

One liner (problema + solución + resultado)

Guía y ejemplos.

Problema

El problema es el gancho, indicar el problema es una forma de ser recordado en la mente del cliente.

Claves:

- Asegúrate de que la primera afirmación sea un problema claro y asegúrate de que sea una molestia que las personas realmente sufren.
- Nombra solo un problema y escoge el que padece la mayoría de la gente, recuerda que es un anzuelo para que la gente tenga curiosidad.

Ejemplos:

Tienda de bicicletas de Nashville: con 110 personas que se mudan a Nashville todos los días, ***las personas pierden cada vez más tiempo*** a causa del tráfico.

Solución

Manifestando el problema primero, aumentarás el valor percibido de la solución que ofreces. Debería sonar como una revelación.

Claves:

- Claridad y sencillez, fácil de repetir y de forma muy clara.
- Utiliza el nombre de la empresa en la solución para asociar directamente la solución con tu marca.
- La solución debe estar conectada al problema.

Ejemplos:

Tienda de bicicletas de Nashville: la tienda de bicicletas Nashville te equipará con ***una bicicleta eléctrica profesional***.

Resultado

Libera la tensión creada en la primera parte. Es el éxito logrado gracias a tu producto/servicio.

Claves:

- El éxito logrado en el resultado debe ser sobre tu cliente, no sobre la empresa. Dile al cliente cómo será su vida después de comprar tu producto.
- Manténlo simple y convincente.
- Enfócate en uno o dos puntos de éxito.

Ejemplos:

Tienda de bicicletas de Nashville: ahorrarás tiempo y conseguirás llegar más rápido al trabajo.

Ejemplos de oneliner terminado:

(**problema** + **solución** + **resultado**)

Con 110 personas que se mudan a Nashville todos los días, **las personas pierden cada vez más el tiempo** atascados en el tráfico. Con **una bicicleta eléctrica** adecuada para ti, **ahorrarás horas** en tu día y podrás **llegar más rápido** al trabajo.

La mayoría de los emprendedores **no tienen tiempo para contestar** todos los mensajes del día, en Bigital Marketing podemos ayudarte a **automatizar tu comunicación** con una oferta increíble, para que **eficientes tiempos** y **mejore la experiencia de tu cliente**.

¿Ves que es fácil? Muchas marcas no conectan con sus clientes al no mencionar los problemas que tu producto/servicio puede ahorrarles. Usa ganchos cortos y concisos en tus anuncios, redes sociales y sitio web, al generar curiosidad obtendrás la atención inmediata de tus clientes potenciales.

Si tienes dudas al realizar esta guía, ¡no dudes en contactarme! Te dejo mis datos de contacto:

Whats App 

Correo 