

GONZALO DE LA CAMPA

20 IDEAS PARA CREAR UN HIGH TICKET DE ÉXITO



»»» CONFIDENCIAL

UNA BUENA ESTRATEGIA ES LA CLAVE



Aportar valor para poder subir tus precios, es mucho más fácil de lo que crees.

El problema, la mayoría de las veces es la falta de imaginación.

Pero hay cientos de cosas que podrías entregar a tus clientes y por las que estarían dispuestos a pagarte más.

Cuántos más problemas soluciones o durante más tiempo o más rápido lo hagas, más podrás cobrar.

Hay 2 formas de añadir valor a tu servicio High Ticket:
Entregando tiempo y sin entregarlo.

10 IDEAS: "SIN VENDER TIEMPO"

- 01** Guía Rápida (ebook)
- 02** Descargables (trucos...)
- 03** Master Class Grabadas
- 04** Acceso gratis a formación online
- 05** Regalo original
- 06** Recursos, cursos o descargables futuros
- 07** Descuentos especiales
- 08** Diploma Certificado
- 09** Aparecer en tu web, newsletter, canal...
- 10** Personal de tu equipo a su disposición

10 IDEAS: "VENDIENDO TIEMPO"

- 11** Soporte por email prioritario
- 12** Soporte express por WhastApp
- 13** Reuniones online 1 a 1
- 14** Mentorías online grupales
- 15** Reunión 1 a 1 presencial
- 16** Mentorías grupales presenciales
- 17** Auditorías de revisión
- 18** Experiencias en eventos, viajes...
- 19** Entrevistas para dar visibilidad...
- 20** Acceso a Club VIP, un Reto...

1. GUÍA RÁPIDA, MANUAL...

Ebook que ayude a solucionar algún problema concreto



IMPORTANTE:

Debe ser exclusivo

Prepara un documento que solo puedan descargar u obtener los que se apunten a tu High Ticket.

Este documento debe explicar paso a paso y de forma sencilla uno de los principales problemas de tu cliente.

De 3 a 5 páginas es suficiente. Más páginas no significa mejor.

Debe ser claro, fácil y ejecutable.

2. DESCARGABLES

Debes cuantificarlos económicamente y deben ser atractivos para tu cliente



IMPORTANTE:

Dales valor como regalo extra

Puedes preparar innumerables recursos que puedas entregar a tus clientes.

Desde plantillas, ebooks, hojas de trabajo...

Incluso material digital que uses en tu día a día. Es decir, puedes hacer una recopilación de las webs y herramientas que usas y que les ayuden a solucionar un problema.

Pueden ser trucos, secretos, atajos para resolver algo más rápido, consejos, etc.

3. MASTER CLASS

Puedes grabar entrevistas, lecciones, webinars, etc. que resuelvan problemas concretos.



IMPORTANTE:

Tuyos o de otros expertos

Este es un formato muy escalable, ya que grabarás una sola vez y podrás entregar esa grabación a todo el que se apunte.

Debe ser realmente interesante y debe resolver un problema que habitualmente te pregunten tus clientes.

No deben poder acceder a ella de otra forma que no sea en tu High Ticket.

Pueden ser grabaciones tuyas o puedes pedir las o contratárselas a otros expertos reconocidos en tu sector.

4. ACCESO A FORMACIÓN

Si tienes academia puedes darles acceso gratis al entrar en tu High Ticket



IMPORTANTE:

Tu Academia o la de otros expertos

Si todavía no tienes academia puedes hablar con algún experto de tu sector que si la tenga y pagarle una cantidad por cada alumno que entre.

Tu generarás más ventas sin dedicar tiempo. Si es una academia externa tendrás un coste extra, pero podrás pagarlo sin problema.

Si todavía no has montado una Academia, puedes regalarles el acceso para cuándo esté lista.

5. REGALO ORIGINAL

Una entrada a un evento, una comida en un restaurante, un producto físico...



IMPORTANTE:

Debe gustar a cualquier perfil

Entregar algo que sorprenda puede ser un disparador de ventas.

Por ejemplo, si cobras 1.500 por tu High Ticket, puede regalar la entrada a un evento, una cena, un producto físico... o cualquier otra idea que se te ocurra, que tus clientes vean como sorprendente y gratificante.

Incluso podrías dar a elegir entre 2 o 3 opciones para que ellos escojan su propio regalo.

Ejemplo: Un nutricionista podría regalar una cesta de comida sana que incluya una guía explicativa de cada producto, recetas...

6. RECURSOS FUTUROS

Si con el High Ticket tus clientes saben que tendrán recursos futuros puedes multiplicar ventas.



IMPORTANTE:

No debe quitarte tiempo

Si tienes una academia, o sueles crear recursos, descargables, etc. puedes regalarles que todo eso que hagas, lo tendrán incluido.

Podrías regalar accesos de por vida o durante un tiempo limitado como por ejemplo 1 o 2 años.

