

YAMIL LIMA. COMUNICADOR ESTRATÉGICO.

El Protocolo

“Caballo de Troya”



El Patrón de Lenguaje de 3 Pasos para hackear la atención y “vender” sin resistencia

¡ESTA ES LA GUÍA QUE ESPERABAS!

PRONTO (24 HORAS) TE ENVIAREMOS EL ACCESO A MI MASTERCLASS

MIENTRAS TANTO APROVECHA ESTA LECTURA

NI VOLVIÉNDOTE EL MEJOR ESCRITOR, ORADOR O VENDEDOR, LOGRARÁS QUE TE LEAN O ESCUCHEN

¡El marketing tradicional ha muerto! Las personas no quieren que les vendan (y el ego es tanto el problema como la solución).

En un mundo saturado de publicidad e información, con notificaciones instantáneas en un dispositivo tecnológico que cargan todo el día con la capacidad de entregarles prácticamente todas las emociones posibles en cuestión de segundos; tiene todo el sentido que exista una guerra a muerte por captar su extremadamente dispersa atención.

Los humanos han desarrollado una barrera natural que funciona como una especie de filtro de spam o correo no deseado cada vez más fuerte y veloz. Sólo basta observar a las personas cuando bajan rápidamente sobre las publicaciones en sus redes sociales y de manera casi instantánea logran determinar qué quieren ver: a qué imagen, escrito o video prestar más atención y dedicar más tiempo.

A las personas no les interesas tú, ni lo que vendes, les interesan ellas. Suena horrible pero no necesariamente lo es, al menos no en la mayoría de los casos, porque cuando se afirma que las mueven sus intereses también se incluye la satisfacción que les puede generar ser sociales y empáticas.

ANATOMÍA DEL PATRÓN V.I.P. (Validación, Insight, Pase)

V: Validación Negativa.

Para ser exitoso tu mensaje debe romper en medio de la saturación de información, ser disruptivo, para lograr captar la atención de las personas. Tus interlocutores tienen que recibir en la primera impresión que lo que tú ofreces les aporta algo que realmente no tenían y la forma más contundente es presentarlo de tal forma que les provoque la disonancia cognitiva que tu competencia no sabe provocar.

I: Insight de Estatus.

El receptor de tu mensaje debe descubrir que lo que tú ofreces es tan valioso que eleva su categoría o nivel social; que gracias a ello es más inteligente, interesante, capaz, atractivo o cualquier forma de valor personal que considere es relevante en el grupo humano del que participa.

P: Pase de Gol.

Resultado de haber encontrado el valor que eleva su estatus, tu interlocutor sentirá el impulso de compartirlo de manera presencial o digital. El mundo (su grupo social) tiene que conocer su nuevo estatus, que ahora es alguien mejor en el aspecto que sea y tal vez recibir alguna reacción o mensaje de aprobación; incluso sus contrarios deben ser notificados, dando pie al debate público o privado en el que buscará reafirmar su estatus e identidad.

Pero compartir el valor obtenido, aunque sea una demostración de estatus, no es un acto de pura vanidad sino que tiene una función social que beneficia a todas las partes. Así fue como evolucionaron colectivamente nuestras sociedades hasta llegar al punto actual que suele ser denominado “sociedad del conocimiento”: un mundo en el que cada vez es más valorado el trabajo y la ganancia que derivan de las capacidades de la mente.

Tanto tu estatus como el de tus interlocutores se eleva cuando compartes la información o el conocimiento de valor que otros compartieron contigo y esto hace ganar “moneda social” a todas las partes involucradas, una moneda que en realidad sí es convertible a moneda material.

Cuando compartes valor a otros, aumentas altamente tu probabilidad de que ellos también quieran compartir valor contigo. Si invitas a alguien un café o galletas junto con una sonrisa o una charla, aumentas mucho las posibilidades de que esa persona te sugiera un trabajo, un cliente, un socio o ella misma empiece a cumplir cualquier de estos roles para ti.

