



Magnética Lab

ATRAE · LANZA · VENDE

LEAD MAGNET · KIT DESPEGUE 7

KIT DESPEGUE

7

7 PLANTILLAS · 7 PROMPTS · 7 DÍAS

Para **validar y construir tu primer producto digital** sin mostrar tu cara, sin audiencia previa, sin invertir un dólar.

POR MAGNÉTICA LAB · VERSIÓN 1.0 · 2026

No es tu primer kit. Pero es diferente.

Probablemente no sea tu primer kit de plantillas que descargas. Tampoco será tu primer "pdf de prompts gratis". Y honestamente — tampoco va a ser el último. Pero hay **UNA diferencia** con todo lo demás que has bajado en los últimos meses, y te la voy a decir sin rodeos:

Este kit **NO** es información. Es **ejecución empaquetada**. No te enseña nada nuevo. Te da el orden exacto y las herramientas exactas para hacer lo que ya llevas meses queriendo hacer.

— Magnética Lab

Si vienes acumulando 5, 8, 17 cursos sin terminar, tomando capturas de tips que nunca aplicas, sintiendo que "ya casi voy a empezar" desde hace año y medio — **este kit es para ti.**

Y aquí va una verdad incómoda: el problema nunca fue que te faltaba información. El problema es que tienes **demasiada, desordenada y contradictoria**, sin un mapa específico que diga "haz esto el lunes a las 9 AM". Eso es exactamente lo que te entrega este kit.

7 días. Cada uno con UNA tarea específica. UNA plantilla. UN prompt probado. UN check de validación al final. Si lo haces tal como está escrito — sin saltar días, sin "mejorarlo", sin investigar más — al final del día 7 tienes algo que no tenías al empezar:

EL RESULTADO DEL DÍA 7

Tu primer **producto digital validado**, con su oferta construida, su landing escrita y tu primer post de venta listo para publicar.

No prometemos ventas — eso depende de ti y de tu nicho. Pero sí prometemos que llegarás al día 7 con un **producto digital REAL** que antes no existía.

• ADVERTENCIA

Este kit funciona si haces UNA cosa que probablemente NO has hecho con los otros materiales que descargaste: **aplicarlo**. Eso es todo. Te vemos al final del día 7.

Cómo usar este kit

No es un curso. No tienes que verlo entero. No hay videos. Es **ejecución guiada, día a día**. Cada día sigue exactamente el mismo formato — la repetición te libera de pensar "cómo hago esto" y te deja HACERLO.

1 · OBJETIVO	Una frase clara: lo que vas a salir teniendo al final del día. Sin rodeos.
2 · EXPLICACIÓN	Por qué importa, qué error común evitar y qué hace que la etapa funcione. Lectura: 3-5 min.
3 · PLANTILLA	El esqueleto que vas a llenar. Estructura probada, no tienes que inventar nada. Solo rellenar.
4 · PROMPT	La instrucción exacta para Claude o ChatGPT, con las 6 capas técnicas que hacen que la IA entregue resultados profesionales (no genéricos).
5 · CHECK	3 preguntas que confirman si lo tuyo es correcto antes de avanzar. Si no pasas, repites el día. No avanzas con base débil.
6 · ERROR FATAL	Lo que el 80% hace mal en esta etapa. Saberlo te ahorra semanas de frustración.

Las 4 reglas para que esto funcione

1 Un día = un día

No hagas 3 días en un sábado. Tampoco te tomes 3 días para uno. Cada día está calibrado para **60-90 minutos** de trabajo enfocado.

2 No saltes el orden

El día 5 (landing) NO funciona si saltaste el día 2 (avatar). Cada día se construye sobre el anterior. **La secuencia es la magia.**

3 Usa los prompts EXACTOS

No los "mejores", no los "adaptes". La primera vez, cópialos tal cual. Después de obtener resultado puedes iterar.

4 Pasa los checks honestamente

Si un check te dice que tu avatar no es específico, no te mientas. Vuelve. Trabaja 30 minutos más. **Mejor un día 2 bien hecho que un día 7 con base débil.**

~10h

El tiempo real de ejecución: 60-90 minutos por día, 7 días. Total: ~10 horas de trabajo enfocado distribuidas en una semana. Menos tiempo del que ya invertiste viendo ese curso de 40 horas que dejaste en el módulo 3.

Lo que necesitas para empezar

Las 4 son gratis. Sin ellas, el kit no funciona.

- Acceso a **Claude** (claude.ai) o **ChatGPT** (chat.openai.com) — versión gratis sirve.
- Una herramienta para **escribir y guardar** — Notion, Google Docs o un cuaderno.
- 60-90 minutos** de tiempo enfocado al día (6 AM o 10 PM, da igual).
- Tu celular **en modo no molestar** durante esos minutos.

0 / 4 del stack mínimo listas.

• STACK

Las 4 son **gratis**. Sin ellas, el kit no funciona — pero ninguna te cuesta un dólar.

Lo que probablemente te estás preguntando

? ¿Y si no tengo idea aún de qué vender?

Perfecto. Este kit empieza desde cero. El día 1 te ayuda a definir tu nicho con precisión quirúrgica — **incluso si llegas con la mente en blanco.**

? ¿Y si ya tengo una idea?

Mejor todavía. Vas a someter esa idea al filtro del día 1 y vas a salir con una versión refinada y validada. La idea con la que terminas el día 1 NO es la misma con la que empiezas — y eso es bueno.

? ¿Y si en el día 3 me trabo?

Dale 24 horas más. No abandones el kit. La parálisis a veces aparece a mitad del proceso. La cura es siempre la misma: pega el prompt, llena la plantilla, ejecuta. **Resultado imperfecto > parálisis perfecta.**

Una nota sobre el formato faceless

Todo este kit asume que NO necesitas mostrar tu cara para construir un negocio digital. Las plantillas de redes, los scripts de venta y la landing están diseñadas para funcionar:

- Con **voz off** (sin video tuyo)
- Con **screencast** (mostrar pantalla)
- Con **manos en cámara** (opcional)
- Con **texto + imágenes IA** (totalmente faceless)

Si quieres mostrar tu cara, también funciona — pero no es necesario. Esta es una decisión que tomarás durante el **día 5** (landing page) y el **día 7** (post de venta).

Si cumples las 4 reglas y haces los 7 días sin saltarte ninguno, llegas al día 8 con algo que no tenías al empezar: un producto digital validado, una landing escrita y un post de venta listo. **No prometemos ventas. Prometemos producto.**

— Magnética Lab · la promesa final



MAGNÉTICA LAB
EL MAPA COMPLETO

7 días + cierre

Todo el recorrido está desbloqueado. Empieza por el Día 1 y avanza en orden — o salta a cualquier día desde aquí o desde el menú lateral.

1

DÍA 1
**Define tu
Nicho**

2

DÍA 2
**Diseña tu
Avatar**

3

DÍA 3
**Tu Oferta
Irresistible**

4

DÍA 4
**Construye tu
Producto**

DÍA 5

5

Tu Landing
Page

DÍA 6

6

Tu Secuencia
de Emails

DÍA 7

7

Día de
Lanzamiento

CIERRE

8

En adelante

• ACCIÓN • 60-90 MIN

ATRAE • LANZA • VENDE



DÍA 1

DEFINE TU NICHO

Precisión quirúrgica sobre **QUÉ** vendes y **POR QUÉ**.



OBJETIVO DEL DÍA

Salir hoy con una frase de **UNA línea** que conteste con precisión quirúrgica: a quién ayudas, qué transformación entregas y qué te hace diferente del resto.

• LA EXPLICACIÓN

Por qué esto importa más que **TODO** lo demás

El error más caro que comete el grueso de emprendedores digitales que fracasan tiene **UN** solo nombre: **nicho ancho**.

87%

de los emprendedores digitales que **fracasan** comparten la misma causa raíz: le hablan a todos y, por eso, no le hablan a **nadie** en específico.

Suena inofensivo. Cada una de estas frases mata negocios:

- × "Ayudo a emprendedores a crecer."
- × "Soy mentora de mujeres."
- × "Te enseñé marketing digital."
- × "Coach de productividad."

Tu nicho debe ser tan específico que cuando una persona del avatar te lea, sienta que la estás señalando con el dedo: **ESTA SOY YO**. Si no genera ese estremecimiento, tu nicho es demasiado ancho.

– Sabri Suby · adaptado

✕ VAGO

"Ayudo a emprendedoras."

✓ ESPECÍFICO

"Ayudo a coaches de bienestar de 30-45 años a convertir su servicio 1:1 en un programa grupal de 8 semanas que genera \$3K USD/mes."

• LA FÓRMULA

El nicho específico en 3 capas

Si te falta una capa, no funciona. Si tienes las 3, vendes.

1 A QUIÉN ayudas

No basta con "mujeres". Necesitas **rol/profesión + edad aproximada + situación específica**.

MAL "Ayudo a mujeres."

BIEN "Ayudo a coaches de salud de 30-45 años que ya tienen clientas pero no logran cobrar más de \$200 USD por sesión."

2 QUÉ transformación entregas

No basta con "que crezcan". Necesitas **punto A → punto B + tiempo + sin sacrificio**.

MAL "Que crezcan en su negocio."

BIEN "Pasar de cobrar \$200 por sesión a \$1,500 por programa de 8 semanas, en menos de 90 días, sin trabajar más horas."

3 POR QUÉ tú · tu mecanismo único

No basta con "porque sé del tema". Necesitas **un sistema con nombre propio** que solo tú entregas.