De este modo tus clientes no solo entrarán por lo que tienes actualmente, si no por la expectativa de todo lo que podrá venir más adelante.

7. DESCUENTOS ESPECIALES

Siempre es muy atractivo para tus clientes, pensar que si entran, podrán ahorrar dinero.



IMPORTANTE:

Deben ser exclusivos

Pueden ser descuentos a otros servicios que ofrezcas tu.

O también puedes llegar a acuerdos con otras empresas de tu sector para conseguir descuentos si les compran a ellos.

Así ganáis las 3 partes. Tus clientes porque tienen descuentos, tus colaboradores porque les envías clientes y tú, porque tus cliente se sienten exclusivos y tienen un valor extra si acceden a tu High Ticket.

8. DIPLOMA CERTIFICADO

Que tus clientes puedan demostrar que han cursado tu servicio puede ser un plus determinante.



IMPORTANTE:

Puedes automatizarlo

Hoy en día puedes generar esos certificados de forma automatizada, que no te llevará ni un minuto por cada nuevo cliente.

O puedes prepararlos manualmente, que tampoco te llevará mucho tiempo si usas alguna plantilla.

El ser humano, muchas veces necesita mostrar y demostrar sus conocimientos y un diploma es un buen formato para ello.

Aprovéchalo y sácale partido. No hace falta que seas un centro oficial para hacer un diploma. Cualquiera puede hacerlo para certificar que el cliente lo ha realizado.

9. APARECER EN TU WEB...

En muchas ocasiones la VISIBILIDAD es algo muypreciado por tus clientes, úsalo.



IMPORTANTE:

Da visibilidad a tus clientes

Si la visibilidad es algo a lo que dan valor tus clientes, porque les va a ayudar a darse a conocer...

Diles que aparecerán en tu web, tus redes sociales, que enviarás una newsletter hablando de ellos...

Todas esas acciones no te llevarán ni 20 minutos y para ello puede ser de alto valor.

Si antes de realizar la compra ven que pueden aparecer ante tu audiencia, quizá les empuje a entrar en tu High Ticket.

10. ACCESO A TU EQUIPO

No te quitará tiempo y podrán tener acceso a tu propio equipo, veámos cómo...



IMPORTANTE:

Si tienes un buen equipo, úsalo.

Te voy a poner un ejemplo: En mi equipo de IMPULSA trabajan varias personas y todas ellas son muy cracks.

Que mis clientes puedan tener acceso a algunas de ellas e incluso que parte de mi equipo trabaja también para ellos, puede aportar un altísimo valor para el éxito de mis clientes.

Eso mismo puedes hacer tú si tienes colaboradores.

En mi caso mis alumnos de IMPULSA pueden tener a mi propio equipo de ventas a su disposición.

LAS PRÓXIMAS IDEAS SI TE LLEVARÁN TIEMPO, PERO...

TAMBIÉN PUEDEN MULTIPLICAR TUS VENTAS



Como ves, crear un High Ticket implica aportar más valor.

La mayoría de la gente solo piensa en ideas para aportar valor entregando tiempo.

Pero como estás aprendiendo hoy, puedes aportar valor, entregando tu tiempo o sin entregarlo.

Al empezar lo ideal es combinar ambas y según crezcas, dejar solo en las que no vendes tiempo.

*Si quieres
"trabajar poco"
no uses las
próximas ideas.
Pero si quieres
ganar mucho,
sí.*

11. SOPORTE PRIORITARIO

Puedes crear un email exclusivo que atenderás de forma prioritaria



IMPORTANTE:

Deben sentirse especiales

Si tus clientes de High Ticket tienen prioridad sobre el resto de tus clientes, no solo se sentirán especiales, sino que sabrán que si tienen alguna urgencia, les vas a ayudar de inmediato.

Es importante que si lo ofreces, lo cumplas.

Este soporte puede ser por email (mediante un email distinto o no) o por otros formatos.

No te robará demasiado tiempo al día (te lo digo por experiencia) y tus clientes lo valorarán mucho.

12. SOPORTE POR WHATSAPP

Tener acceso directo a tu móvil es algo muy valorado por los clientes



IMPORTANTE:

Puedes ponerle un precio

Muy probablemente tu competencia no da acceso al móvil para solucionar problemas de una forma tan directa y personal.

Si tu lo haces puedes incluso ponerle un precio y decir que a ellos se lo entregas gratis.

Es decir, si poder escribirte al WhastApp para ti tiene un valor de 25€ al día. Puedes decir que tener acceso a ti de forma directa cuesta 750€ al mes y tu se lo entregas como regalo gratis en tu High Ticket.

13. REUNIONES ONLINE 1 A 1

Esto es algo muy valorado en casi todos los sectores porque puede resolver muchas dudas



IMPORTANTE:

Puede ser una o varias sesiones

Las reuniones uno a uno son muy valoradas por los clientes.

Puedes poner una hora límite o hacerlas ilimitadas en tiempo hasta que se resuelvan las dudas.

