



1 SEMANA = 1 INFOPRODUCTO

Vamos a diseñar junt@s un producto que genere ventas tanto en tiempos de Crisis como en tiempos Dorados sin salir a buscar Clientes que lo compren

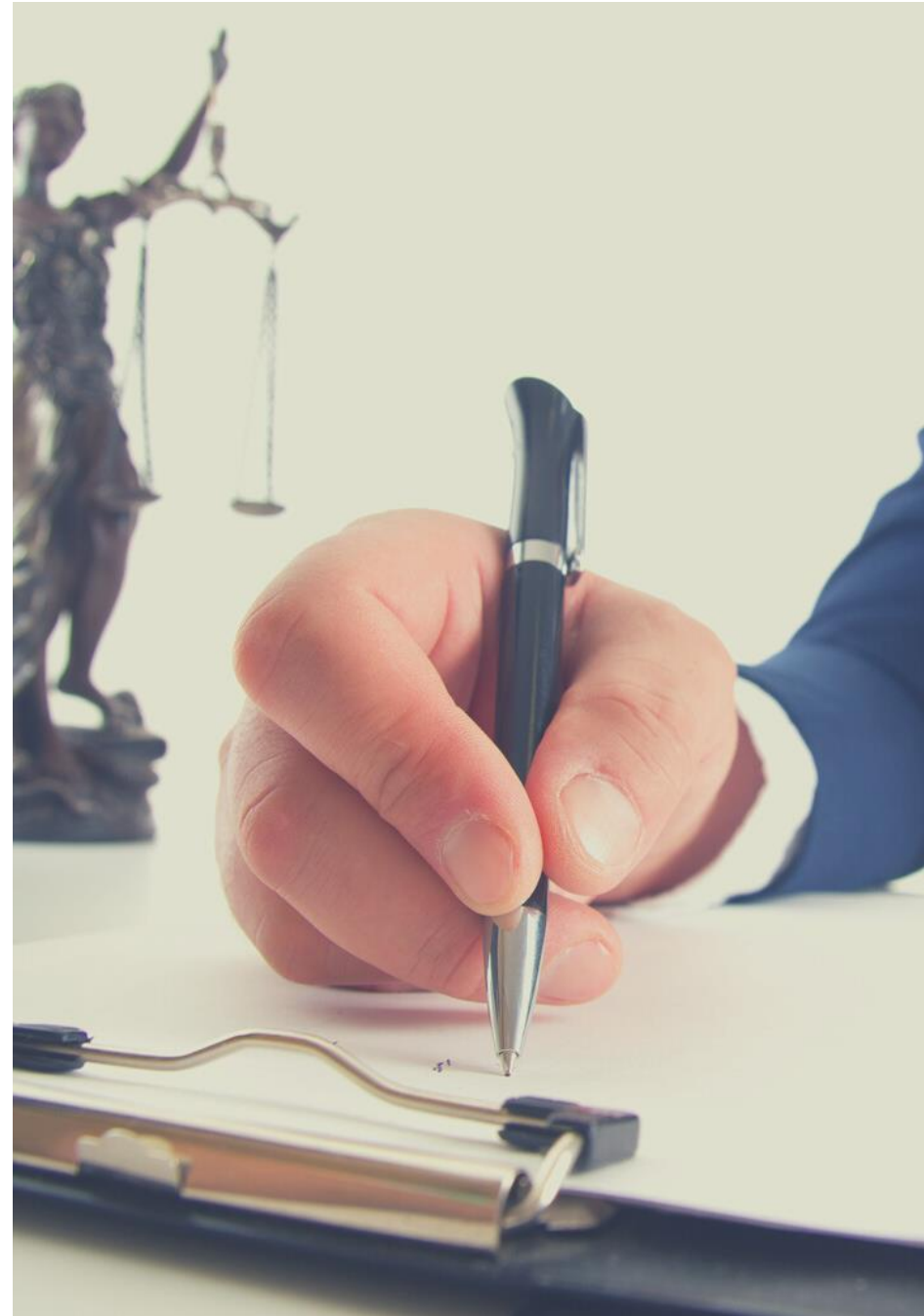
¿NECESITAS UN EMBUDO DE VENTAS?



