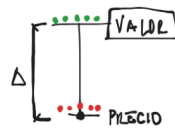
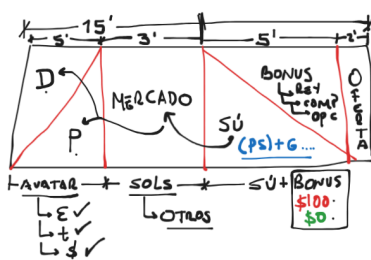




Propuesta de Estructura Mejorada REV. 18/09/24

Toda la estructura que presentamos aquí es el resumen del encuentro en vivo que tuvimos el día 16/09/24. Esta es la imagen del dashboard explicada y el video de repetición de Zoom:



Video copia de la reunión:

<https://www.loom.com/share/6cb861aae77f4ae08cc67761efb1454b?sid=c340380b-6fec-4319-a25f-febcbd111e4f>

El tiempo total de grabación de tu VSL es de 15 minutos, se encuentra fraccionado por intervalos en este documento de la siguiente manera:



0-2 minutos: Gancho y Presentación del Problema

- **Gancho impactante:** Una historia personal, una estadística sorprendente o una pregunta provocativa que conecte inmediatamente con el espectador y lo haga sentir identificado con el problema.
- **Ampliación del problema:** Describe en detalle los dolores y desafíos que experimenta el avatar, utilizando un lenguaje claro y conciso.
- **Conexión emocional:** Apela a las emociones del espectador para que sienta que el problema es relevante para él.



2-5 minutos: Las Soluciones Existentes (y por qué fallan)

- **Presentación de las alternativas:** Muestra brevemente las soluciones que existen en el mercado.
- **Demostración de sus limitaciones:** Explica por qué estas soluciones no resuelven el problema de manera efectiva o completa.
- **Creación de la necesidad:** Enfatiza las frustraciones y los resultados insatisfactorios que experimentan los usuarios de esas soluciones.



5-10 minutos: La Solución Única y los Bonus

- **Presentación de tu producto/curso:** Explica de forma clara y concisa cómo tu producto resuelve el problema de manera única y efectiva.
- **Demostración de los beneficios:** Utiliza ejemplos concretos, testimonios o estudios de caso para mostrar cómo tu producto ha ayudado a otros.
- **Los 3 bonus:**
 - **Rey:** El bonus más valioso, que complementa perfectamente el producto principal.
 - **Complementario:** Un bonus que enriquece la experiencia del usuario.
 - **Opcional:** Un bonus adicional para aquellos que desean maximizar sus resultados.
- **Precios y oferta especial:** Presenta los precios de cada opción de forma clara y atractiva. Enfatiza el valor que el cliente obtiene con cada compra.



10-12 minutos: Testimonios y Pruebas Sociales

- **Clientes satisfechos:** Muestra testimonios de clientes reales que han utilizado tu producto y han obtenido resultados positivos.
- **Estudios de caso:** Presenta casos de éxito que demuestran la eficacia de tu producto.
- **Garantía:** Ofrece una garantía para reducir el riesgo percibido por el cliente.



12-15 minutos: Cierre Poderoso

- **Resumen de los beneficios:** Recapitula los principales beneficios que el cliente obtendrá al comprar tu producto.
- **Llamado a la acción claro y conciso:** Indica exactamente lo que quieres que el espectador haga (comprar ahora, hacer clic en el enlace, etc.).
- **Sentido de urgencia:** Crea una sensación de escasez o de oferta limitada para incentivar la acción inmediata.
- **Cierre emocional:** Finaliza con una frase inspiradora o un mensaje que conecte con las emociones del espectador.



Además

Consideraciones adicionales:

- **Visuales de alta calidad:** Utiliza imágenes y videos profesionales que complementen tu mensaje.
- **Música y efectos de sonido:** Crea una atmósfera que refuerce el mensaje y mantenga al espectador enganchado.
- **Lenguaje claro y conciso:** Evita la jerga técnica y utiliza un lenguaje fácil de entender.
- **Personalización:** Adapta el mensaje a tu público objetivo y utiliza un tono de voz que resuene con ellos.

Ejemplo de estructura mejorada:

1. **¿Cansado de no alcanzar tus metas?** (Gancho)
2. **Descubre por qué tus estrategias actuales no funcionan** (Problema)
3. **Te presentamos la solución definitiva** (Producto)
4. **Mira cómo [Nombre del cliente] transformó su vida** (Testimonio)
5. **3 bonos exclusivos para ti** (Bonus)
6. **Oferta especial por tiempo limitado** (Precio y oferta)
7. **¡No esperes más!** (Llamado a la acción)