MAL "Porque sé de marketing."

BIEN "Con el Sistema de Programa Premium en 5 pasos: Empaquetar, Posicionar, Vender, Entregar, Escalar."

EL TEST DE LAS 3 CAPAS

Tu frase debe tener: **a quién** (3 atributos) + **qué transformación** (medible, con tiempo) + **por qué tú** (sistema con nombre). Si te falta una, vuelve. Si tienes las 3, avanzas al prompt.

• LA PLANTILLA

Llena las 3 capas de tu nicho

• PRIMERO TÚ

No uses la IA todavía. Hazlo tú, con tu cabeza. La IA viene después, solo como pulido. Si te trabas, escribe la primera respuesta que se te ocurra y avanza.

1 CAPA 1 – A QUIÉN AYUDO

ROL / PROFESIÓN

EDAD APROXIMADA

Ej: 30-45 años

SITUACIÓN ESPECÍFICA

Ej: ya tienen clientes pero no escalan...

2 CAPA 2 – TRANSFORMACIÓN

PUNTO A (DONDE ESTÁN)

Estado actual concreto, NO emocional

PUNTO B (DONDE LLEGAN)

Resultado medible: cifra, métrica

TIEMPO APROXIMADO

30, 60, 90 días

SIN SACRIFICIO

Sin renunciar a su trabajo...

3 CAPA 3 – POR QUÉ TÚ

NOMBRE DEL SISTEMA

Inventa un nombre. Ej: Método X

PASOS DEL SISTEMA

3 a 5 pasos secuenciales

• EL PROMPT

Refinador de nicho

Una vez llenada la plantilla, pega este prompt con tu información. Te dará 3 versiones refinadas de tu frase.

Actúa como un consultor senior en posicionamiento de marca con 15 años de experiencia ayudando a emprendedores latinos a definir nichos rentables. Has trabajado con más de 200 marcas digitales en LATAM y sabes qué tipo de especificidad convierte y cuál suena vacía.

Tu tarea: tomar la información que te voy a dar sobre mi nicho y devolverme 3 versiones refinadas de mi frase de posicionamiento, ordenadas de menos a más específica.

Mi información:

- A quién ayudo: [PEGAR CAPA 1]
- Transformación: [PEGAR CAPA 2]
- Por qué yo: [PEGAR CAPA 3]

Restricciones obligatorias:

1. Cada frase debe ser de UNA sola oración (máximo 35 palabras).
2. Debe incluir las 3 capas (a quién, transformación medible, mecanismo único).
3. NO uses palabras vagas como "transforma", "cambia", "potencia", "empodera".
4. SÍ usa verbos de acción concretos como "pasar", "lograr", "generar", "convertir".
5. La transformación debe ser medible (cifra, tiempo, métrica observable).

Formato de respuesta:

VERSIÓN 1 (más conservadora): [frase]

VERSIÓN 2 (balanceada): [frase]

VERSIÓN 3 (más audaz y específica): [frase]

Después, identifica cuál es la más fuerte y explica en 2-3 líneas por qué.

Empieza tu análisis ahora.

• EL CHECK DE VALIDACIÓN

El check del Día 1

Sé honesta. Si una falla, vuelve a la plantilla y púlela 30 minutos más.

- Si una persona de mi avatar lee mi frase, ¿siente claramente que estoy hablando con **ELLA** y no con "cualquiera"?
- ¿Mi transformación es **medible** (cifra, tiempo o métrica) o sigo en lenguaje emocional vago?
- ¿Tengo un mecanismo con **nombre propio** (Sistema X, Método Y) o solo digo "porque sé del tema"?



⚠ ERROR FATAL DEL DÍA

“Es que mi audiencia es muy diversa”

El 80% de emprendedores que fallan dice esto. **MENTIRA.** Tu audiencia NO es diversa. Tienes **UN avatar específico** que paga, y muchos curiosos que NO van a pagar nunca.

Tu trabajo no es servir a la diversidad. Es servir a UN avatar tan bien que el resto te quiera contratar también. La especificidad NO te hace perder mercado: **te hace ganar el mercado correcto.**

• ACCIÓN • 45-60 MIN

ATRAE • LANZA • VENDE



DÍA 2

DISEÑA TU AVATAR

La persona específica a quien le hablas **todo el tiempo**.



OBJETIVO DEL DÍA

Salir hoy con un **perfil completo** del avatar específico al que le va a hablar tu producto: con nombre, edad, dolores reales, deseos profundos, lenguaje exacto y miedos no verbalizados.

• LA EXPLICACIÓN

Por qué nicho ≠ avatar

Ayer definiste tu nicho. Hoy defines tu avatar. NO son lo mismo — y confundirlos es lo que hace que tu copy suene "a coach hablando".

📁 NICHOS • EL CENSO

La **categoría** de personas a quien sirves. Ej: "coaches de bienestar de 30-45". Útil, pero no compra.

👤 AVATAR • EL SER HUMANO

UNA persona específica con nombre, vida, mañana típica y miedos. A ella le hablas por su nombre.

Cuando escribes copy, cuando grabas un reel, cuando rediseñas tu landing — **no le hablas al nicho**. Le hablas al avatar. Por su nombre. Imaginándote dónde está tomando café cuando lee tu mensaje. **El nicho es el censo. El avatar es el ser humano.**

Si tu avatar no tiene nombre, edad, mañana típica y al menos 3 frases textuales que diría — no es avatar. Es estadística. **Las estadísticas no compran. Las personas sí.**

— Magnética Lab

• EL MARCO

Las 6 dimensiones del avatar

Un avatar real tiene 6 dimensiones. Si te falta una, tu copy suena genérico. Si tienes las 6, tu copy lee la mente del avatar.

1 Identidad básica

Nombre, edad exacta, dónde vive y qué hace de lunes a viernes.

2 Su mañana típica

Qué hace al despertarse, qué consume en redes, qué piensa camino al trabajo.

3 Sus 3 dolores reales

Los específicos que la frustran cada noche — no los genéricos.

4 Sus 3 deseos profundos

Más allá del dinero: validación, autonomía, demostrarse algo.

5 Sus 3 miedos no verbalizados

Los que NUNCA dice en voz alta y la frenan en silencio.

6 Su lenguaje literal

3 frases que diría textualmente, no parafraseadas.

• LA PLANTILLA

Llena las 6 dimensiones de tu avatar

Más larga que la del Día 1, pero esencial. Si no conoces una respuesta, métete a TikTok / Instagram y observa cómo habla tu avatar real.

● HIPÓTESIS

Si no sabes una respuesta, **no la dejes en blanco**: escribe tu mejor hipótesis y márcala para validarla. Un avatar imperfecto > un avatar vacío.

1 IDENTIDAD BÁSICA

NOMBRE

EDAD EXACTA

Ej: 32, 28, 41 — número, no rango

CIUDAD

Ej: Bogotá, CDMX, Lima, Santiago

TRABAJO DE L-V

Qué hace de lunes a viernes para vivir

2 MAÑANA TÍPICA

AL DESPERTARSE

Qué hace en los primeros 30 min antes de salir

QUÉ CONSUME

Qué cuentas sigue, qué podcasts oye, qué lee

QUÉ LE PASA POR LA CABEZA

Pensamiento recurrente camino al trabajo

3 DOLORS · ESCRIBE 3

DOLOR #1

El que más le frustra cada noche

DOLOR #2

El que verbaliza con amigas

DOLOR #3

El operativo: tiempo, dinero, energía

4 DESEOS PROFUNDOS · ESCRIBE 3

DESEO #1

Más allá del dinero, qué quiere REALMENTE

DESEO #2

Validación, autonomía, demostrar algo

DESEO #3

El identitario: 'quiero ser la que..'

5 MIEDOS NO VERBALIZADOS · 3

MIEDO #1

El que NUNCA dice en voz alta

MIEDO #2

El de fracasar y descubrir 'no servía'

MIEDO #3

El de éxito: 'y si funciona, no estoy lista'

6 SU LENGUAJE · 3 FRASES

FRASE 1

Tal cual la diría tomando café

FRASE 2

Su queja recurrente

FRASE 3

Lo que pediría si pudiera pedir cualquier cosa

• EL PROMPT

Profundizador de avatar

Después de llenar la plantilla COMPLETA, este prompt profundiza el avatar y descubre lo que no habías notado — especialmente los miedos no verbalizados.

Actúa como un investigador de mercado y psicólogo de consumo con 20 años de experiencia analizando avatares de compra. Has hecho cientos de entrevistas en profundidad con clientes ideales y sabes leer entre líneas qué dicen y qué CALLAN.

Te voy a dar mi avatar inicial. Tu trabajo es:

1. Identificar los 3 miedos NO verbalizados que probablemente tiene mi avatar pero que jamás pondría en una encuesta. Los que la frenan en silencio.
2. Identificar las 3 objeciones que mi avatar usaría para NO comprarme. Una verbalizada (la que dice) y la real (la que está debajo).
3. Generar 5 frases textuales que mi avatar usaría – escritas como las hablaría una persona real, con muletillas latinoamericanas, no en lenguaje formal.
4. Identificar 3 cuentas de Instagram, 3 podcasts y 3 libros que probablemente consume mi avatar – para saber dónde está y cómo me posiciono.

