



Sebastian Saldarriaga Presenta:

# LANZA **Tu** PRODUCTO





**Sebastian Saldarriaga** Presenta:

# **LANZA*****Tu*****PRODUCTO**

## **MODULO V**

# MÓDULO V – Análisis Científico de un Lanzamiento Exitoso

Específicamente qué, cómo y cuándo hacer cada cosa para tener a tu mercado "haciendo fila" para comprar tu producto:

- **El Pre-lanzamiento. Creando Anticipación e Interés con Información de VALOR.**
  - Como aplicar la poderosa técnica de ventas y persuasión llamada: RECIPROCIDAD.
- **Hipnotizando a tus Prospectos con Información Totalmente GRATIS y con Historias.**
  - Como aplicar el concepto del Edu-tenimiento.
- **El Día del Lanzamiento y tu Oferta.**
  - El arte de tener a tu prospecto preparado y haciendo "fila virtual" para comprar tu producto.
- **La importancia de La Post-Venta.**
  - Soltando los "Pitbulls" en tu campaña de mercadeo por email.
- **Como Crear Urgencia para Incentivar más Ventas.**
  - Como aplicar la temida pero poderosa técnica de ventas llamada: ESCASEZ.



## El Pre-lanzamiento. Creando Anticipación e Interés con Información de VALOR.

– Como aplicar la poderosa técnica de ventas y persuasión llamada RECIPROCIDAD.



La mayoría de emprendedores no regalan sus mejores consejos y trucos.

- Este es uno de los errores mas graves en los negocios por Internet porque el mercadeo ya cambio y ahora para tener éxito se debe mercadear con información de gran valor que genere mucho interés.
- En un pre-lanzamiento para lograr capturar la atención de tu prospecto, debes regalar lo mejor de tu producto de manera compacta y concisa.
- Se debe regalar una solución rápida y efectiva al problema que nuestro AVATAR esta experimentando para dejarlo con ganas de más.
- Esto va a generar **RECIPROCIDAD**, una de las técnicas más efectivas de persuasión en las ventas.
- La reciprocidad hace que psicológicamente cuando tu le das algo de valor a alguien, esta persona sin saberlo, quiera pagártelo devuelta o regresártelo con un favor más grande.
  - Ej: Es ese sentimiento que tenemos cuando alguien ha sido más que especial con nosotros. El sentimiento de que tenemos que pagárselo y regresar el favor. Cuando sentimos que tenemos una deuda que pagar.

# Hipnotizando a tus Prospectos con Información Totalmente GRATIS y con Historias.

– Como aplicar el concepto del Edu-tenimiento.



## Hipnotizando a tu prospecto con Educación y Entretenimiento.

Debes usar historias de cómo tu o tu personaje también han experimentado este problema y como lo han podido controlar o solucionar.

- **CONCEPTO:** Educación + Entretenimiento = **Edu-tenimiento**
- Haz que tu prospecto utilice su imaginación y se meta en el mundo que sueña. El mundo de su vida perfecta o sin el problema que esta experimentando.
- El ser humano por naturaleza es fascinado por las historias. Su curiosidad lo hace que se quede pegado para ver el final de cómo terminan estas.
- Usa Preguntas específicas para entablar una conversación.
- Usa Ejercicios específicos donde los invitas a que compartan sus experiencias y resultados. esto crear una experiencia pedagógica que involucra y enseña.
- Invítalos a que dejen su comentario y a que se unan a la conversación.
- Usa ejemplos de tu vida o la de tu personaje para que el prospecto se conecte y quiera saber más de ti o de tu personaje.



# El Día del Lanzamiento y tu Oferta.

– El arte de tener a tu prospecto preparado y haciendo “fila virtual” para comprar tu producto.

**El GRAN MOMENTO** en que se libera la tensión y se le brinda la solución perfecta a nuestro AVATAR.

- El día en que abres las puertas de tu oferta es el día en que tus prospectos pueden comprar tu producto o el producto que les estas ofreciendo.
- Este día es el **GRAN MOMENTO**. El momento que todos hemos estado esperando. El momento en que nuestro AVATAR al toma acción podrá liberar la tensión y solucionar su problema.
- En este día debes comunicarle a tu AVATAR que sus problemas van a terminar de una vez por todas pero que debe tomar acción inmediata.
- Si disparaste tu **“BALA DE ORO”** correctamente, tu prospecto va a estar list@ en su computadora a la hora que tu le dijiste con su tarjeta de crédito en la mano y preparado para comprar.
- La idea de esta técnica de mercadeo es hacer que la mayoría de tus prospectos estén de esta forma. Preparados en el momento para comprar tu producto.
- Esto es un arte que debes perfeccionar. El arte de hacer que alguien este preparado y haciendo **“fila virtual”** para comprar tu producto.





# La Importancia de La Post-Venta.

– Soltando los “Pitbulls” en tu campaña de mercadeo por email.

