

El mapa de la estructura mínima

Lo que necesita un negocio de servicios para que alguien pase de descubrirte a comprarte. Tres piezas conectadas. Ni más, ni menos.

Antes de abrir ninguna herramienta

Decide qué vendes, a quién, y qué le vas a entregar de entrada a cambio de su correo. Sin esas tres respuestas, la herramienta no te ayuda: te ofrece cincuenta caminos y ninguno es evidente.

01 La entrada

Un sitio ordenado por donde alguien interesado deja sus datos a cambio de algo útil. Una página con un formulario y una promesa clara.

Si falta: *dependes de que la gente se acuerde de escribirte. Y casi nadie escribe.*

02 El recorrido

LA QUE SUELE FALTAR

Lo que explica quién eres, qué resuelves y por qué tiene sentido lo que cobras — sin que tengas que contarlo tú otra vez desde cero en cada conversación. Normalmente, una serie de correos.

Si falta: *entran y se enfrían solos, sin que llegues a saber en qué punto los perdiste.*

03 El cierre

Un lugar claro donde avanzar cuando ya lo tiene decidido: una página que presenta lo que vendes y una forma de dar el paso.

Si falta: *te pasas el mes empujando a cada uno hasta ahí, de uno en uno.*

En qué orden se construye

- 1. Primero lo que regalas.** Sin recurso de entrada no hay motivo para dejar el correo.
- 2. Después la entrada.** La página que lo entrega. Sencilla: una promesa y un campo.
- 3. Luego el recorrido.** Los correos. Aquí está el trabajo de verdad y por eso casi nadie llega.
- 4. Y al final el cierre.** Cuando ya hay gente entrando y leyendo, no antes.

Los cuatro errores que lo tumban todo

- ✗ **Empezar por la herramienta** en vez de por las decisiones. Es lo que hace casi todo el mundo.
- ✗ **Montar el cierre primero.** Una página de venta preciosa sin nadie que la lea no vende nada.
- ✗ **Saltarse el recorrido.** Es la pieza aburrida y la que decide si aquello funciona.
- ✗ **No conectarlas.** Tres piezas sueltas no son un sistema: son tres cosas a medias.