Mi avatar inicial:

- Identidad: [PEGAR DIMENSIÓN 1 Y 2]
- Dolores: [PEGAR DIMENSIÓN 3]
- Deseos: [PEGAR DIMENSIÓN 4]
- Miedos preliminares: [PEGAR DIMENSIÓN 5]
- Frases: [PEGAR DIMENSIÓN 6]

Restricciones:

- NO uses lenguaje genérico ("le falta confianza", "tiene síndrome del impostor"). Sé específica.
- Las frases deben sonar a LATAM real, no a traducción de gurú gringo.
- Identifica patrones psicológicos sutiles que el avatar mismo no reconocería.

Formato de respuesta organizado en 4 secciones: MIEDOS NO VERBALIZADOS, OBJECIONES, FRASES TEXTUALES, ECOSISTEMA DE CONSUMO.

Empieza el análisis ahora.

• TIP

Llena la plantilla **COMPLETA** antes de usar este prompt. La calidad de la respuesta de la IA depende 100% de la calidad de tu input inicial.

• EL CHECK DE VALIDACIÓN

El check del Día 2

Marca las 3 sólo si pasas honestamente. Si fallas una, vuelve a la plantilla — las estadísticas no compran, las personas sí.

- Si le mostrara mi perfil a una amiga que NO conoce mi nicho, ¿podría visualizar a **UNA persona real** (con nombre, mañana, frases) o le sonaría a estadística?
- ¿Identifiqué al menos **3 miedos no verbalizados** que mi avatar nunca diría en voz alta? Si solo tengo dolores verbalizados, mi copy se queda en superficie.
- Si leo en voz alta mis 3 frases textuales, ¿suenan como **una persona real hablando** o como una traducción de blog post?

0 / 3 validaciones completadas.



△ ERROR FATAL DEL DÍA

“Mi avatar es alguien parecido a mí”

Probablemente lo es — al inicio. Pero ahí está el peligro. Cuando tu avatar es "**tu versión más joven**", escribes copy desde TU perspectiva actual. Pero el avatar NO está en tu lugar — está en SU lugar, con SU nivel de información, SU lenguaje, SUS frenos.

La cura: aunque el avatar se parezca a tu yo del pasado, escribe como si fueras una persona **DISTINTA** mirándola desde fuera. Es la diferencia entre copy que conecta y copy que suena "a coach hablando".

• ACCIÓN • 45-60 MIN

ATRAE • LANZA • VENDE



DÍA 3

TU OFERTA IRRESISTIBLE

La fórmula **Grand Slam Offer** de Hormozi, adaptada a tu negocio digital.



OBJETIVO DEL DÍA

Salir hoy con una oferta tan completa, específica y valiosa que tu avatar la vea y piense "sería estúpida si **NO** compro esto". La fórmula que usa Alex Hormozi para construir ofertas que generan \$100M+, adaptada a tu negocio digital.

• LA EXPLICACIÓN

Por qué la oferta vence al producto

Una verdad que los gurús no te dicen: tu producto **NO** vende. Tu **OFERTA** vende.

PRODUCTO

Lo que **entregas**: curso, plantilla, sesión, programa. Necesario — pero por sí solo no convierte.

OFERTA

El **paquete completo**: cómo lo presentas, con qué bonos, qué garantía, en qué tiempo, a qué precio.

1% → 18%

El **mismo producto** puede convertir 1% con una oferta débil o 18% con una oferta fuerte. Y ojo: oferta fuerte **NO** significa precio bajo — significa **valor percibido alto** frente al precio.

Hazlo tan bueno que el cliente sienta que sería un idiota si no comprara — incluso si subes el precio. Eso es una Grand Slam Offer.

— Alex Hormozi · \$100M Offers

• EL MARCO · PARTE 1

La ecuación de valor

El valor percibido de cualquier oferta se determina por 4 variables. Cada una se puede maximizar. Si trabajas las 4, tu oferta se vuelve casi imposible de rechazar.

1 Resultado deseado ↑

Sé HIPER específica del resultado. **NO** "crece tu negocio". **SÍ** "genera \$3K/mes en 90 días con tu primer programa grupal".

2 Probabilidad percibida ↑

Aumenta la confianza con testimonios, casos, garantía, un sistema con nombre y métricas de otros clientes.

3 Tiempo a resultado ↓

Reduce el plazo. **NO** "eventualmente". **SÍ** "14 días", "30 días", "90 días". Plazos cortos = valor alto.

4 Esfuerzo y sacrificio ↓

Reduce lo que el cliente tiene que hacer. Plantillas vs cursos. Sin mostrar cara. Sin invertir más de X. Done-with-you en lugar de DIY.

LA REGLA DE ORO

Resultado vago + baja probabilidad + plazo largo + mucho esfuerzo → nadie te compra, aunque cueste \$7.

Resultado específico + alta probabilidad + plazo corto + bajo esfuerzo → te compran aunque cueste \$497.

• EL MARCO • PARTE 2

Los 5 componentes de una Grand Slam Offer

Una oferta completa tiene exactamente 5 componentes. Si te falta uno, la oferta queda débil.

1 El producto core

Lo que ENTREGAS principalmente: curso, plantilla, programa, kit, sesión. **Una sola cosa, claramente nombrada.**

2 Los bonos • 3-5 piezas que estacan valor

Items adicionales que SUMAN al core. NO compiten — complementan. Cada bono debe resolver **UNA objeción específica** del avatar.

- **Bono #1** — resuelve "no tengo tiempo" → checklist rápido o automatización.
- **Bono #2** — resuelve "no sé cómo empezar" → guía de primeros 7 días.
- **Bono #3** — resuelve "qué tal si me trabo" → soporte por email durante X días.

3 La garantía

Reduce el riesgo percibido a CERO.

- **Mínimo:** garantía de devolución en 7 días.
- **Mejor:** garantía condicional — si haces X y no pasa Y, te devolvemos.
- **Excelente:** doble garantía — devolución + algo extra de regalo si no funciona.

4 El precio · ancla psicológica

Muestra el valor TOTAL del paquete primero, después el precio real. Ej: "**Valor real: \$694. Hoy: \$97.**" La diferencia es el "descuento percibido" aunque nunca cobraras los \$694. Termina los precios en 7: \$17, \$27, \$97, \$197, \$497.

5 La urgencia o escasez · genuina

Razón REAL para comprar HOY y no la próxima semana. **NO** countdown timers falsos. **SÍ**: "cupos limitados a 30 porque doy soporte", "el precio sube el viernes a \$147", "incluyo el bono X solo a las primeras 50". Si es genuina, funciona. Si es trampa, destruye confianza.

• LA PLANTILLA

Construye TU Grand Slam Offer

Llena los 5 componentes. Esta es la oferta que vas a refinar con la IA y llevar a tu landing del Día 5.

1 PRODUCTO CORE

NOMBRE DEL PRODUCTO

QUÉ ENTREGAS EXACTAMENTE

Listado concreto: módulos, plantillas, sesiones, etc.

RESULTADO ESPECÍFICO

Punto A → Punto B con métrica medible y tiempo

2 BONOS · 3-5

BONO #1 · OBJECIÓN TIEMPO

Nombre + qué incluye + valor estimado

BONO #2 · OBJECIÓN INICIO

Nombre + qué incluye + valor estimado

BONO #3 · OBJECIÓN SOPORTE

Nombre + qué incluye + valor estimado

BONO #4 · OPCIONAL

Algo extra que sorprenda al cliente

3 GARANTÍA

TIPO DE GARANTÍA

Devolución 7 / 14 días · Condicional · Doble

CONDICIÓN ESPECÍFICA

Qué tiene que pasar (o no) para activarla

4 PRECIO

VALOR TOTAL ESTIMADO

Suma de core + bonos a precio individual

PRECIO REAL · TERMINADO EN 7

\$17, \$27, \$47, \$97, \$197, \$497

5 URGENCIA GENUINA

RAZÓN REAL PARA HOY

Cupos / precio sube / bono limitado / la cohorte cierra

• EL PROMPT

Constructor de Grand Slam Offer

Pega tu plantilla del Día 2 (avatar) y la del Día 3 inicial. La IA te entrega la oferta refinada en una sola ronda.

prompt_dia_3 · constructor_de_oferta

Actúa como Alex Hormozi cuando construye ofertas usando el método de \$100M Offers. Has ayudado a 4,000+ negocios a re-empaquetar sus productos en ofertas Grand Slam que multiplican conversión 5-10X.

Tu tarea: tomar mi oferta inicial y mejorarla aplicando los 5 componentes Hormozi (producto core, bonos estratégicos, garantía, anclaje de precio, urgencia genuina).

Mi oferta inicial:

- Avatar: [PEGAR RESUMEN DEL DÍA 2]
- Producto core: [NOMBRE Y QUÉ ENTREGAS]
- Resultado prometido: [PUNTO A → PUNTO B + TIEMPO]
- Precio que estoy considerando: [PRECIO]

Tu análisis debe entregarme:

1. **CRÍTICA HONESTA:** ¿La oferta actual cumple las 4 variables de la ecuación de valor (resultado específico, alta probabilidad, plazo corto, bajo esfuerzo)? Identifica cuáles están débiles.
2. **4 BONOS ESTRATÉGICOS:** diseña 4 bonos específicos donde cada uno resuelva UNA objeción del avatar. Para cada bono dame: nombre memorable, qué incluye en concreto, qué objeción resuelve, valor individual estimado.
3. **GARANTÍA POTENTE:** sugiere la mejor garantía para esta oferta. NO la genérica "7 días devolución". Una que reduzca riesgo a casi cero pero que no quiebre el negocio.
4. **ANCLAJE DE PRECIO:** calcula el valor total real de la oferta (core + bonos). Diseña la presentación del precio para maximizar el descuento percibido.
5. **URGENCIA GENUINA:** sugiere 3 razones reales (no falsas) por las que el avatar debería comprar HOY y no la próxima semana.

