

Clínica de ventas Ofertas Irresistibles

Mini-brief:

1. ¿Qué vendes? (nombre y tipo de producto o servicio)
2. ¿Quién es tu cliente ideal? (perfil, cargo, industria, dolor)
3. ¿Qué resultado prometes?
4. ¿Qué tiempo toma lograrlo?
5. ¿Qué objeción o fricción suele tener tu cliente?

Metodología para creación de prompts

Cada prompt sigue el modelo R-C-T-V:

- Rol: Define a quién debe representar la IA (ej: copywriter experto, estratega comercial, investigador de mercado)
- Contexto: Describe la situación y objetivo específico
- Tono: Indica cómo debe sonar la respuesta (ej: profesional, empático, directo, persuasivo)
- Variables: Especifica los datos clave que debe incluir la IA (producto, cliente ideal, tiempo, dolor, beneficio, objeción)

Framework 01 – Claridad de Transformación

¿Qué obtiene el cliente al final?

Aplicación Hormozi: Sin una transformación clara, no hay deseo. El cliente compra una nueva versión de sí mismo.

Prompt completo: "Actúa como un copywriter experto en ventas de alto ticket. Estás ayudando a un emprendedor a crear la propuesta central de su oferta. Define con precisión la transformación que un cliente ideal logra tras usar [nombre del producto/servicio], dirigido a [perfil del cliente], en un periodo de [tiempo estimado]. Redacta la transformación de forma emocional, concreta y que conecte con el deseo profundo de ese cliente."

Ejemplo de cómo rellenarlo: "Actúa como un copywriter experto en ventas de alto ticket. Estás ayudando a un emprendedor a crear la propuesta central de su oferta. Define con precisión la transformación que un cliente ideal logra tras usar mi entrenamiento de prospección digital, dirigido a líderes comerciales que no están generando suficientes leads, en un periodo de 21 días. Redacta la transformación de forma emocional, concreta y que conecte con el deseo profundo de ese cliente."

Framework 02 – Intensidad del Dolor

¿Qué dolor urgente resuelve?

Aplicación Hormozi: Cuanto más intenso y presente sea el dolor, más rápida será la decisión. La urgencia nace del malestar que el cliente ya no quiere tolerar.

Prompt completo: "Actúa como un estratega de posicionamiento comercial. Ayuda a un emprendedor a identificar el dolor principal que experimenta su cliente ideal al no tener acceso a [beneficio que promete su producto]. Describe cómo ese dolor afecta su vida diaria en aspectos emocionales y prácticos. Usa ejemplos breves que muestren el impacto concreto de vivir sin esa solución."

Ejemplo de cómo rellenarlo: "Actúa como un estratega de posicionamiento comercial. Ayuda a un emprendedor a identificar el dolor principal que experimenta su cliente ideal al no tener acceso a una herramienta para automatizar el seguimiento de ventas. Describe cómo ese dolor

afecta su vida diaria en aspectos emocionales y prácticos. Usa ejemplos breves que muestren el impacto concreto de vivir sin esa solución."

Framework 03 – Valor Percibido 10X

¿Cómo hacer que tu oferta parezca 10 veces más valiosa que su precio?

Aplicación Hormozi: El valor no está en lo que cuesta hacer el producto, sino en lo que el cliente cree que obtendrá a cambio. Debe parecer desproporcionadamente bueno frente a su precio.

Prompt completo: "Actúa como un experto en creación de ofertas de alto valor percibido. Ayúdame a analizar mi oferta para hacer que parezca 10 veces más valiosa que su precio. El precio es [inserta precio actual]. El cliente ideal busca lograr [resultado]. La oferta resuelve [dolores principales] y reduce el riesgo con [tipo de garantía o acompañamiento]. Sugiere cómo estructurar la comunicación y los componentes de mi oferta para elevar el valor percibido sin aumentar el costo."