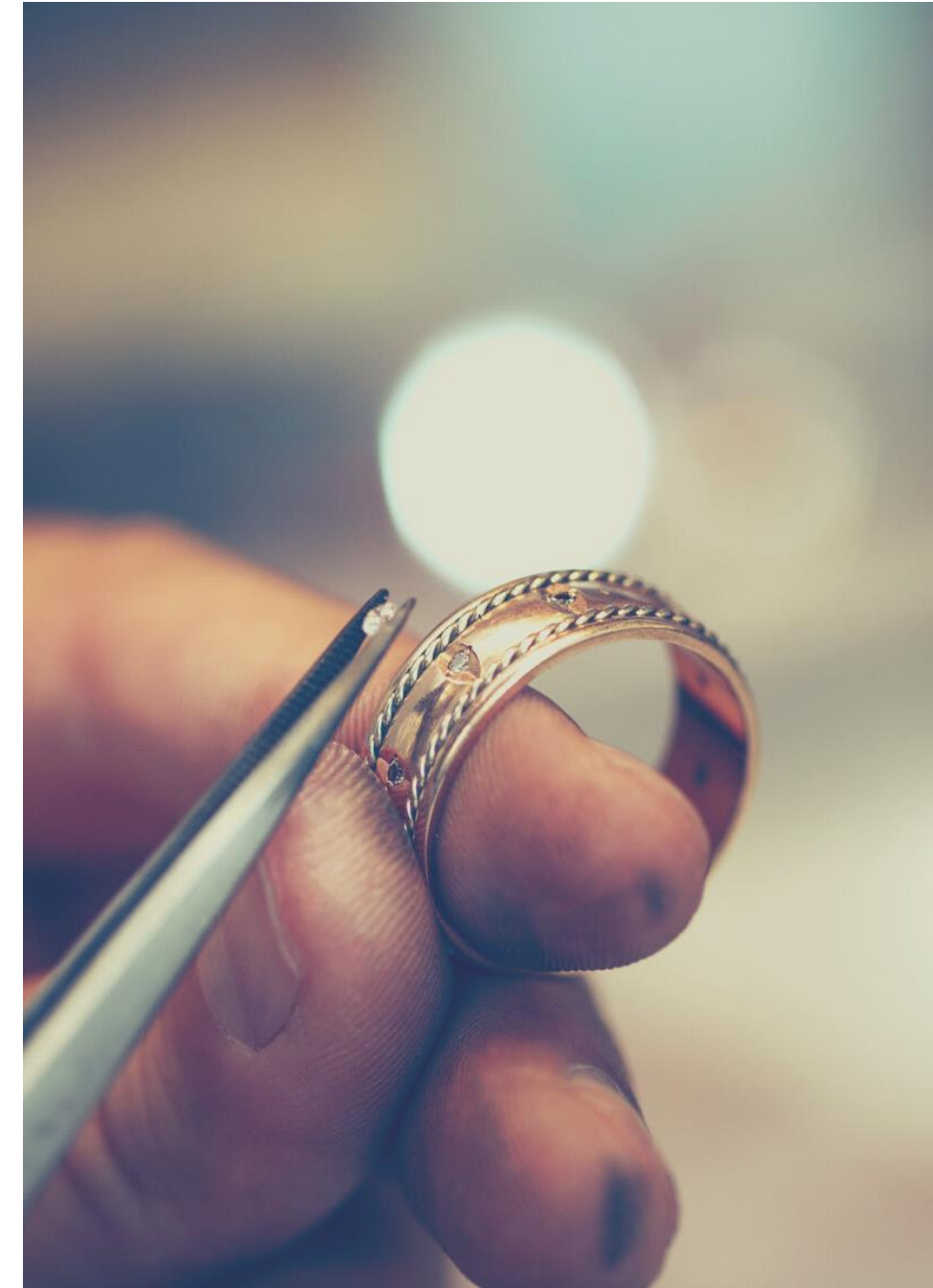
...SI ERES...



PYME



PROFESIONAL



ARTESAN@

...TIENES TODOS LOS HUEVOS EN LA MISMA CESTA...

...CAMBIAS TIEMPO POR DINERO...

...TIENES QUE SALIR A BUSCAR CLIENTES...

...RESUELVES PROBLEMAS A TUS CLIENTES...

...PUEDES ENSEÑAR A HACER COSAS QUE TU SABES HACER...

...QUIERES ENSEÑAR A HACER COSAS QUE TU SABES HACER...

¡¡¡ERES UN EXPERTO EN LO TUYO!!!

TAMBIÉN LO NECESITAS



SI SIENTES QUE
...ESTÁS ABURRID@ EN TU TRABAJO...
... NO TIENES TIEMPO PARA TÍ NI PARA NADIE...

SI ODIAS LOS LUNES
SI AL ACABAR EL FIN DE SEMANA SÓLO
PIENSAS EN QUE LLEGUE EL SIGUIENTE
SI TRABAJAS TODO EL AÑO PARA UN MES DE VACACIONES

TIENES UNA AFICIÓN QUE TE ENCANTA
TODO EL MUNDO TE PIDE AYUDA EN UN TEMA
TE GUSTARÍA SALIR DE LA RUEDA DEL HAMSTER

¡¡¡Y TIENES UNA IDEA QUE PODRÍAS MONETIZAR!!!