Restricciones:

- NO uses urgencia falsa, descuentos manipulados ni countdown timers tramposos.
- Los bonos deben SUMAR al core, no competir.
- El plazo de resultado debe ser realista pero ambicioso.

Empieza el análisis ahora.

• TIP

Pega tu plantilla del Día 2 y la del Día 3 inicial. La IA te entrega la oferta refinada en **1 sola ronda**. Mientras mejor sea tu avatar, más quirúrgicos serán los bonos.

• EL CHECK DE VALIDACIÓN

El check del Día 3

Marca las 3 sólo si pasas honestamente. Si fallas una, vuelve a la plantilla — una oferta débil no se arregla con tráfico.

- ¿Mi oferta tiene los **5 componentes** (core + bonos + garantía + anclaje + urgencia) o me falta alguno?
- Si yo fuera mi avatar y viera esta oferta, ¿pensaría "**sería estúpida si no compro**" o "mmm no sé, voy a pensarlo"?
- ¿Mi precio termina en **7** y mi anclaje de valor total es por lo menos **3X** mi precio real?

0 / 3 validaciones completadas.



△ ERROR FATAL DEL DÍA

Cobrar muy poco por inseguridad

El 90% de emprendedores empieza cobrando \$7, \$14, \$19 "porque tengo que ganar confianza primero". **Gran error.** A \$7-19 atraes el peor cliente: el que NO valora, se queja por todo, pide reembolso por cualquier cosa y no aplica nada porque no le costó nada.

A \$27-97 atraes el cliente correcto: el que paga porque vio valor, aplica porque invirtió y recomienda porque obtuvo resultado. **La regla:** empieza en \$27 mínimo (con anclaje a \$200+). Si nadie compra a \$27, el problema NO es el precio. Es la oferta.

• ACCIÓN • 60-90 MIN

ATRAE • LANZA • VENDE



DÍA 4

CONSTRUYE TU PRODUCTO

El esqueleto modular que se arma en **horas, no semanas.**



OBJETIVO DEL DÍA

Salir hoy con la **estructura completa** de tu producto digital: módulos, secciones, entregables. Listo para producir esta semana.

• LA EXPLICACIÓN

Por qué la mayoría se traba aquí

Llegaste al Día 3 con éxito: ya tienes nicho, avatar y oferta. Y aquí, en el Día 4, es donde el grueso se traba semanas o meses.

73%

se traba justo en este punto, escondiéndose detrás de tres excusas que suenan responsables pero son **procrastinación disfrazada.**

- × "Es que el producto tiene que estar perfecto."
- × "Es que necesito grabar todos los videos antes de lanzar."
- × "Es que falta el módulo bonus."

Mentira. Mentira. Mentira.

Lanza al 70%. La perfección es **procrastinación con disfraz**. Los productos perfectos no existen — existen los que vendieron en su versión 1.0 e iteraron a 2.0 con feedback real.

— Magnética Lab

• EL MARCO • PARTE 1

La regla del producto modular

Tu producto NO es un curso de 40 horas. Es un kit modular donde cada componente cumple 4 condiciones:

- Es **independiente** — se puede usar solo.
- Se aplica en **menos de 60 minutos**.
- Tiene un **entregable concreto** al final.
- Resuelve **UN micro-problema** específico.

1 Microlearning gana en 2026

El aprendizaje rápido y concreto es la tendencia top de infoproductos 2026. Tu avatar **NO quiere otro curso de 80 horas**. Quiere módulos de 15 minutos aplicables.

2 Te permite producir en bloques

Con módulos independientes produces **1 módulo por día**: en 7-10 días tienes producto completo. Con un curso lineal te trabas en el módulo 3 y nunca terminas.

• EL MARCO • PARTE 2

Los 4 formatos que sí funcionan en 2026

Los formatos que MEJOR convierten en LATAM hispano. Elige UNO. No combines.

A Kit de plantillas

Colección de 20-50 plantillas (Notion, Canva, Google Docs) listas para aplicar. Sin video, sin audio. Solo descarga, copia y aplica.

IDEAL PARA

Quien sabe el QUÉ pero no el CÓMO

PRODUCCIÓN

5-7 días

PRECIO TÍPICO

\$17 – \$47

EJEMPLO

"Kit 30 plantillas Notion para coaches"

B Pack de prompts

Colección de 50-100 prompts profesionales con 6 capas técnicas, categorizados por uso. Listos para pegar en Claude / ChatGPT.

IDEAL PARA

Quien ya usa IA, pero superficialmente

PRODUCCIÓN

4-6 días

PRECIO TÍPICO

\$17 – \$37

EJEMPLO

"70 prompts profesionales para Instagram en español"

C Programa modular grabado

5-7 módulos cortos (15-25 min c/u) con video, plantillas y check de aplicación. Subido a Hotmart o Notion.

IDEAL PARA

Quien aprende mejor con video

PRODUCCIÓN

10-14 días

PRECIO TÍPICO

\$47 – \$197

EJEMPLO

"Programa Lanza 5 — tu primer producto en 5 módulos"

D Workbook PDF interactivo

Documento de 30-60 páginas con teoría corta + ejercicios + plantillas + checks. Diseñado en Canva o Notion.

IDEAL PARA

Quien aprende escribiendo

PRODUCCIÓN

5-8 días

PRECIO TÍPICO

\$17 – \$47

EJEMPLO

"Workbook Despegue Faceless — 90 días para tu primer producto"

• LA PLANTILLA

Define tu esqueleto modular

NO empieces a producir hasta tener este esqueleto completo.

• RECORTA

El producto v1.0 debe poder **lanzarse al 70%**. Recortar es tan importante como agregar — todo lo "extra" va para la v2.0.

1 DECISIONES BÁSICAS

FORMATO ELEGIDO

NOMBRE DEL PRODUCTO

El mismo del Día 3 — refinado si es necesario

PROMESA CORE

Una frase: qué obtiene el cliente

2 MÓDULOS / SECCIONES

MÓDULO 1

Nombre + entregable + tiempo de aplicación + UN problema que resuelve

MÓDULO 2

Nombre + entregable + tiempo + problema

MÓDULO 3

Nombre + entregable + tiempo + problema

MÓDULO 4

Nombre + entregable + tiempo + problema

MÓDULO 5

Nombre + entregable + tiempo + problema

3 BONOS DEFINIDOS EN EL DÍA 3

BONO 1

Pega el bono del Día 3 — ahora con detalle de qué incluye

BONO 2

Pega el bono del Día 3

BONO 3

Pega el bono del Día 3

4

PLAZO DE PRODUCCIÓN

DÍAS QUE NECESITO

Realista: 5-7 (A/B), 10-14 (C), 5-8 (D)

FECHA OBJETIVO

Fecha exacta del calendario con producto listo

• EL PROMPT

Arquitecto de producto modular

Ten tu Día 2 (avatar) y Día 3 (oferta) en mano antes de pegarlo. Sin esos inputs, el prompt no funciona.

Actúa como un arquitecto de productos digitales con 10 años diseñando infoproductos exitosos en LATAM. Has trabajado con creadores que han generado 6-7 cifras vendiendo en Hotmart. Conoces la diferencia entre productos hinchados con relleno y productos densos en valor.

Tu tarea: tomar mi promesa core y avatar, y diseñar la arquitectura modular óptima de mi producto digital.

Mi información:

- Avatar: [PEGAR RESUMEN DÍA 2]
- Oferta core: [PEGAR DÍA 3]
- Formato elegido: [A / B / C / D]
- Promesa core: [QUÉ ENTREGAS A QUIÉN EN QUÉ TIEMPO]

Tu output debe entregar:

1. ARQUITECTURA DE 5 MÓDULOS (o 5 secciones según formato). Para cada módulo dame:
 - Nombre memorable que comunique transformación específica
 - Entregable tangible que el cliente termina teniendo
 - Tiempo realista de aplicación (15-60 min)
 - UN problema específico que resuelve ese módulo
 - 3 plantillas / prompts / checklists / ejercicios concretos dentro
2. ORDEN ESTRATÉGICO: justifica por qué los módulos van en este orden. El módulo 1 debe entregar QUICK WIN. El módulo 5 debe entregar el resultado mayor.
3. RECORTES NECESARIOS: identifica qué partes de mi promesa NO deben entrar en este producto v1.0 (mejor para v2.0). Recortar es tan importante como agregar.
4. BONOS REFINADOS: toma los bonos del Día 3 y refínalos: nombre exacto, qué incluye operativamente, dónde se entrega.
5. PLAZO DE PRODUCCIÓN REAL: estimado realista de cuántos días me toma producir esto trabajando 2-3 horas al día. NO seas optimista falso.

Restricciones:

- Cada módulo debe ser INDEPENDIENTE (aplicable solo).
- Microlearning: módulos cortos, no de 2 horas.
- Cero relleno motivacional, solo ejecución.
- El producto v1.0 debe poder lanzarse al 70% – no perfecto.

Empieza el análisis ahora.

• TIP

Asegúrate de tener tu Día 2 (avatar) y Día 3 (oferta) **en mano** antes de pegar este prompt. Sin esos inputs, el prompt no funciona.