Ejemplo de cómo rellenarlo: "Actúa como un experto en creación de ofertas de alto valor percibido. Ayúdame a analizar mi oferta para hacer que parezca 10 veces más valiosa que su precio. El precio es 97 USD. El cliente ideal busca lograr cerrar su primera venta en 15 días. La oferta resuelve la falta de guía, motivación y claridad en el proceso comercial y reduce el riesgo con una garantía de devolución y acompañamiento personalizado por WhatsApp. Sugiere cómo estructurar la comunicación y los componentes de mi oferta para elevar el valor percibido sin aumentar el costo."

Framework 04 – Elimina Riesgo con Garantías Irresistibles

¿Cómo haces que decir 'sí' sea seguro para el cliente?

Aplicación Hormozi: Si reduces el miedo a equivocarse, aumentas radicalmente la tasa de conversión. Una buena garantía anula la objeción más fuerte.

Prompt completo: "Actúa como un estratega de conversión. Diseña 3 tipos de garantía que reduzcan el riesgo percibido para un producto como [tipo de producto]. La objeción principal del cliente es [objeción clave] y el miedo subyacente es [riesgo emocional o económico]. Las garantías deben ser fáciles de entender, confiables y alineadas con el resultado que se promete."

Ejemplo de cómo rellenarlo: "Actúa como un estratega de conversión. Diseña 3 tipos de garantía que reduzcan el riesgo percibido para un producto como un curso online de ventas para nuevos agentes. La objeción principal del cliente es 'y si no me funciona' y el miedo subyacente es perder dinero o tiempo sin obtener resultados. Las garantías deben ser fáciles de entender, confiables y alineadas con el resultado que se promete."

Framework 05 – Bonus que Multiplican Valor

¿Qué extras puedes ofrecer que hagan tu oferta irresistible sin aumentar tu costo?

Aplicación Hormizi: Los bonos bien elegidos aceleran el resultado, reducen esfuerzo o eliminan objeciones. Parecen regalos, pero son multiplicadores de valor.

Prompt completo: "Actúa como un estratega de empaquetado de ofertas. Ayúdame a generar una lista de 5 bonos de alto valor percibido para complementar [nombre del producto o servicio] que ayuda a [cliente ideal] a lograr [resultado principal]. Los bonos deben acelerar el resultado, eliminar objeciones o reducir esfuerzo."

Ejemplo de cómo rellenarlo: "Actúa como un estratega de empaquetado de ofertas. Ayúdame a generar una lista de 5 bonos de alto valor percibido para complementar mi curso de captación de clientes para asesores inmobiliarios que ayuda a vendedores con poca experiencia a lograr sus primeras 3 citas en 10 días. Los bonos deben acelerar el resultado, eliminar objeciones o reducir esfuerzo."

Framework 06 – Entrega Simplificada

¿Cómo lograr que tu oferta sea fácil de consumir, aplicar y completar?

Aplicación Hormizi: Una oferta poderosa puede verse debilitada si parece complicada. Elimina fricción y simplifica la experiencia.

Prompt completo: "Actúa como un consultor de experiencia del cliente. Analiza cómo puedo simplificar la entrega de [producto/servicio] para un cliente que es [perfil del cliente], eliminando fricciones y haciendo que la experiencia sea rápida, clara y atractiva desde el primer día. Sugiere una estructura paso a paso de entrega y onboarding."

Ejemplo de cómo rellenarlo: "Actúa como un consultor de experiencia del cliente. Analiza cómo puedo simplificar la entrega de mi programa de mentoría comercial de 6 semanas para un

cliente que es líder de ventas sin experiencia previa en formación online, eliminando fricciones y haciendo que la experiencia sea rápida, clara y atractiva desde el primer día. Sugiere una estructura paso a paso de entrega y onboarding."

Framework 07 – Nombre Poderoso para tu Oferta

¿Cómo nombrar tu oferta para que sea irresistible desde el título?

Aplicación Hormozi: El nombre es la primera impresión. Un buen nombre transmite beneficio, urgencia o diferenciación. Puede subir el valor percibido sin cambiar nada más.