Y logras este mismo efecto cuando compartes un valioso libro, video o una guía escrita con mucho cariño para compartir experiencia y conocimiento de valor contigo, como esta que estás leyendo. Así que puedes aprovechar la oportunidad y ganar más de esa moneda social regalando a tus contactos el acceso a esta GUÍA + MASTERCLASS compartiéndoles el siguiente enlace de registro que tú ya usaste: <https://forms.gle/Kamm8M3opzxAbxWJA>

EL “CABALLO DE TROYA” EN ACCIÓN.

Ejemplos en los que te puedes inspirar para aplicar el patrón V.I.P. por tu cuenta.

Alguien publica en sus redes sociales:

- *“Sígueme para estar al día con las noticias de economía del país”.*

¡Esto no es atractivo!

El patrón V.I.P. establece hacerlo de la siguiente manera:

- **V:** Un mejor gancho sería: *Las noticias de economía que consumes a diario, ¡no son reales! La información económica que necesitas no puede tener el sesgo ideológico o político del dueño del medio.*
- **I:** Tus seguidores a partir de ese momento esperan que les entregues información de valor demostrando que el sesgo ideológico los mantiene en la ignorancia en materia económica y cómo tus noticias sí son escritas cuidadosamente para evitar difundir mentiras disfrazadas de información objetiva.
- **P:** Los suscriptores valorarán tanto que les hayas abierto sus ojos, que estarán felices de compartir esta verdad, ayudando a que tú y ellos sean cada vez más conocedores de la realidad económica.

Un comerciante escribe en Facebook:

- “*Vendo estas lindas camisetas*”.

Y a no ser que se acompañe con una foto de un producto con diseño realmente atractivo, este título no logrará captar la atención.

El patrón V.I.P. se aplica en este caso así:

- **V:** *¡Has comprado mal tus camisetas toda la vida! Los fabricantes siempre te ocultaron la verdad.*
- **I:** El potencial cliente debe a continuación recibir tu conocimiento de valor con las importantes consecuencias de comprar camisetas sin verificar el daño ambiental, condiciones laborales o maltrato animal causado por su fabricación o comercialización.
- **P:** El valor que encontró el cliente en el conocimiento obtenido debe ser tan alto que ahora quiera contarle a otros que ellos también compraron mal sus camisetas toda la vida.

Un restaurante publica:

- ***“Encuentra la mejor comida internacional de la ciudad”.***

Pero aplicando “el Protocolo del Caballo de Troya” debe hacerlo así:

- **V:** *El 90% de las personas arruinan su comida por elegir una mala bebida para acompañarla. Y a la mayoría de restaurantes no les importa: sólo buscan que compres, ojalá lo más caro de su carta.*
- **I:** Ahora puedes entregarles conocimiento sobre qué bebidas y comidas combinan mejor, así cómo la forma de seleccionar licores por su calidad, maridaje y precio para dejar de cometer el mismo error .
- **P:** Si el conocimiento que acabas de ofrecer es realmente valioso, conseguirás seguidores y clientes dispuestos a divulgar el aprendizaje que compartiste con ellos.

Podría seguir dándote ejemplos prácticos pero lo que necesitas es profundizar un poco más, por eso lee lo que sigue.

AUNQUE GRACIAS A ESTA SENCILLA GUÍA YA TIENES UNA HERRAMIENTA SIMPLE PERO DEMASIADO PODEROSA PARA “CONSTRUIR TU GRAN EDIFICIO”

Ahora necesitas aprender a usar el instrumento como el mejor constructor o constructora, para después subir a la terraza y disfrutar el paisaje desde tu hermoso rascacielos.

El paso siguiente que debes dar es acceder a mi MASTERCLASS GRATUITA que te prometí desde el principio, donde profundizarás tu conocimiento para alcanzar la verdadera maestría.

Recibirás el acceso gratuito en las próximas 24 horas para que no olvides revisar las bandejas de tu correo electrónico.

¡Y recuerda! El motor del Protocolo “Caballo de Troya” que te convertirá en gran comunicador(a) o “vendedor(a)” del valor que tienes para seguir aportando a la sociedad, está en compartir: dar y recibir.

Así que no desaproveches esta oportunidad y gana más de esa moneda social regalando a tus contactos el acceso a esta GUÍA + MASTERCLASS, también gratuita para ellos, compártiéndoles el siguiente enlace de registro que tú ya usaste: <https://forms.gle/Kamm8M3opzxAbxWJA>