

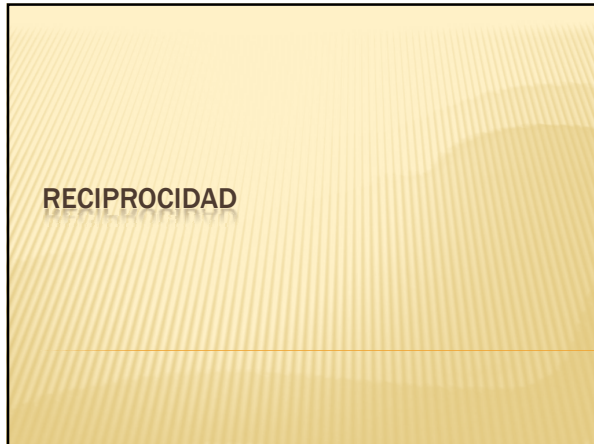
SEMANA 4:
TALLER DE CREACION DE NEGOCIO

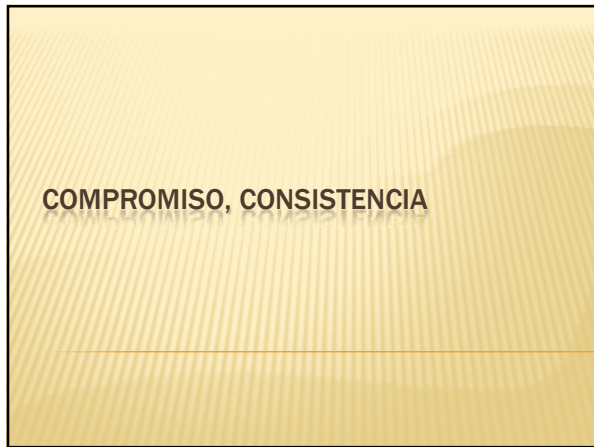
INFLUENCIA Y PERSUASION

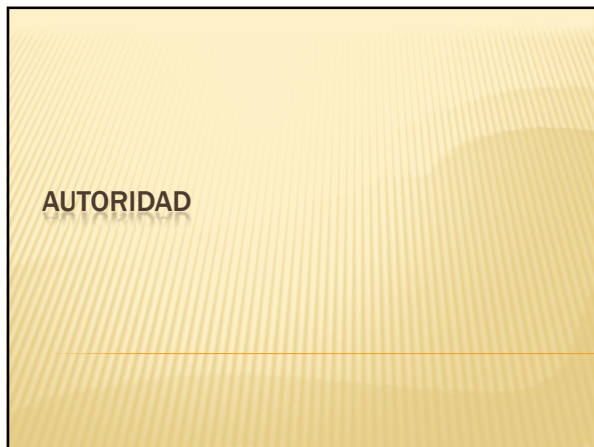
Creando tu Carta de Ventas

ROBERT CIALDINI

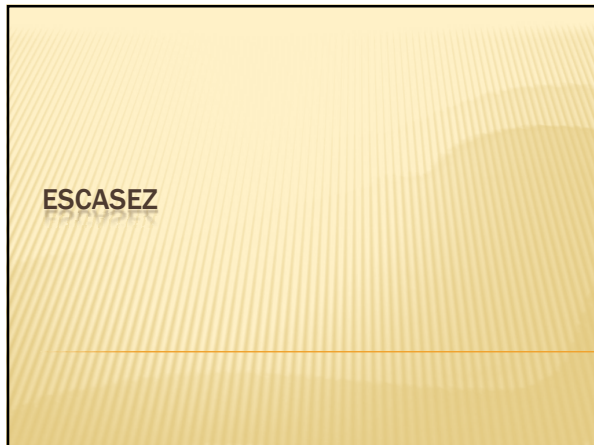
- ✗ INFLUENCIA – La Psicología de la Persuasión
- ✗ Gatillos o Detonadores que apagan el pensamiento
 - + Pavo
 - + Razon -> "Porque..."
 - + Caro = Bueno

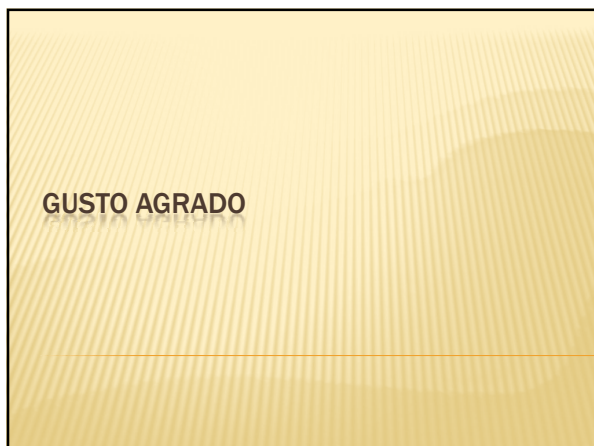












TRIGGERS – JOE SUGARMAN

- ✗ Consistencia
- ✗ Naturaleza del producto
- ✗ Naturaleza del cliente
- ✗ Mostrar objeciones
- ✗ Resolver objeciones
- ✗ Aduñarse – Involucrarse
- ✗ Integridad
- ✗ Cuentos
- ✗ Autoridad
- ✗ Prueba de Valor
- ✗ Emoción
- ✗ Justificar con lógica
- ✗ Avaricia
- ✗ Credibilidad
- ✗ Convicción
- ✗ Enlazando
- ✗ Pertenecer
- ✗ Coleccionar
- ✗ Sentido de urgencia
- ✗ Exclusividad
- ✗ Simpleza
- ✗ Remordimiento
- ✗ Especifico
- ✗ Familiaridad
- ✗ Patrones
- ✗ Esperanza
- ✗ Curiosidad
- ✗ Armonizar
- ✗ Honestidad

CARTA DE VENTAS

- ✗ Atención Inmediate con Encabezado
- ✗ Discutir un Problema, Contar una Historia
- ✗ Despertar el Apetito (Deseo) con Beneficios
- ✗ Testimonios
- ✗ Crear Valor Comparando Manzanas con Peras

CARTA DE VENTAS

- ✗ Explicar el “porque...”
- ✗ Crear Máximo Deseo con Bonos
- ✗ Aliviar Temores con Garantia INCONDICIONAL
- ✗ Llamado a la Acción usando Escasez
- ✗ Especificar Que Hacer Ahora!
- ✗ El Poder del P.D.

MAS QUE SUGERENCIAS

- ✘ Escribe como hablas
- ✘ Ponle PASION
- ✘ Escríbele a UNA persona
- ✘ Párrafos y frases cortas
- ✘ Sub-Encabezados para “ojeadores”
- ✘ Usa Verbos
- ✘ Credibilidad

PROBANDO TU CARTA

- ✘ Dele una noche
- ✘ Leelo en voz alta
- ✘ Imprimelo y pregunta (no digas que es tuyo)
- ✘ Pruebas Partidas (a/b)
 - + 1000 visitantes / 1000 visitantes
 - + Google Optimizer (avanzado)

CASO DE ESTUDIO

VendiendoEnClickBank.com