• EL CHECK DE VALIDACIÓN

El check del Día 4

Marca las 3 sólo si pasas honestamente. Si fallas una, vuelve a la plantilla antes de producir nada.

- Cada módulo, ¿es **INDEPENDIENTE**? Si alguien usa solo el módulo 3 sin haber visto el 1 y 2, ¿le sirve?
- El módulo 1, ¿entrega un **quick win** en menos de 60 minutos? Si el cliente termina sin sentir que YA ganó algo, va a abandonar.
- ¿Mi plazo de producción es realista o es "optimismo de planificador"? **Multiplícalo por 1.5** — eso es lo que realmente vas a tomar.

0 / 3 validaciones completadas.



△ ERROR FATAL DEL DÍA

Producir **TODO** antes de validar

Construir 8 módulos, 50 plantillas, 4 bonos y una landing épica — **TODO** antes de haber vendido UNO. Tardas 4 meses, llegas a la venta cansada, y descubres que la primera persona que compra te pide cambios que **reescriben la mitad**.

La cura: produce el módulo 1 + landing simple + emails de venta. LANZA. Vende 5-10 unidades. Después produce los módulos 2-5 con base en el feedback de los primeros compradores. Se llama **lanzamiento progresivo**: la diferencia entre quien vende este mes y quien "se prepara" desde hace 8 meses.



DÍA 5

TU LANDING PAGE

La página que convierte **visitantes en clientes**.



OBJETIVO DEL DÍA

Salir hoy con la **copia completa** de tu landing page de venta. Estructura probada, sección por sección, lista para pegar en cualquier constructor (Hotmart, Systeme.io, Notion, ConvertKit, Stan Store).

• LA EXPLICACIÓN

Por qué tu landing probablemente no vende

La mayoría de landings de emprendedores latinos comete los mismos 4 errores fatales:



Empiezan presentándose ("Hola, soy María, mentora desde 2018..."). La landing NO es de ti, es del avatar.



Llenan de adjetivos vagos ("exclusivo", "transformador", "revolucionario"). Matan credibilidad.



Esconden el precio hasta el final. Crea ansiedad y la gente cierra antes.



Tienen UN solo CTA al final. Una landing efectiva tiene 4-6 CTAs distribuidos.

Tu landing tiene 8 segundos para captar atención y 30 para convencer. No es una carta de amor a tu producto. Es una **secuencia quirúrgica de provocaciones** diseñada para que el avatar piense: **ESTO me lo hicieron a mí.**

La estructura probada de 9 secciones

Una landing efectiva tiene exactamente 9 secciones en este orden. Saltarte una rompe la conversión.

1 El hero · los primeros 8 segundos

Headline contundente + subheadline aclaratoria + CTA principal. Aquí decides si el avatar se queda o cierra. **Sin foto tuya, sin video.** Solo texto que pegue.

2 El dolor agitado

Pintas el problema actual con las mismas palabras del avatar. Le muestras que **ENTIENDES** su dolor mejor que ella. **La gente compra para escapar del dolor** más que para alcanzar el placer.

3 La transformación específica

De punto A → punto B. Concreto, medible, con plazo. Sin promesas vagas.

4 La oferta presentada

Presentas tu producto core con su nombre + qué incluye específicamente + qué resuelve cada parte.

5 Los bonos estacados

Cada bono con nombre + qué incluye + valor estimado. Aquí construyes el **valor percibido total**.

6 Por qué tú · autoridad sin gurúismo

Brevemente: por qué tu mecanismo único funciona. Resultados concretos (tuyos o de clientes). Sin contar tu vida entera. **Máximo 4-6 líneas.**

7 Garantía + objeciones neutralizadas

La garantía visible (no escondida en términos pequeños). Después: **"Esto NO es para ti si..."** — anti-pitch que filtra y aumenta el deseo en quienes sí son avatar.

8 Anclaje de precio + CTA

Valor total estimado tachado → precio real. Botón claro de compra. Urgencia genuina explicada.

9 FAQ + último CTA

5-7 preguntas frecuentes que neutralizan las últimas objeciones. CTA final fuerte. Despedida con el ethos de tu marca.

• LA PLANTILLA

Copia tu landing, sección por sección

Rellena cada sección reusando lo que ya construiste en los Días 2, 3 y 4.

1 SECCIÓN 1 · HERO

HEADLINE · 12-18 PALABRAS

SUBHEADLINE

Aclara para quién es. Ej: 'Para coaches latinas que llevan meses pensando en lanzar...'

CTA PRINCIPAL

Verbo + beneficio. Ej: 'Acceder al kit por \$27' (NO 'Comprar ahora')

2 SECCIÓN 2 · DOLOR

3 DOLORES REALES

Pega aquí los 3 dolores del Día 2 — usando el lenguaje EXACTO de tu avatar

FRASE PUENTE

Ej: 'Y mientras tú das vueltas, otros con peores ideas ya están vendiendo.'

3 SECCIÓN 3 · TRANSFORMACIÓN

PUNTO A → PUNTO B

Pega del Día 3: con métrica + tiempo + sin sacrificio

4 SECCIÓN 4 · OFERTA

PRODUCTO CORE

Pega del Día 4: nombre + módulos con qué resuelve cada uno

5 SECCIÓN 5 · BONOS

BONOS CON VALOR

Pega del Día 3 cada bono con: nombre + qué incluye + valor individual

6 SECCIÓN 6 · POR QUÉ TÚ

TU AUTORIDAD · 4-6 LÍNEAS

Tu mecanismo único + 1 resultado concreto + por qué te diferencia. Sin biografía completa.

7 SECCIÓN 7 · GARANTÍA

GARANTÍA VISIBLE

Pega del Día 3 — con titular en grande, NO escondida

ESTO NO ES PARA TI SI...

3 perfiles que NO son tu avatar. Filtra y aumenta el deseo.

8 SECCIÓN 8 · PRECIO + CTA

ANCLAJE

'Valor total: \$X (tachado) → Hoy: \$Y'. Termina en 7.

URGENCIA GENUINA

Pega la del Día 3

9 SECCIÓN 9 · FAQ

5-7 PREGUNTAS

Las objeciones del Día 2 convertidas en preguntas con respuestas que tranquilizan

Copywriter de landing page

Carga la IA con TODO el contexto de los Días 2, 3 y 4. Sin esos inputs, el copy queda débil.

Actúa como un copywriter senior de respuesta directa con 15 años escribiendo landing pages para infoproductos. Has estudiado los frameworks de Russell Brunson, Sabri Suby, Eugene Schwartz y Dan Kennedy. Has escrito landings que han generado 7 cifras en Hotmart LATAM. Sabes diferenciar copy que vende de copy que solo "se ve bonito".

Tu tarea: tomar toda la información de mi producto y escribir el copy COMPLETO de las 9 secciones de mi landing page.

Mi información:

- Avatar: [PEGAR RESUMEN DÍA 2 con dolores, deseos, miedos, lenguaje]
- Oferta: [PEGAR DÍA 3 – core, bonos, garantía, precio, urgencia]
- Producto: [PEGAR DÍA 4 – módulos y entregables]

Tu output debe entregar las 9 secciones en orden:

SECCIÓN 1 · HERO

- Headline (12-18 palabras, promesa específica + plazo)
- Subheadline (15-25 palabras, para quién es)
- CTA primario (verbo + beneficio, nunca "comprar ahora")

SECCIÓN 2 · DOLOR AGITADO

- Párrafo introductorio (3-4 líneas que abren conversación)
- 3 dolores narrados con lenguaje del avatar
- Frase puente que activa urgencia

SECCIÓN 3 · TRANSFORMACIÓN

- Subtítulo de la sección
- Descripción del punto A → punto B (con métrica medible)
- 3-5 micro-promesas concretas

SECCIÓN 4 · LA OFERTA

- Nombre del producto en grande
- Lista de módulos con qué resuelve cada uno
- 1 línea persuasiva al final

SECCIÓN 5 · BONOS

- Cada bono con: nombre persuasivo + qué incluye + valor individual
- Suma total al final

SECCIÓN 6 · AUTORIDAD

- 4-6 líneas SIN contar biografía completa
- Solo: mecanismo único + 1 resultado concreto + qué te diferencia

SECCIÓN 7 · GARANTÍA + ANTI-PITCH

- Garantía con headline grande
- "Esto NO es para ti si..." con 3 perfiles excluidos

SECCIÓN 8 · PRECIO + CTA

- Anclaje de valor (valor total tachado vs precio real)
- Urgencia genuina explicada
- CTA final con beneficio

SECCIÓN 9 · FAQ

- 5-7 preguntas que neutralicen objeciones del Día 2
- Cada respuesta corta y honesta

Restricciones absolutas:

- NO uses "exclusivo", "transformador", "revolucionario", "único en el mercado".
- NO uses urgencia falsa.
- NO presentes con "Hola, soy ___" – al avatar no le importa quién eres al inicio.
- USA lenguaje del avatar (frases pegadas del Día 2).
- USA verbos de acción concretos.
- Frases cortas alternadas con más largas para ritmo.

Empieza el copy ahora.

• TIP

Carga la IA con TODO el contexto de los Días 2, 3 y 4. Después de la primera salida, pídele que **mejore secciones específicas** iterando una por una.

• EL CHECK DE VALIDACIÓN

El check del Día 5

Marca las 3 sólo si pasas honestamente. Si fallas una, reescribe esa sección antes de publicar.

