



# Masterclass: Crea ofertas irresistibles con IA

Descubre cómo crear ofertas tan poderosas que tus clientes se sientan tontos si las rechazan. Basado en los principios de Alex Hormozi y potenciado con inteligencia artificial.

# La ecuación del valor irresistible

(Sueño × Probabilidad percibida de logro) ÷ (Tiempo × Esfuerzo & Sacrificio)

Esta fórmula es la clave para crear ofertas "Grand Slam". Aumenta el numerador y reduce el denominador para multiplicar el valor percibido.





# Elige un avatar hambriento



## Un avatar

Selecciona un nicho específico con necesidades claras.



## Un dolor

Identifica un problema urgente y específico.



## Una solución

Ofrece una respuesta concreta a ese dolor.



## Un canal

Comunica tu oferta donde está tu cliente ideal.

# Define el "Sueño" con precisión



El resultado transformador debe incluir estos tres niveles de beneficios para maximizar su impacto.



# Refuerza la probabilidad percibida

## Pruebas sociales

Testimonios y casos de éxito que demuestran resultados reales.

## Garantías contundentes

Elimina el riesgo para el cliente con promesas de resultados.

## Estadísticas concretas

Datos que respaldan la efectividad de tu solución.

## Proceso paso a paso

Un camino claro que muestra cómo se lograrán los resultados.

# Recorta el tiempo al resultado



## Quick wins

Victorias rápidas que generan confianza inmediata.



## Entregas exprés

Acorta los plazos de implementación y entrega.



## Fases de alto impacto

Prioriza lo que genera resultados visibles primero.

Cuanto menor sea el tiempo entre la compra y el primer beneficio tangible, mayor será el valor percibido.



# Reduce el esfuerzo y sacrificio

## Elimina pasos innecesarios

Simplifica el proceso para que sea más accesible y menos intimidante.

## Haz el trabajo por ellos

Incluye elementos "done-for-you" que ahorren tiempo y energía al cliente.

## Automatiza con herramientas

Ofrece plantillas, scripts y recursos que faciliten la implementación.

## Soporte a la mano

Proporciona ayuda inmediata cuando surjan obstáculos.



# Escasez y urgencia reales



## Cupos limitados

Restricción real en el número de clientes que puedes atender con calidad.



## Ventanas de inscripción

Períodos específicos donde la oferta está disponible.



## Bonos que expiran

Elementos adicionales disponibles solo por tiempo limitado.



## Aumentos programados

Incrementos de precio anunciados con anticipación.



# Riesgo invertido (garantía irresistible)



## Transfiere el riesgo

Elimina la barrera de entrada al asumir tú el riesgo de la transacción.



## Garantía específica

"Si no obtienes \_\_\_ en 30 días, te devolvemos tu dinero y te damos 100€ por tu tiempo."



## Demuestra confianza

Una garantía potente comunica tu seguridad en los resultados que ofreces.

# Ejemplos por industria: Bienes Raíces

## Sueño

Comprar una casa lista para habitar en una zona segura.

## Probabilidad

Asesoría legal incluida, historial de entregas exitosas, testimonios.

## Tiempo

"Firma y entrega en menos de 30 días."

## Esfuerzo

Tour virtual, acompañamiento 24/7, gestión del crédito incluida.



"¿Quieres una casa lista para habitar en zona segura y sin papeleos eternos? Firma y recibe en menos de 30 días."

# Ejemplos por industria: Seguros

## Sueño

Proteger a tu familia sin complicaciones.

## Probabilidad

Cotiza planes, compara opciones, ve casos de éxito.

## Tiempo

"Activa tu póliza hoy mismo sin salir de casa."

## Esfuerzo

Asesoría por WhatsApp, firma digital, atención personalizada.



"Proteger a tu familia nunca fue tan simple. Cotiza, firma y activa tu seguro hoy, desde tu celular. Sin trámites complicados ni letras pequeñas."

# Ejemplos por industria: Agencias de Marketing

## Sueño

Duplicar los leads calificados en 60 días.

## Probabilidad

Estrategia probada + portafolio + garantías.

## Tiempo

Resultados en las primeras 3 semanas.

## Esfuerzo

Diagnóstico gratuito, entregables semanales, 1 solo punto de contacto.



"Te ayudamos a duplicar tus leads en 60 días. No es promesa vacía: tenemos casos reales, estrategia probada y entregables semanales."

# Ejemplos por industria: Ópticas / Salud Visual

## Sueño

Ver bien y verse bien con estilo.

## Probabilidad

Diagnóstico visual completo, garantía de lentes, marca confiable.

## Tiempo

Lentes graduados en 24h.

## Esfuerzo

Prueba virtual, promociones cruzadas, plan de pagos sin intereses.



