



Recuerda que puedes recibir una mentoría 1:1 con nosotros **sin ningún costo** para ayudarte a sacarle el máximo provecho a este recurso.

Conoce cómo obtener tu mentoría aquí:

<https://www.ecosistemahux.com/jota/mentoría-gratis>

FORMATO PARA LA CREACIÓN DE UNA OFERTA IRRESISTIBLE

TÍTULO DE LA OFERTA (EL GANCHO INICIAL)

Propósito: Captar la atención de inmediato y comunicar el beneficio principal.

Ejemplo: "Transforma tu Marketing Digital en 90 Días con el Programa 'Escala PRO'"

Consideraciones:

- Debe ser claro, conciso y atractivo.
- Idealmente, incluye el beneficio clave o el resultado deseado.
- Usa un lenguaje accionable y enfocado en el cliente.

PROBLEMA DEL CLIENTE (EL DOLOR QUE RESUELVES)

Propósito: Demostrar que entiendes profundamente las frustraciones y desafíos de tu público objetivo. Genera empatía y relevancia.

Ejemplo: "Sabemos lo frustrante que es invertir en marketing digital sin ver un retorno claro, perder tiempo en estrategias que no escalan y sentir que tu competencia avanza más rápido mientras tú te quedas estancado."

Consideraciones:

- Describe el problema de forma vívida y emocional.
- Usa el lenguaje de tu cliente, no el tuyo.
- Conecta el problema con las consecuencias negativas de no resolverlo.



LA SOLUCIÓN (TU PRODUCTO/SERVICIO)

Propósito: Presentar tu oferta como la respuesta directa y efectiva al problema planteado.

Ejemplo: "Te presentamos [Nombre de tu Oferta/Producto/Servicio]: la solución integral diseñada para [Beneficio Principal]."

Consideraciones:

- Menciona el nombre de tu producto/servicio.
- Haz una introducción breve a lo que es.

COMPONENTES DE LA OFERTA (¿QUÉ INCLUYE CONCRETAMENTE?)

Propósito: Detallar cada elemento que el cliente recibirá. Esto aumenta el valor percibido.

Ejemplo:

- Módulo 1: Auditoría Estratégica Digital (Valor: \$500)
- Acceso a la Plataforma de Cursos 'Escala PRO' (Valor: \$1,500)
- Sesiones Semanales de Coaching Grupal (Valor: \$800)
- Plantillas y Recursos Exclusivos Descargables (Valor: \$300)
- Soporte Prioritario por Chat (Valor: \$400)

Consideraciones:

- Lista cada componente de forma clara y concisa.
- Si es posible, asigna un valor individual a cada componente para aumentar el valor total percibido.
- Utiliza viñetas para facilitar la lectura.

BENEFICIOS TANGIBLES (LO QUE EL CLIENTE GANARÁ)

Propósito: Traducir las características de tu oferta en resultados concretos y positivos para el cliente. Es lo que realmente le importa.

**Ejemplo:**

- Ahorrarás tiempo y dinero al implementar estrategias probadas.
- Duplicarás tus leads cualificados en 60 días.
- Aumentarás tus ventas gracias a funnels optimizados.
- Tendrás claridad y dirección en tu estrategia de marketing.
- Dejarás de sentirte abrumado por la complejidad del marketing digital.

Consideraciones:

- Enfócate en los resultados y transformaciones que tu cliente obtendrá.
- Usa verbos de acción y un lenguaje que genere deseo.
- Conecta cada beneficio con un punto de dolor resuelto o una aspiración lograda.

PRUEBA SOCIAL (DEMUESTRA QUE FUNCIONA)

Propósito: Generar confianza y credibilidad. Las personas confían en lo que otros han experimentado.

Ejemplo:

- **Testimonios de Clientes:** "Gracias a Escala PRO, pasamos de 50 a 200 leads mensuales en solo 3 meses." - Laura M., CEO Agencia XYZ.
- **Casos de Éxito:** Breve resumen de cómo ayudaste a un cliente a lograr resultados específicos.
- **Cifras y Estadísticas:** "Más de 500 emprendedores ya han escalado sus proyectos con nuestra metodología."
- **Certificaciones/Reconocimientos:** Logos de empresas, premios, menciones en medios.

Consideraciones:

- Incluye testimonios auténticos con nombres y fotos (si es posible).
- Muestra resultados cuantificables siempre que sea posible.
- La prueba social debe ser relevante para el público de la oferta.



INCENTIVOS Y BONOS (EL EXTRA QUE CIERRA LA VENTA)

Propósito: Aumentar el valor percibido de la oferta y crear una sensación de urgencia o exclusividad.

Ejemplo:

- **Bono 1:** Plantilla de Calendario de Contenidos 2025 (Valor: \$97) - GRATIS HOY
- **Bono 2:** Sesión Estratégica 1 a 1 de 30 minutos (Valor: \$250) - SOLO para los primeros 20 inscritos.
- Acceso a Comunidad Privada de Emprendedores (Valor Incalculable).

Consideraciones:

- Los bonos deben ser valiosos y relevantes para la oferta principal.
- Asigna un valor monetario a cada bono.
- Introduce un elemento de escasez o urgencia si es apropiado (ej., "solo por tiempo limitado", "primeros X en comprar").

PRECIO Y PROPUESTA DE INVERSIÓN

Propósito: Presentar el costo de la oferta y justificarlo, comparándolo con el valor total.

Ejemplo:

- "El valor total de todos los componentes de [Nombre de tu Oferta] es de \$3,500 USD."
- "Pero hoy, puedes acceder a todo esto por una inversión única de solo \$997 USD."
- "O elige nuestro plan de pagos flexibles: 3 cuotas de \$350 USD."

Consideraciones:

- Muestra el valor total real vs. el precio de la oferta para resaltar el ahorro.
- Ofrece opciones de pago si es posible.
- Enfócate en la inversión y el retorno, no solo en el costo.



GARANTÍA (REDUCE EL RIESGO DEL CLIENTE)

Propósito: Eliminar las dudas y miedos del cliente, demostrando tu confianza en la oferta.

Ejemplo: "Garantía de Satisfacción Total: Si en 30 días no ves los resultados prometidos o no estás satisfecho con el programa, te devolvemos el 100% de tu dinero, sin preguntas."

Consideraciones:

- Define claramente los términos de la garantía (duración, condiciones).
- Cuanto más audaz sea la garantía (si es sostenible), más confianza generará.

LLAMADA A LA ACCIÓN (CTA - QUÉ HACER AHORA)

Propósito: Indicar de forma clara y directa el siguiente paso que el cliente debe realizar.

Ejemplo:

- "¡Haz Clic Aquí para Inscribirte y Escalar tu Proyecto Digital Ahora!"
- "Reserva tu Cupo Hoy"
- "Descarga tu Guía Gratuita"
- "Agenda una Demostración"

Consideraciones:

- Usa un verbo de acción fuerte.
- Crea un sentido de urgencia o escasez si es apropiado.
- Haz que el botón o enlace sea fácil de encontrar y clicable.

FAQ (PREGUNTAS FRECUENTES - OPCIONAL PERO RECOMENDADO)

Propósito: Abordar las objeciones y dudas finales que el cliente pueda tener, sin que tenga que contactarte.

Ejemplo:

- "¿Cuánto tiempo tomará ver resultados?"



- "¿Necesito conocimientos previos para empezar?"
- "¿Hay soporte técnico disponible?"

Consideraciones:

- Anticipa las objeciones más comunes que escuchas.
- Respuestas cortas, claras y directas.