- Mi headline (los primeros 8 segundos), ¿hace que mi avatar piense "ESTO me lo hicieron a mí" o suena genérico?
- ¿El precio aparece **DESPUÉS** de haber construido valor (sección 8), o lo escondí hasta el final por miedo?
- ¿Tengo entre **4 y 6 CTAs** distribuidos por la landing, o solo uno al final? (Una landing efectiva tiene CTAs cada 2-3 secciones.)

0 / 3 validaciones completadas.



△ ERROR FATAL DEL DÍA

Empezar presentándote

El error más caro: "Hola, soy María, mentora certificada desde 2018, especialista en blah blah blah...". Tu avatar acaba de llegar a tu landing. **NO le importa quién eres todavía.** Le importa SU dolor. La cura: empieza con SU dolor o SU promesa. Tu autoridad va en la sección 6, no en la 1.

ASÍ NO "Hola, soy Sofía, llevo 8 años ayudando a coaches a escalar..."

ASÍ SÍ "Llevas 14 meses 'pensando en lanzar tu programa' y aún no arrancaste. Aquí está exactamente cómo salir."

Una te presenta. La otra le habla. **La que le habla, vende.**

• ACCIÓN • 60-90 MIN

ATRAE • LANZA • VENDE



DÍA 6

TU SECUENCIA DE EMAILS

El embudo evergreen que vende **mientras duermes**.



OBJETIVO DEL DÍA

Salir hoy con **5 emails escritos**: 1 de bienvenida + 4 de venta evergreen. La secuencia que se activa automáticamente cuando alguien se registra a tu lista, y que vende tu producto **sin que tú estés presente**.

• LA EXPLICACIÓN

Por qué el email es el activo más subestimado en LATAM

Mientras todos pelean por seguidores en Instagram, los que GANAN dinero pelean por emails. He aquí por qué:

- Email tiene **5-10X mejor conversión** que social media.
- Eres **dueña de tu lista**. Si Instagram te baja la cuenta mañana, sigues teniendo negocio.
- Email permite **secuencias automatizadas** que venden 24/7 sin tu presencia.
- Costo de envío: prácticamente cero. **ROI: el más alto** del marketing digital.

95%

de emprendedores latinos escribe **emails terribles**: largos, aburridos, genéricos. Como si fueran newsletters corporativos de 2008.

Un buen email se lee en 90 segundos, te hace pensar UNA cosa, y termina con UNA acción. NO es un blog post. NO es un anuncio. Es una **conversación 1-a-1 escrita.**

— Ryan Deiss · adaptado

• EL MARCO

La secuencia de 5 emails · el embudo evergreen

Se envía automáticamente cuando alguien se registra. 1 email por día durante 5 días. Cada email tiene UN trabajo específico.

1 Bienvenida + entrega del producto gratis

Entregar el lead magnet, presentarte brevemente, prometer qué viene en los próximos días.

DÍA

Inmediato (al opt-in)

LARGO

100-150 palabras

CTA

"Descarga aquí tu kit"

2 Tu historia de dolor (relatable)

Contar UNA historia tuya o de un cliente que conecta con el dolor del avatar. Sin pitch directo. Genera identificación.

DÍA

1 después del opt-in

LARGO

200-300 palabras

CTA

Suave, hacia un reel o post de tu IG

3 El insight que cambia todo

Enseñar UN insight que reframe el problema del avatar. Construir autoridad. Mencionar tu producto sutilmente al final.

DÍA

2 después del opt-in

LARGO

250-350 palabras

CTA

Link a tu landing (primer pitch suave)

4 Caso real con números

Mostrar caso real (tuyo o de cliente) con métricas concretas. Prueba que tu sistema funciona.

DÍA

4 después del opt-in

LARGO

200-300 palabras

CTA

Link a tu landing (segundo pitch, más directo)

5 Última llamada con urgencia genuina

Cerrar el ciclo de venta. Presentar el producto completo con su urgencia. CTA fuerte.

DÍA

6 después del opt-in

LARGO

250-400 palabras

CTA

"Quiero acceder al kit ahora"

• LA PLANTILLA

Estructura interna de cada email

Los 5 emails siguen la misma estructura interna. Esto te libera de pensar "cómo escribir" y te deja escribir el contenido.

ASUNTO	Provoca curiosidad. NO mayúsculas. NO emojis exagerados. Máximo 50 caracteres.
PREVIEW TEXT	La frase que aparece bajo el asunto en la bandeja. 80-100 caracteres. Continúa el asunto.
HOOK · LÍNEA 1	Frase corta que captura. Pregunta provocativa, dato sorprendente, o frase del avatar.
CUERPO	Historia, insight o caso. Frases cortas. Espacios entre líneas. Lectura escaneable.
PUENTE	Frase que conecta el cuerpo con el CTA. Ej: "Si esto te resuena, mira esto:"
CTA ÚNICO	Una sola acción. Botón o link claro. Verbo + beneficio.
PD	Postdata estratégica. La gente lee la PD aunque no lea el cuerpo. Pon ahí el segundo argumento de venta.



BORRADOR · EMAIL 1 · BIENVENIDA

ASUNTO · ≤50 CAR.

PREVIEW TEXT · ≤100 CAR.

Continúa el asunto

HOOK + CUERPO · 100-150 PALABRAS

Hook + entrega del lead magnet + qué viene los próximos días

CTA ÚNICO

Descarga aquí tu kit

PD ESTRATÉGICA

Segundo argumento de venta



ASUNTO CURIOSO

≤50 caracteres

PREVIEW TEXT

Continúa el asunto

HOOK + CUERPO · 200-300 PALABRAS

Hook personal + historia narrada + insight implícito (sin pitch)

CTA SUAVE

Reel o post de IG, NO venta

PD

Postdata



BORRADOR · EMAIL 3 · INSIGHT QUE REFRAMEA

ASUNTO PROVOCATIVO

≤50 caracteres

PREVIEW TEXT

Continúa el asunto

HOOK + CUERPO · 250-350 PALABRAS

Hook + insight contraintuitivo + cómo cambia el problema

CTA · PRIMER PITCH SUAVE

Link a tu landing

PD CON DETALLE DEL PRODUCTO

Postdata



BORRADOR · EMAIL 4 · CASO CON NÚMEROS

ASUNTO CON CIFRA

≤50 caracteres

PREVIEW TEXT

Continúa el asunto

HOOK + CUERPO · 200-300 PALABRAS

Caso específico + métricas concretas + cómo se hizo

CTA · SEGUNDO PITCH DIRECTO

Link a tu landing

PD CON BONO O GARANTÍA

Postdata



BORRADOR · EMAIL 5 · ÚLTIMA LLAMADA

ASUNTO CON URGENCIA

Urgencia genuina, ≤50 car.

PREVIEW TEXT

Continúa el asunto

HOOK + CUERPO · 250-400 PALABRAS

Recordatorio del dolor + presentación completa de la oferta + urgencia real

CTA PRINCIPAL DE CIERRE

Quiero acceder al kit ahora

PD CON ANTI-PITCH

Si NO eres mi avatar...

● EL PROMPT

Escritor de secuencia de emails

Pega los Días 2, 3 y 4 completos antes de usarlo. La calidad de la secuencia depende del contexto que le pases.

Actúa como un email marketer senior con 12 años escribiendo secuencias evergreen para infoproductos. Has estudiado a Ryan Deiss (Invisible Selling Machine), Frank Kern, Andre Chaperon (Autoresponder Madness) y Ben Settle. Tus secuencias han generado millones en revenue porque combinan storytelling con conversion psychology.

Tu tarea: escribir mi secuencia completa de 5 emails (bienvenida + 4 de venta evergreen) que se activa cuando alguien se registra a mi lista vía mi lead magnet.

Mi información:

- Avatar: [PEGAR DÍA 2]
- Mi lead magnet: [NOMBRE Y QUÉ ES]
- Mi producto a vender: [PEGAR DÍA 3 Y 4]
- Mi historia personal corta (opcional): [HISTORIA O DEJAR EN BLANCO]

Para cada uno de los 5 emails, entrégame:

EMAIL 1 (Día 0 · Bienvenida + entrega):

- Asunto (≤50 caracteres)
- Preview text (≤100 caracteres)
- Cuerpo de 100-150 palabras con: hook + entrega del lead magnet + qué viene los próximos días
- CTA ("Descarga aquí")
- PD estratégica

EMAIL 2 (Día 1 · Historia relatable):

- Asunto curioso
- Preview text
- Cuerpo de 200-300 palabras con: hook personal + historia narrada + insight implícito
- CTA suave (reel, post, no venta)
- PD

EMAIL 3 (Día 2 · Insight que reframea):

- Asunto provocativo
- Preview text
- Cuerpo de 250-350 palabras con: hook + insight contraintuitivo + cómo cambia el problema
- CTA primer pitch suave a la landing
- PD con detalle del producto

EMAIL 4 (Día 4 · Caso con números):

- Asunto con cifra
- Preview text
- Cuerpo de 200-300 palabras con: caso específico + métricas concretas + cómo se hizo
- CTA segundo pitch directo a la landing
- PD con bono o garantía

EMAIL 5 (Día 6 · Última llamada):

- Asunto con urgencia genuina
- Preview text
- Cuerpo de 250-400 palabras con: recordatorio del dolor + presentación completa de la oferta + urgencia real + CTA fuerte
- CTA principal de cierre
- PD con anti-pitch ("Si NO eres mi avatar...")

