



Diseña una Súper Poderosa  
**Oferta Irresistible**



Este documento es confidencial.  
Creado por Gonzalo de la Campa



# Diseña una Oferta Irresistible

## que te genere ingresos más rápido

### La estructura perfecta de tu Oferta:

Debes preparar una Oferta que cuando la vean, sea irrechazable y aumente la conversión de tus ventas. Tus ingresos futuros dependen de ti, de lo que hagas ahora:

1. Título de la Oferta Irresistible
2. Resultado medible
3. Contenido que reciben
4. Regalos extra
5. Garantía
6. Disparador
7. Precio

Pero, vamos a analizar cada punto...

### 1. Título de la Oferta Irresistible

Dos trucos para que el título sea más atractivo:

#### 1. DESEO menos la OBJECCIÓN.

- i. **Deseo:** *Genera Ingresos Online*
- ii. **Objeción:** *aunque no tengas conocimientos técnicos*

#### 2. RESULTADO + MEDIBLE.

- i. **Deseo:** *Crea tu página web*
- ii. **Objeción:** *en 7 días*



## 2. Resultado medible

**Convierte el deseo en un objetivo medible y añade un plazo / número...**

- **Deseo:** Trabajar desde casa y ser Libre
- **Objetivo:** Crear una web que me genere ingresos
- **Plazo / Números / Objeción:** En menos de 7 días

**7 ejemplos de resultados medibles:**

- Consigue 10.000 suscriptores al mes
- Multiplica por 3 tu facturación en 60 días
- Vendemos tu casa en 45 días
- Pierde peso en 21 días sin eliminar tus 10 platos preferidos
- Mejora la oferta de tu competencia en solo 3 pasos
- Generar más ingresos trabajando menos horas
- Factura +3.000€/mes dando clases online desde casa

## 3. Contenido que reciben

Aquí debes detallar todo lo que entregas. Lo ideal es que aumentes el valor de lo que entregas para poder aumentar el precio y así necesitar menos clientes para generar altos ingresos.

**7 ejemplos de contenido de tu Curso o Servicio:**

- 3 sesiones individuales + 7 sesiones grupales
- Acceso a la plataforma de formación online durante "xx" meses
- Descargables para ayudarte a "xxxx" por valor de "xxxx" euros
- Soporte por mail, whatsapp... "x" meses
- Master Class para ayudarte a "xxxxxx"
- Acceso a Grupo privado de "xxxxx"
- Sesiones grupales para resolver "xxxxx" todas las semanas/meses...



## 4. Regalos extra

No es obligatorio. Opcional. Lo ideal es que los regalos solucionen las objeciones que tengan tus clientes para realizar la compra de tu curso o servicio.

### 5 ejemplos de regalos extra:

- Implementamos nuestro "xxxx" en tu negocio
- Acceso a la plataforma de formación online durante "xx" meses
- Un mes adicional de "xxxx"
- Descargables con los que ahorrarás "xxxx" euros en "xxxx"
- Acelera tus resultados gracias a "xxxx"

## 5. Garantía

No todos los servicios pueden incluir garantía. La garantía puedes ser de devolución del dinero o puede ser con fórmulas más creativas que no impliquen devolución económica.

Puedes añadir cláusulas o condiciones para que se aplique esa garantía.

### 3 ejemplos de garantía simple:

- Tienes "xx" días para probarlo. Si no te gusta te devuelvo el dinero.
- Si a los "xx" meses no has conseguido "xxx" te regalo 1 mes adicional
- Si no consigues "xxx" en "xx" días, de quedas con los descargables

### 3 ejemplos de garantía condicional:

- Si sigues mis 5 pasos y no consigues "xxx" te devuelvo el dinero
- Si asistes a las "xx" clases y entregas los trabajos y no consigues "xx" te regalo acceso a mis sesiones de refuerzo
- Si inviertes "xx" en publicidad y no generas "xx" ingresos te revisamos la campaña gratis

## 6. Disparador



Los disparadores son gatillos mentales que hacen que tu cliente se de prisa en realizar esa compra porque si no lo hace pierde algo.

#### **5 ejemplos de disparadores:**

- En "xx" días sube el precio
- Solo podrán acceder al programa los "xx" primeros
- Los "xx" tendrán acceso a los regalos valorados en "xx" euros
- Si accedes antes de "xx" tendrás una sesión 1 a 1 de regalo
- Si entras antes del "xx" te llevas de regalo "xxxx"

## **7. Precio**

El precio debe incentivar lo que quieres vender. Piensa en las palomitas del cine: Las pequeñas son carisimas y por muy poco precio te llevas las gigantes que son las que la mayoría compran, aunque no tengan hambre. Porque aumenta mucho el valor y muy poco el precio.

**Importante:** No confundir valor y precio.

#### **Ejemplo de precio orientado a la venta:**

- Las palomitas del cine:
  - Las pequeñas son carisimas para su escaso valor
  - por muy poco precio te llevas las gigantes que son las que la mayoría compran, aunque no tengan hambre. Porque aumenta mucho el valor y muy poco el precio.
- Ejemplo:
  - **El de menor valor:** Precio alto para lo que incluye
  - **El intermedio:** Precio levemente superior al menor
  - **El de mayor valor:** Mucho más alto si quieres vender el intermedio o poco más alto que el intermedio si quieres vender el más alto.