Prompt completo: "Actúa como un experto en branding comercial. Propón 10 nombres comerciales para una oferta que ayuda a [cliente ideal] a lograr [resultado transformador] en [tiempo estimado], eliminando [objeción o dolor clave]. Los nombres deben ser claros, breves y comunicar urgencia, transformación o posicionamiento premium."

Ejemplo de cómo rellenarlo: "Actúa como un experto en branding comercial. Propón 10 nombres comerciales para una oferta que ayuda a asesores de seguros nuevos a lograr sus primeras ventas en 15 días, eliminando el miedo a prospectar o ser rechazados. Los nombres deben ser claros, breves y comunicar urgencia, transformación o posicionamiento premium."

Framework 08 – Objeción Principal y Contraataque

¿Qué duda, miedo o resistencia bloquea la venta y cómo la desactivas?

Aplicación Hormozi: Si conoces la objeción dominante, puedes diseñar toda la oferta como una respuesta anticipada a ella.

Prompt IA (Método R-C-T-V):

Prompt completo: "Actúa como un experto en manejo de objeciones. Identifica la objeción más frecuente que tiene un [cliente ideal] al comprar [tipo de producto], y propone tres maneras de neutralizarla desde el diseño de la oferta o el copy. Asegúrate de incluir elementos emocionales, pruebas racionales y beneficios que contrasten el riesgo."

Ejemplo de cómo rellenarlo: "Actúa como un experto en manejo de objeciones. Identifica la objeción más frecuente que tiene un líder de ventas sin tiempo para entrenarse al comprar una mentoría comercial, y propone tres maneras de neutralizarla desde el diseño de la oferta o el

copy. Asegúrate de incluir elementos emocionales, pruebas racionales y beneficios que contrasten el riesgo."

Framework 09 – Tiempo de Logro Acelerado

¿Cómo acortas el tiempo que tarda el cliente en ver resultados?

Aplicación Hormozi: Mientras más rápido logra el cliente una victoria visible, más se convence de que tomó la decisión correcta. Aceleradores crean tracción inmediata.

Prompt completo: "Actúa como un optimizador de entregables y resultados rápidos. Ayúdame a rediseñar [producto/servicio] para que un [tipo de cliente] obtenga una primera victoria visible en los primeros [número] días. Sugiere qué parte de la oferta puede adelantarse o simplificarse para lograr ese miniresultado."

Ejemplo de cómo rellenarlo: "Actúa como un optimizador de entregables y resultados rápidos. Ayúdame a rediseñar mi curso de prospección efectiva para que un nuevo vendedor obtenga una primera cita en los primeros 3 días. Sugiere qué parte de la oferta puede adelantarse o simplificarse para lograr ese miniresultado."

Framework 10 – Versión Premium de tu Oferta

¿Cómo crear una versión con mayor valor y precio sin cambiar toda la estructura?

Aplicación Hormozi: Muchas veces el cliente quiere pagar más si siente que hay más transformación, exclusividad o acceso.

Prompt completo: "Actúa como un arquitecto de productos digitales. Ayúdame a crear una versión premium de [producto base] que cuesta [precio actual]. Está dirigida a [tipo de cliente] que busca [motivación premium]. Sugiere componentes exclusivos, beneficios diferenciales, y un rango de precio adecuado para esta versión extendida."

Ejemplo de cómo rellenarlo: "Actúa como un arquitecto de productos digitales. Ayúdame a crear una versión premium de mi programa grupal de ventas de \$147 USD. Está dirigida a directores comerciales que quieren una estrategia personalizada, que buscan más profundidad y acompañamiento 1:1. Sugiere componentes exclusivos, beneficios diferenciales, y un rango de precio adecuado para esta versión extendida."

Framework Final

Crea una secuencia de 5 mensajes de whatsapp con todo lo escrito anteriormente para cuando llegue un lead, darle la oferta irresistible, garantías, bonus, resolver de manera anticipada las objeciones y todo lo que entrenamos. Crea la secuencia de mensajes de manera estratégica para impulsar al cliente a que se sienta un tonto si no compra