"Ver bien y verte bien, sin esperar semanas. Te hacemos diagnóstico, eliges el armazón y en 24h tienes tus lentes graduados."

# Analiza tu oferta actual



Usa la ecuación de valor para diagnosticar tu oferta actual: ¿Es claro el sueño que vendes? ¿El cliente confía en lograrlo? ¿Cuánto tiempo tarda? ¿Cuánto esfuerzo requiere?

# Paso a paso del análisis

Evalúa el "Sueño" que vendes en tu oferta de valor siguiendo estos pasos:



## Paso 1: Evalúa el "Sueño" que vendes

Pregunta: ¿Tu oferta promete una transformación concreta o solo una mejora vaga?



### Ejemplo potente

"Haz tu primera venta en 15 días"

Un sueño específico y medible genera mayor interés y motivación.



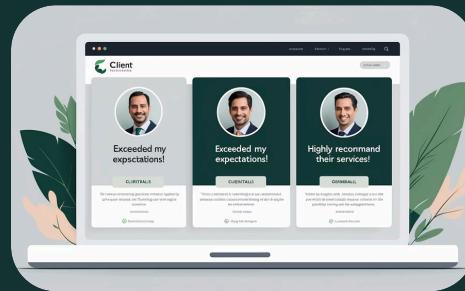
### Ejemplo débil

"Aprende sobre ventas"

**Tip:** Si tu sueño no emociona o no está claro, pierdes tracción desde el inicio.

# Paso 2: Revisa la probabilidad de logro

Pregunta: ¿El cliente cree que va a lograrlo contigo? ¿Qué le das para confiar?



## Testimonios

Muestra historias reales de clientes que ya lograron resultados contigo.



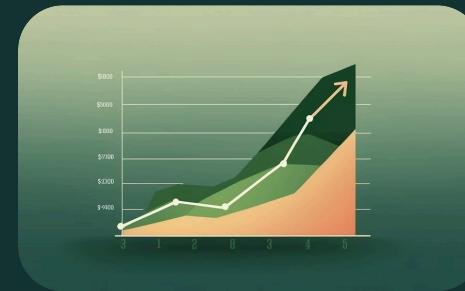
## Autoridad

Demuestra tu experiencia y credenciales que respaldan tu capacidad.



## Garantía

Ofrece una garantía clara que elimine el riesgo para el cliente.



## Resultados Pasados

Comparte métricas y datos concretos de éxitos anteriores.

"¿Qué pruebas tengo de que esto realmente funciona?"

**Tip:** A mayor percepción de éxito, menor resistencia al precio.

# Paso 3: Cuantifica el tiempo

Pregunta: ¿En cuánto tiempo ve resultados el cliente?



## Comunica plazos claros

¿Estás especificando con exactitud cuándo verán resultados tus clientes?

## Acelera los resultados

¿Has optimizado tu proceso para entregar valor en el menor tiempo posible?

**Tip:** Cuanto más rápido puedas entregar resultados tangibles, más atractiva será tu oferta.



## Crea urgencia real

Lo que tarda mucho en llegar pierde urgencia emocional y reduce el valor percibido.

# Paso 4: Mide el esfuerzo requerido

Pregunta: ¿Cuánto tiene que hacer el cliente para lograrlo?



## Identifica todas las tareas

¿Le estás pidiendo muchas decisiones, tareas o procesos al cliente?

## Elimina fricciones

¿Qué pasos complicados puedes eliminar o simplificar en tu proceso?

## Facilita la decisión

- ◆ **Tip:** Cuanto más bajo el esfuerzo, más fácil que digan sí.

## Powerful Promise Statement

uxture promise statement – modern and ther  
nface, create peafive promise

Style. luxcrastve proocess visuali digital marketing  
concept



# Crea tu "Gran Promesa" con IA

1

## Resultado específico

¿Qué logrará exactamente el cliente?

2

## Tiempo definido

¿En cuánto tiempo verá resultados?

3

## Objeción neutralizada

¿Qué miedo o barrera eliminás?

Fórmula: "Ayudo a [tipo de cliente] a lograr [resultado específico] en [X tiempo] sin [objeción común]."

# Fórmula de promesa irresistible

"Ayudo a [tipo de cliente] a lograr [resultado específico] en [X tiempo] sin [objeción común]."



## Agentes de seguros

"Ayudo a agentes nuevos a vender su primera póliza en 15 días sin gastar en anuncios."



## Automatización de ventas

"Te enseño a automatizar tu seguimiento de ventas en 48 horas sin depender de Excel."



## Entrenamiento de equipos

"Entrena a tu equipo para cerrar el 30% más en 90 días sin discursos complicados."