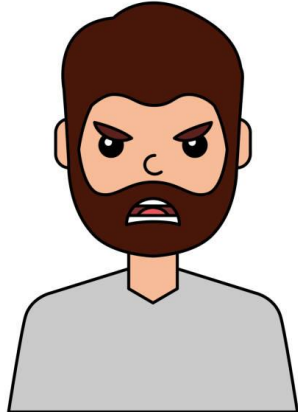
- **Medios de acceso a internet:** Multidispositivo (70% Smartphone y 30% Portátil)
- **Tiempo que dedica a internet:** 4 horas al día (Google, Redes sociales, YouTube, WhatsApp y Telegram)
- **Marcas preferidas:** Nike, Adidas, Apple, Amazon y Samsung
- **Qué le gusta hacer:** Salir de paseo los fines de semana, vida social, viajar, buenos restaurantes y vivir experiencias
- **Deporte que practica:** Ciclismo
- **Autores preferidos:** Robert Kiyosaki, Jame Clear, Stephen R. Covey, Simon Sinek, Robin Sharma, Tonny Robins y Seth Godin



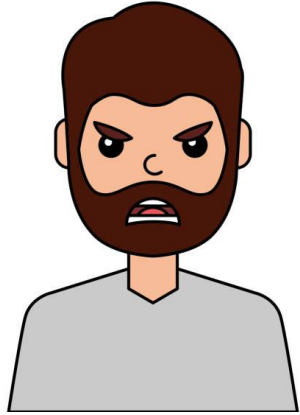
- **Expertos que siguen:** Jurgen Klaric, Juan Diego Gómez y Carlos Muñoz
- **Libros preferidos:** Padre rico y padre pobre, hábitos atómicos, empieza con el por qué y el líder que no tenía cargo
- **Canales de YouTube:** Biialab, invertir mejor, libros para emprendedores, Carlos master Muñoz y Euge Oller
- **Páginas de fans:** Jurgen Klaric, Juan Diego Gómez y Carlos Muñoz
- **Blogs y revistas:** Negocios, emprendimiento, administración y recursos humanos
- **Televisión:** Series de Netflix y Amazon Prime

Perfil de personalidad:

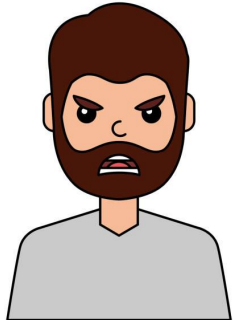
- Pasiones
- Sueños y aspiraciones
- Metas
- Deseos y necesidades
- Valores
- Hábitos
- Filosofía de vida
- Creencias positivas
- Urgencias
- Miedos
- Actitudes
- Dolores
- Problemas
- Creencias limitantes
- Estado de animo



- **Pasiones:** Emprender, administrar negocios y viajar
- **Sueños y aspiraciones:** Quiere ser emprendedor digital, cambiar el mundo, convertirse en nómada digital y alcanzar su libertad financiera
- **Metas:** Tener un negocio digital rentable que produzca más de US\$5.000/mes en utilidades. Desea ser admirado por otros, convertirse en una autoridad y ser exitoso
- **Deseos y necesidades:** Desea ganar más dinero, tener más tiempo libre y mejorar su calidad de vida. Necesita aprender “paso a paso y desde cero” cómo iniciar un negocio rentable en internet, en su tiempo libre, con poca inversión y sin trabajar mucho
- **Valores:** Ambición, perseverancia, curiosidad, soñador, comprometido, liderazgo y creatividad



- **Hábitos:** Estudia, lee, cuida su salud, tiene metas, se rodea de gente positiva, expresa lo que piensa, es organizado y le gusta delegar
- **Filosofía de vida:** Ser emprendedor, tener libertad, ayudar a los demás y mantener una vida saludable
- **Creencias positivas:** Toma decisiones, es apasionado, toma acción, resuelve problemas y se hace responsable
- **Urgencias:** Busca un mentor que lo guíe, lo oriente y lo capacite por todo el proceso de emprender un negocio digital que genere ingresos para renunciar a su empleo.
- **Miedos:** Miedo al fracaso, de fallarle a otros, de salir de la zona de confort, a lo desconocido, a no conseguir estabilidad, a perder su tiempo y arriesgar su patrimonio personal



- **Actitudes:** Asume riesgos, tiene iniciativa, es positivo, es inconforme, es perseverante y flexible.
- **Dolores:** Falta de enfoque, motivación y disciplina. Sobre exceso de información. Cursos costosos, poco claros y difíciles de implementar. Falta de un mentor.
- **Problemas:** Dispone de pocos recursos económicos, le falta conocimientos sobre negocios digitales, y tiene cero experiencia como afiliado.
- **Creencias limitantes:** Cree que necesita mucho dinero para emprender, le falta mentalidad de rico, siente que no es bueno para vender y cree que necesita saber mucho para lograr resultados
- **Estado de animo:** Tristeza, ira, miedo, remordimiento, esperanza y deseo de algo mejor.

¿Existen muchos avatares y son distintos?



Mamis
empendedoras



Mamis
empleadas



Mamis
en casa



Futuras
mamis

EL NEO
SOLTERO
MODERNO



LA
EXTRANJERA
INDULGENTE



LA
PAREJA
SIN
HIJOS



LA FAMILIA
MODERNA



EL PADRE
TRABAJADOR



EL
ETERNO
PETER PAN
DIVORCIADO



LA MAMÁ
COMPLACIENTE
CON HIJOS



VIEJOS
AMIGOS



¿Cómo es el día en la vida de su avatar?

- 6 am
- 7 am
- 8 am
- 9 am
- 10 am
- 11 am
- 12 pm
- 1 pm
- 2 pm

- 3 pm
- 4 pm
- 5 pm
- 6 pm
- 7 pm
- 8 pm
- 9 pm
- 10 pm
- 11 pm

El mapa de empatía de su avatar

¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?



Lo que realmente importa
Principales preocupaciones
Inquietudes y aspiraciones

¿QUÉ OYE?



Lo que dicen sus amigos
Lo que dice su jefe
Lo que dicen las personas influyentes

¿QUÉ VE?



En su entorno
En sus amigos
En el mercado

¿QUÉ DICE Y HACE?



Actitud en público
Aspecto
Comportamiento hacia los clientes

ESFUERZOS



Miedos
Frustraciones
Obstáculos

RESULTADOS



Deseos/necesidades
Medida del éxito
Obstáculos

¿Cuál puede ser el
primer avatar que
puede crear?

USTED



¿Qué sistema debe instalar para vender como loco?

- ✓ Atraer prospectos (su avatar ideal)
- ✓ Educarlos
- ✓ Nutrirlos
- ✓ Conseguir que sus prospectos ideales actúen (compre)

**!Gracias por asistir a la Masterclass # 2
y nos vemos en la próxima!**