Puedes hacerlas 1 vez a la semana o al mes o incluir X sesiones durante X meses.

Ten cuidado de no entregar demasiadas para darles valor y que puedas crear un negocio escalable.

14. MENTORIAS ONLINE GRUPALES

Las mentorías o sesiones online grupales permiten que tu negocio sea más escalable



IMPORTANTE:

Puedes poner limite de personas

Si quieres hacerlas más exclusivas puedes limitar el número de participantes, por ejemplo a 5 o 10 personas.

También puedes ofrecer 1 por cada High Ticket que vendas o incluir varias.

Puedes hacerlas tu mismo o que vayan haciéndolas otros expertos o personas de tu equipo para que a ti "te robe" menos tiempo.

Lo importante es que en esas mentorías, tus clientes resuelvan dudas, problemas, etc.

15. REUNIONES 1 A 1 PRESENCIALES

Quizá esto es a lo que más valor debas dar de todo lo que puedes entregar



IMPORTANTE:

Debes ponerle un precio alto

Una reunión presencial es lo que más tiempo puede quitarte y lo más exclusivo de todo, con lo que deberías ponerle un precio alto para que el cliente le de mucho valor.

Cuanto más entregues menos escalable será tu negocio y menos clientes podrás conseguir a la vez, con lo que menos dinero podrás ganar.

En estas reuniones presenciales o se desplaza tu cliente o te desplazas tú. Si te desplazas tú, tiene todavía mucho más valor y el cliente debe saberlo porque sienta que le incluyes en el High Ticket sesiones que son muy caras si se compran por separado.

16. MENTORIAS GRUPALES PRESENCIALES

Este tipo de mentorías tipo mini eventos, pueden aportar muchísimo valor y



IMPORTANTE:

Puedes poner limite de personas

Si quieres hacerlas más exclusivas puedes limitar el número de participantes, por ejemplo a 5 o 10 personas.

También puedes ofrecer 1 por cada High Ticket que vendas o incluir varias.

Puedes hacerlas tu mismo o que vayan haciéndolas otros expertos o personas de tu equipo para que a ti "te robe" menos tiempo.

Lo importante es que en esas mentorías, tus clientes resuelvan dudas, problemas, etc.

17. AUDITORIAS DE REVISIÓN

Consigue que tus clientes sientan que no te olvidas de ellos y que pasado el tiempo seguirás ahí.



IMPORTANTE:

Puede ser con reunión o sin ella

Puedes incluir que pasados X meses o 1 año, tendrán una auditoría para revisar si han conseguido su objetivo.

Ese tipo de auditoría puede ser mediante reunión online o que tengan que rellenar un formulario con unas preguntas y que luego tú les grabes un vídeo con consejos de mejora que les enviarás por email.

Cualquier formato es válido si les ayudas a mejorar pasado un tiempo y sienten que sigues a su lado.

18. EXPERIENCIAS, VIAJES...

Este es un formato muy "pro" donde puedes incluir un viaje, un fin de semana de retiro, etc.



IMPORTANTE:

Debe ser inolvidable

Este tipo de experiencias "fuera del hogar" pueden resultar tremendamente transformadoras.

Puedes hacer un viaje temático, incluir una "escapada" a una casa rural para reuniones con alumnos y personas con las mismas inquietudes, etc.

En ese tipo de eventos la gente se abre mucho y elimina miedos y puedes ayudar de manera profunda a tus clientes.

Puedes usar estos eventos para generar más ventas cruzadas o no.

19. ENTREVISTAS, CASOS DE ÉXITO

Si tus clientes quieren tener visibilidad, puedes hacerles entrevistas y publicarlas en tus redes



IMPORTANTE:

Debe aportar valor a tu audiencia

En muchos negocios y sectores, tus clientes buscarán darse a conocer, dar a conocer su empresa, etc.

Si has montado un embudo de ventas y ya tienes seguidores en redes sociales o una base de datos de emails, puedes usarla para el beneficio de tus clientes.

Esta fórmula funciona bien cuándo tus clientes lo valoran y cuándo lo que vayan a contar en la entrevista sea también relevante para tu audiencia o seguidores.

20. CLUB VIP, RETOS...

Puedes crear un club privado, masterminds entre alumnos, retos privados...



IMPORTANTE:

Debe generar sinergias, networking...

Podrías crear un concurso o reto entre X personas que se apunten al High Ticket donde les metas en un grupo y deben ir consiguiendo metas.

Puedes crear una clasificación, ir puntuándoles, etc. para que se motiven y quieran subir posiciones.

Este tipo de competiciones, retos, clubs privados... generan muchas sinergias y buenos resultados.

También puedes crear Masterminds entre alumnos y que tengan un grupo privado entre ellos donde compartan avances.

Consejo final:

**SI EL VALOR PERCIBIDO
ES SUPERIOR AL PRECIO,
TENDRÁS ÉXITO.**



➤➤ **Gonzalo de la Campa**