- La mayoría de tus ventas van a ser el día en que tu oferta abre, pero en la post-venta es cuando debes persuadir a todos tus prospectos que están sentados en la línea de comprar o no.
- Por esta razón, en este momento es cuando debes usar tu auto-respondedor para implementar el email marketing de persuasión.
- En este momento y como mi amigo Alex Berezowsky diría es cuando debemos **“Soltar los Pitbulls”**.
- Ya no es el perrito **“Labrador”** que es suave y dócil hablándoles del problema. Ahora tenemos que decirles al estilo **“Pitbull”**:
  - Tu levantaste la mano porque tienes este problema y aquí esta la solución para que tu puedas solucionarlo **AHORA MISMO**. Lo único que tienes que hacer es comprar antes de que sea demasiado tarde.
- Recuerda que tus prospectos levantaron la mano porque están interesados en solucionar un problema específico que los atormenta. Ellos te dieron el permiso y tu te ganaste el **DERECHO** de venderles.

# Como Crear Urgencia para Incentivar más Ventas.

– Como aplicar la temida pero poderosa técnica de ventas llamada ESCASEZ.



- La mejor forma para crear **URGENCIA** es con el poderoso concepto de la “**ESCASEZ**”.
- La escasez es una de la herramientas más poderosas para las ventas y sobretodo por Internet.
- El ser humano le pone más valor a algo que es limitado.
- Cuando algo que uno quiere es menos asequible la libertad de obtenerlo se pierde, lo cual hace que tu poder de influencia sobre tu prospecto sea mucho mayor.
- Si no hay urgencia de comprar, tu prospecto seguirá en la línea como siempre lo ha estado.
- Piensa que tu prospecto ha estado sentado en esa línea por mucho tiempo.
- Debes crear URGENCIA para que se levante y tome acción de una vez por todas.
- Debes ser congruente cuando uses esta técnica de ventas, ya que si dices que solo entran 20 personas y nunca cierras tu oferta, perderás credibilidad con tus prospectos.
- Hay varios tipos de “Escasez”:
  - **Cupos Limitados.** Ej: Solo 20 personas
  - **Tiempo.** Ej: El día X cerramos inscripciones.
  - **Bonos.** Ej: Solo los primeros 10 tendrán acceso a los BONOS especiales.



# Ejercicio 1 Módulo V

- Analiza profundamente cada lanzamiento que veas en Internet. Diserta cada paso que se toma y porque. Analiza cada palabra en cada email y como son utilizadas todas las piezas básicas que has aprendido en este curso.

Comienza analizando cada paso del lanzamiento de este curso, uno de los lanzamientos por Internet más grandes en la historia del mercado hispano.

- Analiza como en los videos del pre-lanzamiento regalé una gran cantidad de información de valor.
- Analiza como capturé tu atención desde el principio hasta el final con el poderoso concepto del **Edu-tenimiento**.
- Analiza como se creo reciprocidad y escasez.
- Compara la cantidad de información **GRATIS** con el contenido real del curso para que entiendas bien el concepto de **REGALAR VALOR**.

## Ejercicio 2 Módulo V

Pensando en tu propio lanzamiento escribe en tu cuaderno una historia relacionada con el problema principal de tu AVATAR.

Asegúrate de que tu historia sea entretenida, le deje enseñanzas a tu prospecto y lo haga entablar una conversación contigo a través de ejercicios claros.

Planea detalladamente como aplicar en tu lanzamiento los conceptos de RECIPROCIDAD & ESCASEZ.

# Ejercicio Avanzado Módulo V

**IMPORTANTE:** Para hacer este ejercicio debes tener ya creado un buen producto o tener muy bien planeado un lanzamiento semilla (Ver Modulo II).

1. Pon tu producto en ClickBank para ser aceptado siguiendo todos los lineamientos.
2. Haz una prueba de mercado para ver cuanto trafico tienes que generar para lograr 10 ventas. Busca resultados o estadísticas concretas.
3. Identifica a 5 potenciales afiliados para el producto estrella que quieres lanzar.
4. Establece una relación con ellos. Comienza por los medios sociales y luego intenta pasarla la comunicación al email privado y al SKYPE.
5. Pregúntales como les puedes ayudar y AYUDALOS!
6. Si ya eres su cliente, muéstrale como has puesto en acción todo lo que aprendiste de esta persona.
7. Luego de establecer una relación muéstrales los RESULTADOS de tus pruebas de mercado.
8. Ofréceles una Alianza Estratégica. No comiences diciendo que te promocionen. Diles que si les interesaría ganar dinero contigo en una ALIANZA.



# TU PLAN DE ACCIÓN

- Imprime el documento PDF de esta presentación y baja el Archivo de Audio MP3 para poderlo escuchar varias veces en tu computador o reproductor de MP3.
- Mira este video por lo menos una vez más.
- Haz los 3 ejercicios de manera seria, comprometida y en su totalidad.
- Estudia muy detenidamente los videos anexos que están abajo de este video.
- Espera el Módulo VI.