Restricciones absolutas:

- Frases cortas alternadas. Espacio entre líneas. Lectura escaneable mobile.
- Cero "Estimado/a", cero "Espero te encuentres bien".
- Lenguaje del avatar (frases del día 2).
- Cero emojis decorativos. Máximo 1-2 funcionales.
- Cada email tiene UN solo CTA, no varios.

- Voz directa, latina, sin gurúismo.

Empieza la secuencia ahora.

• TIP

Pega los **Días 2, 3 y 4 completos** antes de usar este prompt. La calidad de la secuencia depende del contexto que le pases.

• EL CHECK DE VALIDACIÓN

El check del Día 6

Marca las 3 sólo si pasas honestamente. Si fallas una, reescribe ese email antes de cargarlo a tu autoresponder.

¿Cada email se lee en **menos de 90 segundos**? Si paso ese tiempo, voy a perder al lector.

¿Cada email tiene **UN solo CTA**, o le metí varios links que distraen al lector?

Las primeras 2 líneas de cada email, ¿**enganchan** o suenan a "Hola, espero estés bien"?

0 / 3 validaciones completadas.



△ ERROR FATAL DEL DÍA

Newsletters disfrazados de venta

El error que destruye conversiones: enviar emails que parecen newsletters corporativos. Largos. Genéricos. Sin personalidad. Con 5 secciones y 7 links. **Eso NO es email marketing. Es spam educado.**

La cura: cada email es UNA conversación 1-a-1. Como si le escribieras a una amiga específica. UNA idea. UNA acción. UN tono humano.

PRUEBA
1

Léelo en voz alta. Si suena como blog post o folleto, mávalo y reescribe.

PRUEBA
2

¿Lo abrirías tú si te llegara? Si no, no lo envías.



DÍA 7

DÍA DE LANZAMIENTO

Tu primer post de venta y el **botón final**.



OBJETIVO DEL DÍA

Salir hoy con tu primer **post de venta listo para publicar** + tu lista de validación pre-lanzamiento marcada + tu producto OFICIALMENTE en el mercado. No "casi". No "en preparación". **Lanzado**.

• FELICITACIONES — Y UNA VERDAD INCÓMODA

Ya hiciste lo que el 87% no hace

Si llegaste hasta aquí, ya hiciste algo que el **87% de personas** que descargan kits gratis NO hacen: **completaste**.

Tienes tu nicho específico. Tu avatar real. Tu Grand Slam Offer. Tu producto modular. Tu landing escrita. Tu secuencia de emails. Pero aquí va la verdad incómoda:



LA VERDAD QUE NADIE TE DICE

Si todo lo construido en los días 1-6 se queda en tu Notion sin publicarse — no vale nada.

No importa qué tan brillante sea tu avatar. No importa qué tan refinada esté tu oferta. No importa qué tan pulida quedó tu landing.

Productos que no se lanzan = productos que no existen. Hoy es el día de lanzamiento. NO mañana. Hoy.

Las 3 mentiras que te vas a decir hoy

Las identifico antes para vacunarte contra ellas. Cada una tiene su antídoto.

1 "Necesito una semana más para pulir"

Falso. Lo que vas a "pulir" esta semana extra, lo va a pulir mejor el feedback de los primeros 5 clientes reales en 48 horas.

ANTÍDOTO Lanza al 70%. Ya sabes que el 30% restante lo afinas con clientes pagando.

2 "Mi audiencia es muy pequeña, no va a comprar nadie"

Falso. La regla del 1%: en una lista de 100 emails, vendes a 1-3 personas en tu primer lanzamiento. NO necesitas 10K seguidores.

ANTÍDOTO Si tienes 50 emails, esperas 1-2 ventas. Eso ya es validación. Eso ya es negocio. Eso ya es prueba.

3 "Necesito hacer un evento de lanzamiento gigante"

Falso. Tu primer lanzamiento NO es un evento. Es una validación. Necesitas datos, no aplausos.

ANTÍDOTO Lanza con 1 post + 1 secuencia de emails + 5 conversaciones por DM. Ese ES el lanzamiento. Eventos vienen después.

Los 3 escenarios de lanzamiento

Elige el tuyo según lo que ya tienes hoy. Los tres validan.

A Tienes lista de email (incluso pequeña)

Si tienes 30+ emails capturados:

- Activa la **secuencia automatizada del Día 6** (los 5 emails).
- Envía email manual de "**pre-lanzamiento exclusivo**" a tu lista actual antes que al público.
- Ofrece **bonus extra a los primeros 10** (urgencia genuina).
- Conversión esperada: **2-5%** sobre lista activa.

B Tienes redes pero no lista

Si tienes 200+ seguidores en alguna red:

- Publica el **post de venta del Día 7** en tu red principal.
- Activa el **opt-in del lead magnet primero** (capturas emails).
- Después de 3-5 días, presentas la **oferta core** a la lista nueva.
- Tiempo a primera venta: **7-14 días** desde el post inicial.

C No tienes audiencia ni lista

Si llegas a este día con cero audiencia:

- Empieza con tus **contactos directos**: WhatsApp, círculo cercano, comunidades.
- Envía mensaje personalizado a **20 personas** que conozcas y encajen perfil de avatar.
- Ofrece versión "**fundadora**" con descuento + acceso futuro a actualizaciones.
- Objetivo realista: **1-3 ventas iniciales** que validan.

• LA PLANTILLA

El post de lanzamiento · 7 partes

Este es el post que vas a publicar HOY en tu red principal. Funciona para Instagram, LinkedIn, Twitter/X, Facebook. Estructura modular de 7 partes.

- 1 · **GANCHO** Frase que para el dedo. Provocación, dato o promesa. **1-2 líneas.**
- 2 · **CONTEXTO** 3-4 líneas: el problema del avatar. Lenguaje del Día 2.
- 3 · **TU GIRO** La razón por la que decidiste construir esto. Brevemente. **2-3 líneas.**
- 4 · **ANUNCIO** Presentas el producto. Nombre + qué hace + para quién. **3-4 líneas.**
- 5 · **QUÉ INCLUYE** Listado de módulos + bonos. Bullets. Los puntos del Día 4.
- 6 · **OFERTA + URGENCIA** Precio fundadora + por qué hoy. Ej: "Primeras 20 personas: \$X. Después sube a \$Y".
- 7 · **CTA** Acción específica: "Comenta DESPEGUE y te envío link", o "Link en bio".



BORRADOR DE TU POST

PARTE 1 · GANCHO

PARTE 2 · CONTEXTO

El problema del avatar, con su lenguaje del Día 2 · 3-4 líneas

PARTE 3 · TU GIRO

Por qué decidiste construir esto · 2-3 líneas

PARTE 4 · ANUNCIO

Nombre + qué hace + para quién · 3-4 líneas

PARTE 5 · QUÉ INCLUYE

Módulos + bonos en bullets (del Día 4)

PARTE 6 · OFERTA + URGENCIA

Precio fundadora + por qué hoy

PARTE 7 · CTA

'Comenta DESPEGUE...' o 'Link en bio'

● EL PROMPT

Post de lanzamiento multicanal

Escribe tu post en 3 versiones — Instagram, LinkedIn y Twitter/X — con la estructura de 7 partes.

Actúa como un copywriter especializado en posts virales de lanzamiento de infoproductos en español LATAM. Has escrito posts que han generado lanzamientos exitosos en Instagram, TikTok, LinkedIn y Twitter. Sabes adaptar el mismo mensaje al formato y tono específico de cada red.

Tu tarea: escribir mi post de lanzamiento en 3 versiones – una para cada red principal (Instagram, LinkedIn, Twitter/X) – usando la estructura de 7 partes.

Mi información:

- Avatar: [PEGAR DÍA 2]
- Producto: [PEGAR DÍA 3 Y 4]
- Mi historia/giro personal (corto): [O DEJAR EN BLANCO]
- Mi escenario: [A lista email / B redes sin lista / C sin audiencia]

Tu output:

VERSIÓN 1 · INSTAGRAM (carrusel de 6-8 slides)

- Slide 1: gancho visual + texto corto
- Slide 2: contexto del problema
- Slide 3: tu giro personal
- Slide 4: anuncio del producto
- Slide 5: qué incluye (bullets)
- Slide 6: oferta + urgencia
- Slide 7: CTA con palabra clave para DM
- + Caption del post (200-300 palabras)
- + Hashtags estratégicos (5 nicho + 3 broad)

VERSIÓN 2 · LINKEDIN (post largo)

- Misma estructura 7 partes pero adaptada al tono profesional/storytelling de LinkedIn
- 600-900 palabras
- Sin hashtags excesivos (máximo 5)
- Hook que genera comentarios

VERSIÓN 3 · TWITTER/X (hilo de 8-12 tweets)

- Cada tweet máximo 280 caracteres
- Tweet 1: hook viral
- Hilo desarrolla la estructura 7 partes
- Tweet final: CTA con link

Restricciones absolutas:

- Lenguaje del avatar (frases del día 2)
- Cero emojis decorativos. Solo si suma información
- Sin urgencia falsa
- Sin "DM para info" (poner link directo o palabra clave clara)
- Voz directa, latina, sin gurúismo

Empieza la creación de las 3 versiones ahora.

● TIP

Después de generar las 3 versiones, elige **UNA red principal**. NO publiques las 3 al mismo tiempo. Domina UN canal antes de saltar a otro.

Antes de publicar

Dos bloques. Tu landing y tu post deben estar 100% antes de pulsar publicar.

