


**3 MEDIDAS QUE DEBES  
TOMAR PARA MAXIMIZAR  
TUS GANANCIAS  
EN **FACEBOOK** ADS Y  
ACELERAR EL  
CRECIMIENTO DE TU  
NEGOCIO.**





CADA VEZ ES MÁS DIFÍCIL MANTENER LOS COSTOS BAJOS Y UN BUEN VOLUMEN DE CONVERSIONES EN FACEBOOK Y OTRAS PLATAFORMAS DIGITALES. NO IMPORTA SI ESTAS GENERANDO VENTAS O LEADS, PARECIERA QUE LOS NÚMEROS NO DAN PARA PODER MANTENER EL NEGOCIO.

NO SE TRATA DE MEJORAR LA IMAGEN, TEXTO U OPTIMIZAR LOS PLACEMENTS DE FACEBOOK. NECESITAMOS MÁS BIEN HACER CAMBIOS SIGNIFICATIVOS QUE TENGAN GRAN IMPACTO.

LA RESPUESTA ESTA EN UN **MAXIMIZADOR DE GANANCIAS** QUE NOS PERMITE OBTENER UN MAYOR INGRESO DE NUESTROS CLIENTES. ¿COMO? PROMOVRIENDO UN MAYOR CONSUMO DE NUESTROS PRODUCTOS, NO SOLO CON LA VENTA INICIAL, SINO APROVECHANDO LA ACCION DE COMPRA PARA OFRECER OTRO PRODUCTO SIMILAR O QUE TENGA RELACION.

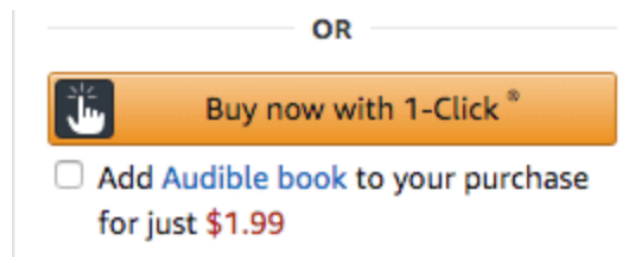
PARA QUE ESTE MAS CLARO, VEAMOS ALGUNOS EJEMPLOS:

## **1 - ORDER BUMPS:**

CUANDO PIDES UN COMBO EN MCDONALDS  
SEGURAMENTE TE HAN OFRECIDO AGRANDAR LA  
BEBIDA Y LAS PAPAS POR UN EXTRA.  
ESO ES PRECISAMENTE UN ORDER BUMP.  
NO TODOS LOS CLIENTES DICEN QUE SI A LA OFERTA  
PERO UN GRAN PORCENTAJE LA ACEPTA Y ESTO  
REPRESENTA MILLONES DE DÓLARES EN INGRESOS  
PARA MCDONALDS.

NO IMPORTA SI TU NEGOCIO ES UN E-COMMERCE O  
UN PRODUCTO DIGITAL, PUEDES SACAR PROVECHO  
DEL ORDER BUMP AL OFRECER UN “UPGRADE” EN EL  
PROCESO DE PAGO. ES IMPORTANTE QUE SEA  
OFRECIDO EN EL MOMENTO QUE SE ESTA ELIGIENDO  
EL PRODUCTO PRINCIPAL (ADD TO CART).

UN EJEMPLO DIGITAL LO PODEMOS VER CUANDO COMPRAMOS UN LIBRO POR AMAZON. UNA VEZ QUE ELIGES EL PRODUCTO, Y ANTES DE HACER EL PAGO, EL SISTEMA TE OFRECE LA OPORTUNIDAD DE TAMBIÉN ADQUIRIR LA VERSION “AUDIO” POR TAN SOLO \$1.99 EXTRA.



## 2 - UP-SELLS:

SI HAS DECIDIDO COMPRAR UN PAR DE MEDIAS DE COLOR ROJO QUIZÁS ESTES INTERESADO EN COMPRAR TAMBIÉN EL COMBO DE 4 COLORES PARA COMBINARLAS CON TU ROPA.

ESTO LE PERMITE A LAS EMPRESAS NO SOLO VENDER UNA UNIDAD, SINO PAQUETES DEL MISMO PRODUCTO EN DIFERENTES PRESENTACIONES QUE PUEDAN INTERESARLE AL CLIENTE. ESTA METODOLOGÍA NO ES NUEVA, SIEMPRE LO HEMOS VISTO EN LOS MERCADOS QUE NOS OFRECEN UN PEQUEÑO DESCUENTO POR LLEARNOS MÁS DE UNA UNIDAD.