📅 TU LANDING ESTÁ LISTA CUANDO...

- Está **publicada online** (Hotmart, Systeme.io, Stan Store, Notion público).
- El **botón de pago funciona** (probaste con tu propia tarjeta o Hotmart sandbox).
- Después del pago, el cliente **recibe automáticamente** el producto.
- La **secuencia de emails** está configurada y se dispara correctamente con un opt-in de prueba.

📅 TU POST ESTÁ LISTO CUANDO...

- Tiene los **7 componentes** de la estructura del Día 7.
- El **gancho de la primera línea** funciona standalone (sin necesitar lo demás).
- El **CTA es UNA acción** específica, no genérico.
- Tiene el **link directo** o la palabra clave clara para DM.

0 / 8 validaciones completadas.



Y AHORA — EL MOMENTO INCÓMODO

No hay un check más. Lo único que falta es **PUBLICAR**.

- Vas a sentir miedo. **Es normal.**
- Vas a pensar "mejor mañana". **Mentira.**
- Vas a querer agregarle una cosa más. **NO.**

Pulsa publicar. Ahora.

El día 7 termina cuando publicas.



DÍA 8

EN ADELANTE

Lo que pasa **después del lanzamiento**.

• Y AHORA QUÉ

Si llegaste aquí, eres distinta

Ya no eres la versión que descargó este kit hace 7 días. La versión de hace 7 días llevaba meses "pensando en lanzar", con **17 borradores en Notion sin terminar**. La versión de hoy ya tiene:

- Un **nicho específico** que te diferencia
- Un **avatar real** con nombre y vida
- Una **Grand Slam Offer** construida
- Un **producto modular** real
- Una **landing** escrita
- Una **secuencia de emails** automatizada
- Un producto **LANZADO** al mercado

95% de personas que llevan "pensando en emprender" **no han logrado en años** lo que tú lograste en 7 días.

La gran diferencia entre los que sí venden y los que solo piensan en vender, **NO** es que los primeros sepan más. Es que los primeros **ejecutan imperfecto**. Los segundos planifican perfecto. Eternamente.

— Magnética Lab

Las 3 cosas que pueden pasar después

Identifica tu escenario y sigue la ruta. Ninguno de los tres es fracaso.

1 Vendiste 1-3 unidades en los primeros días

Esto es **VICTORIA**. La validación. Tienes prueba en mano de que tu oferta convierte.

QUÉ HACER Enfócate en sostenibilidad. Publica 2-3 veces por semana. Construye lista email. Sigue iterando con feedback.

QUÉ NO Cambiar todo porque "no son suficientes ventas". 1-3 ventas es exactamente lo esperado en lanzamiento sin audiencia.

2 Vendiste cero pero capturaste 20+ emails

Esto NO es fracaso. Es **validación parcial**. Tu lead magnet funciona. Tu pitch necesita ajuste.

QUÉ HACER Envía email manual a tu lista pidiendo feedback honesto: "¿Qué te frenó de comprar?".

QUÉ NO Bajar el precio en pánico. El problema casi nunca es precio — es claridad de promesa.

3 Vendiste cero y capturaste menos de 10 emails

El problema es de **tráfico, no de oferta**. Tu producto no llegó a suficientes ojos del avatar correcto.

QUÉ HACER Aumenta publicación a 1 reel/día durante 30 días seguidos. Prueba 5 hooks distintos del Día 2.

QUÉ NO Abandonar el producto. Sin tráfico no se sabe si la oferta funciona.

El loop de iteración semanal

Después del lanzamiento entras en un loop semanal. NO es opcional — es el músculo que separa a los que escalan de los que se estancan en el primer mes.

LUNES	Análisis de la semana anterior. ¿Cuántos leads capturé? ¿Cuántas ventas? ¿Cuál reel pegó más? ¿Qué objeciones aparecieron en los DMs?
MARTES	Producción en bloque. Graba o escribe 5-7 piezas de contenido para la semana. Trabajar en bloque ahorra 4X tiempo vs hacer una pieza al día.
MIÉRCOLES	Mejora del producto o landing. UNA mejora por semana basada en feedback. NO 5 cambios simultáneos. Cambias UNO. Mides 7 días. Decides si funcionó.
JUEVES	Conversaciones con clientes/leads. DM honestos, NO ventas. "¿Qué te trajo aquí?", "¿Qué necesitarías para decidir?". Tu gold mine de información.
VIERNES	Email a tu lista. UN email semanal: insight + caso + CTA suave. La consistencia construye lista activa que compra.
SÁB · DOM	Off (con disciplina). Descansa de verdad. La fatiga es enemiga del juicio. Lunes vuelves con cabeza fresca.

• LAS ADVERTENCIAS

Las 7 trampas que matan negocios

Después del lanzamiento. Conocerlas es la mitad de evitarlas.

1 Bajar el precio en pánico

Si no vende a \$27, tampoco a \$17. El problema es claridad, no precio. Bajar precio comunica que tu producto no vale.

2 Cambiar de avatar cada 30 días

"Esto no funciona, voy a probar otro nicho". 6 meses así = 0 progreso. Mínimo 90 días con UN avatar antes de pivotar.

3 Construir el 2º producto antes de vender 50 del 1º

La excitación de crear es adicción. Resístela. Vender 50 unidades del primero te da más data que crear 5 productos.

4 Compararte con creadores de 50K seguidores

Esos llevan 3-7 años construyendo. Compárate con tu yo de hace 30 días, no con el ecosistema.

5

Saltar a Meta Ads sin validar orgánicamente

Quemar \$300-500 en ads sin saber qué hook funciona orgánico = pérdida garantizada. Primero orgánico, después amplificas el ganador.

6

Inconsistencia en publicación

5 reels una semana, 0 la siguiente. El algoritmo penaliza. La consistencia mediocre vence a la perfección esporádica.

7

No medir nada

Sin medir leads/ventas/CAC/LTV semanalmente, operas a ciegas. Una hoja simple de Google Sheets vale más que una intuición vaga.

• SI TE TRABASTE

Tus 3 opciones

1

Vuelve al día específico que te trabó

Re-lee la sección. Re-haz la plantilla. Usa el prompt con MÁS contexto esta vez. **La parálisis se cura repitiendo el ejercicio con más información.**

2

Comparte tu día con alguien del avatar

Encuentra UNA persona que encaje el perfil. Muéstrale tu landing. Pregúntale qué le confunde, qué le frena, qué le emociona. Itera con esa info.

3

Reduce la fricción

Si llevas 3 días intentando hacer 1 día, la fricción es exceso de detalle. Vuelve a la plantilla. Llena el 70%. Avanza. **Lo perfecto es enemigo de lo enviado.**

• ¿QUÉ VIENE AHORA?

Hasta aquí llega el Kit Despegue 7

Si seguiste el kit completo y publicaste tu primer producto — primero, **gracias. De verdad.** Si lo aplicaste, probablemente tienes 2 sensaciones simultáneas: **orgullo** (lograste algo que no habías logrado en años) y **hambre** (ahora quieres MÁS estructura para los siguientes pasos).

Tu negocio digital ya existe. Pero está en **versión 1.0**. Falta:

- Construir tu **sistema de tráfico orgánico** que captura emails todos los días.
- Diseñar tu **embudo evergreen completo** (no solo lead magnet → producto).
- Crear tu **librería de hooks** que atrae visitantes en frío.
- **Sistematizar producción** de contenido para no quemarte.
- Activar **segundo y tercer producto** para escalar el ticket promedio.

Tu siguiente paso natural

Cuando estés lista para el siguiente nivel — y solo cuando estés lista — Magnética Lab tiene el camino estructurado:

PASO 1

Pack Atracción

100 hooks magnéticos categorizados por nivel de embudo. El banco completo para alimentar redes sin quedarte sin ideas. **Ideal justo después del Kit Despegue 7.**

PASO 2

Vault Magnético

El producto core de Magnética Lab. El sistema completo: embudo evergreen, kit de plantillas Notion, banco de prompts profesionales, frameworks de venta. **Lo que el Kit Despegue 7 inicia, el Vault lo completa.**

PASO 3

Sistema Magnético

Programa de 4 semanas con sesiones grupales semi-asistidas. Para cuando ya validaste, vendiste tus primeras unidades, y necesitas **escalar.**

● PRIMERO

Aplica el Kit Despegue 7 completo. Saltar al siguiente producto SIN haber lanzado tu primero es exactamente lo que te trajo a este kit: **acumular sin aplicar**. Termina lo que empezaste aquí. Después, hablamos.

● UNA PREGUNTA PARA CERRAR

Cuando aplicaste este kit, tuviste momentos de querer cerrarlo, de pensar "esto no es para mí". Y aún así, llegaste hasta aquí. Esa es la versión de ti que importa: **la que ejecuta a pesar del miedo**. La que pulsa publicar aunque le tiemble la mano.

La pregunta no es si tu producto va a funcionar. La pregunta es: **¿vas a seguir siendo esa versión la próxima semana?** Porque construir un negocio digital sostenible NO es UN sprint de 7 días. Es 7 días, otra vez 7 días, otra vez, otra vez. **Hasta que ya no piensas en empezar — porque eres la que ya empezó.**

LA ÚLTIMA FRASE

Te vemos por ahí.
O mejor: **te vemos lanzando.**

— MAGNÉTICA LAB · ATRAE · LANZA · VENDE

KIT DESPEGUE 7 · VERSIÓN 1.0 · 2026 · HECHO EN LATAM, PARA LATAM