**Special Pricing Ending Soon!!**  
**BEST SELLING PACKAGE - 4 Bottle Value Pack!**

~~\$140.00~~  
~~\$67.00~~

**ONLY \$49.95**  
**Per Bottle!**

**YOU SAVE \$360**

**FREE US SHIPPING!**

**ORDER NOW TO SAVE \$360**

*Last Day to Save!*

The advertisement features four white bottles of Marine-D3. A red arrow points to the 'BEST SELLING PACKAGE' text, and another red arrow points to the 'ORDER NOW TO SAVE \$360' button.

PUEDE OCURRIR DURANTE EL PROCESO DE COMPRA DEL PRODUCTO PRINCIPAL PERO TAMBIÉN PUEDE OFRECERSE LUEGO, A TRAVÉS DE UNA SECUENCIA DE EMAILS.

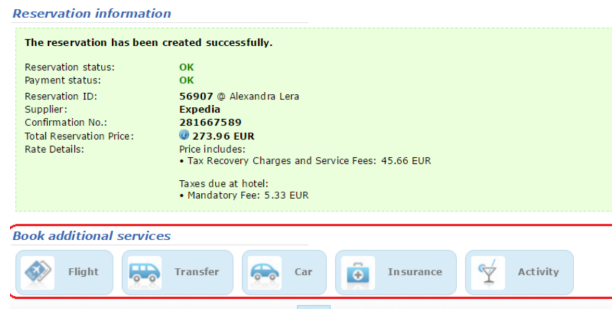
UN EJEMPLO EN PRODUCTOS DIGITALES ES CUANDO SE INCLUYE EL MÓDULO AVANZADO DE UN CURSO CON LA COMPRA DEL BÁSICO.

### **3 - CROSS-SELLS:**

VOLVAMOS DE NUEVO A AMAZON. CUANDO COMPRAS UNA LAPTOP PUEDES VER QUE TE OFRECEN ACCESORIOS QUE PUDIESEN SER COMPLEMENTARIOS, COMO POR EJEMPLO UN CASE DE PROTECCIÓN, UN MOUSE O UN KIT DE PLUGS QUE TE PERMITA USAR MAS DE UN PUERTO USB.

CON ESTE TIPO DE OFERTAS PODEMOS TAMBIÉN VENDER OTROS PRODUCTOS QUE QUIZÁS NO SABÍAN QUE TENÍAMOS DISPONIBLES PERO AL SER COMPLEMENTARIOS AUMENTA EL PORCENTAJE DE CONVERSION Y EL INGRESO QUE OBTIENES POR CADA CLIENTE.

OTRO EJEMPLO ES CUANDO COMPRAS UN BOLETO DE AVIÓN Y LUEGO TE OFRECEN ALQUILER DE AUTOS O SEGURO DE VIAJE.



SI TOMAS EN CUENTA ESTAS MEDIDAS VAS A PODER MULTIPLICAR EL VALOR DE CADA CLIENTE E INVERTIR MÁS EN ADQUISICIÓN A TRAVÉS DE FACEBOOK.

MIENTRAS LA COMPETENCIA SE PREOCUPA POR IMPLEMENTAR PEQUEÑOS CAMBIOS SIN RESULTADOS SIGNIFICATIVOS, TU TENDRÁS UN MAYOR ALCANCE Y VISIBILIDAD DE TU MARCA EN COMPARACIÓN A LA COMPETENCIA, Y ESTO SI QUE TIENE UN MAYOR IMPACTO.

LA GRAN MAYORÍA DE LOS NEGOCIOS DIGITALES NO SACAN PROVECHO DE ESTAS OFERTAS EN SUS EMBUDOS Y TERMINAN FRUSTRADOS PORQUE LOS NÚMEROS NO LES PERMITEN MANTENER EL NEGOCIO.


PRETENDEN SACAR GANANCIAS DEL PRIMER PUNTO DE ENCUENTRO A TRAVÉS DE FACEBOOK, PERO YA ESO NO FUNCIONA.

ENTONCES SI PUEDES GENERAR \$150 EN VEZ DE \$40 EN CADA COMPRA O LEAD YA NO TE PREOCUPARÍAS POR MANTENER UN COSTO DE \$15 EN FACEBOOK, SINO QUE PUEDES DARTE EL LUJO DE PAGAR HASTA \$30, O MÁS, POR CONVERSION.

**“He or she who can afford to spend the most to acquire a new customer, wins.”**

***Dan Kennedy - Ryan Deiss***





EN SPERTO MEDIA HEMOS AYUDADO A NUESTROS  
CLIENTES A DEFINIR UNA ESTRATEGIA DE  
MARKETING EXITOSA, Y A PONER EN PRÁCTICA  
EL **MAXIMIZADOR DE GANANCIAS** QUE LES PERMITA  
GENERAR RESULTADOS A TRAVÉS DE FACEBOOK Y  
CONSTRUIR UN NEGOCIO EXITOSO.

PODEMOS AYUDARTE TAMBIÉN, AGENDA UNA  
LLAMADA GRATIS AQUÍ >> [LINK]