CÓMO
GANAR
2500€ AL
MES

(COMO
AUTÓNOMO)

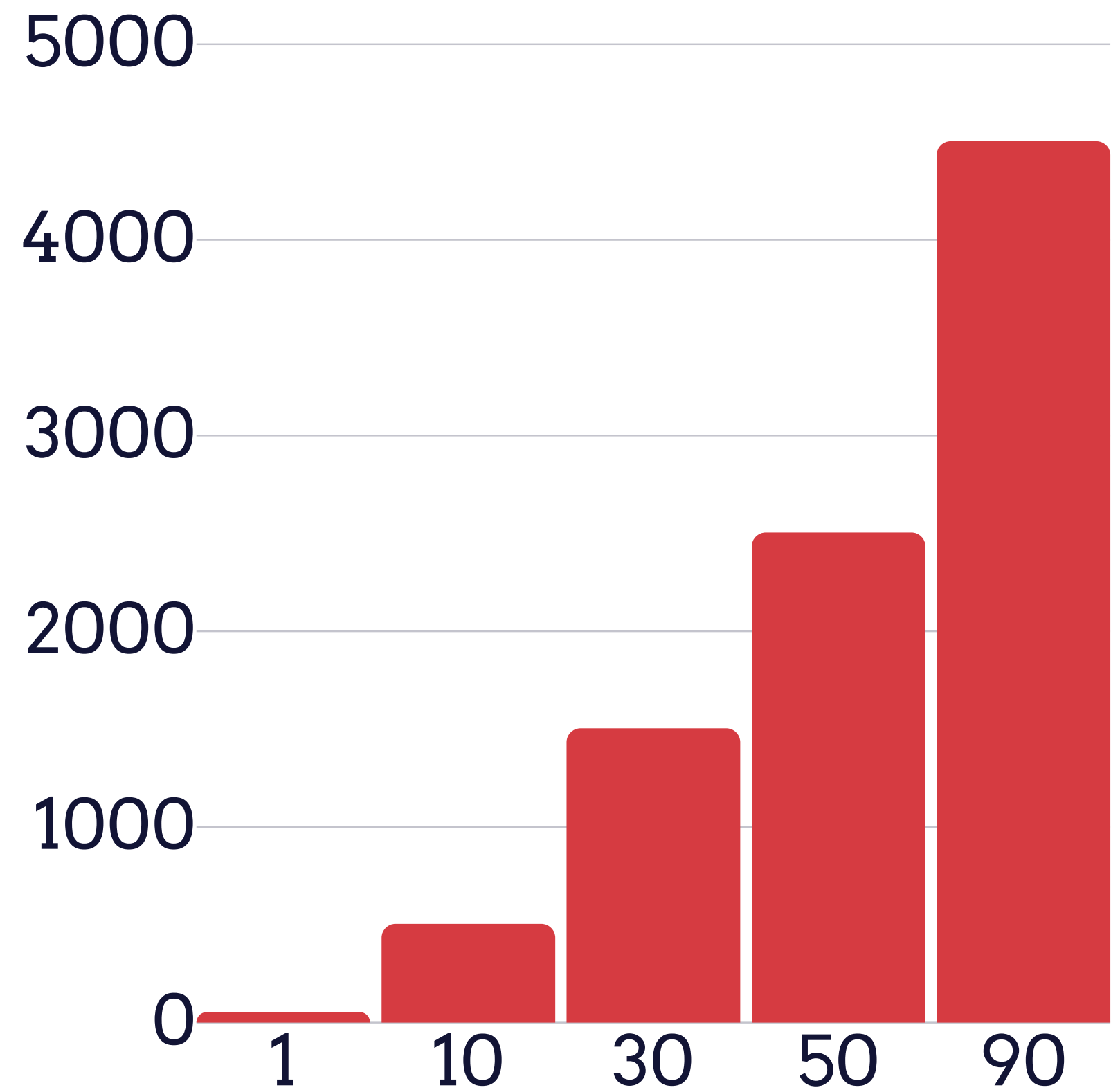
FACTURACIÓN 4.500€

TICKET MEDIO 50€

CLIENTES AL MES 90

CÓMO GANAR 2500€ EN UNA HORA

(CON
UN
INFOPRODUCTO)





Embudipedia

ALGUNOS PALABROS QUE TE
TIENEN QUE DEJAR DE SONAR
A CHINO BÁSICO

Funnelipedia



Embudo (Funnel)

SISTEMA QUE DEFINE LOS PROCESOS QUE
GUÍAN A TUS POTENCIALES CLIENTES
DESDE QUE TE VEN POR PRIMERA VEZ
HASTA QUE SE CONVIERTEN EN TU
BUYER PERSONA



Buyer Persona

CONJUNTO DE PERSONAS DENTRO
DE TUS POTENCIALES CLIENTES QUE
HAN RECORRIDO SU
CUSTOMER JOURNEY
Y ESTÁN DISPUESTOS A PAGAR UNA
TARIFA A CAMBIO DE TU PRODUCTO
O SERVICIO



Customer Journey

MAPA DEL CAMINO QUE VA A
RECORRER TU BUYER PERSONA EN EL
PROCESO DE "FUNELIZACIÓN"



Touch Points

MOMENTOS EN LOS QUE TU BUYER
PERSONA TIENE CONTACTO CONTIGO
A LO LARGO DEL VIAJE
(FÍSICA O VIRTUALMENTE)





Pain Points

NECESIDADES, PROBLEMAS,
DESEOS, OBJETIVOS QUE TIENE
TU BUYER PERSONA



TOFU/MOFU/BOFU

3 GRANDES FASES DEL EMBUDO

TOFU - TOP OF THE FUNNEL

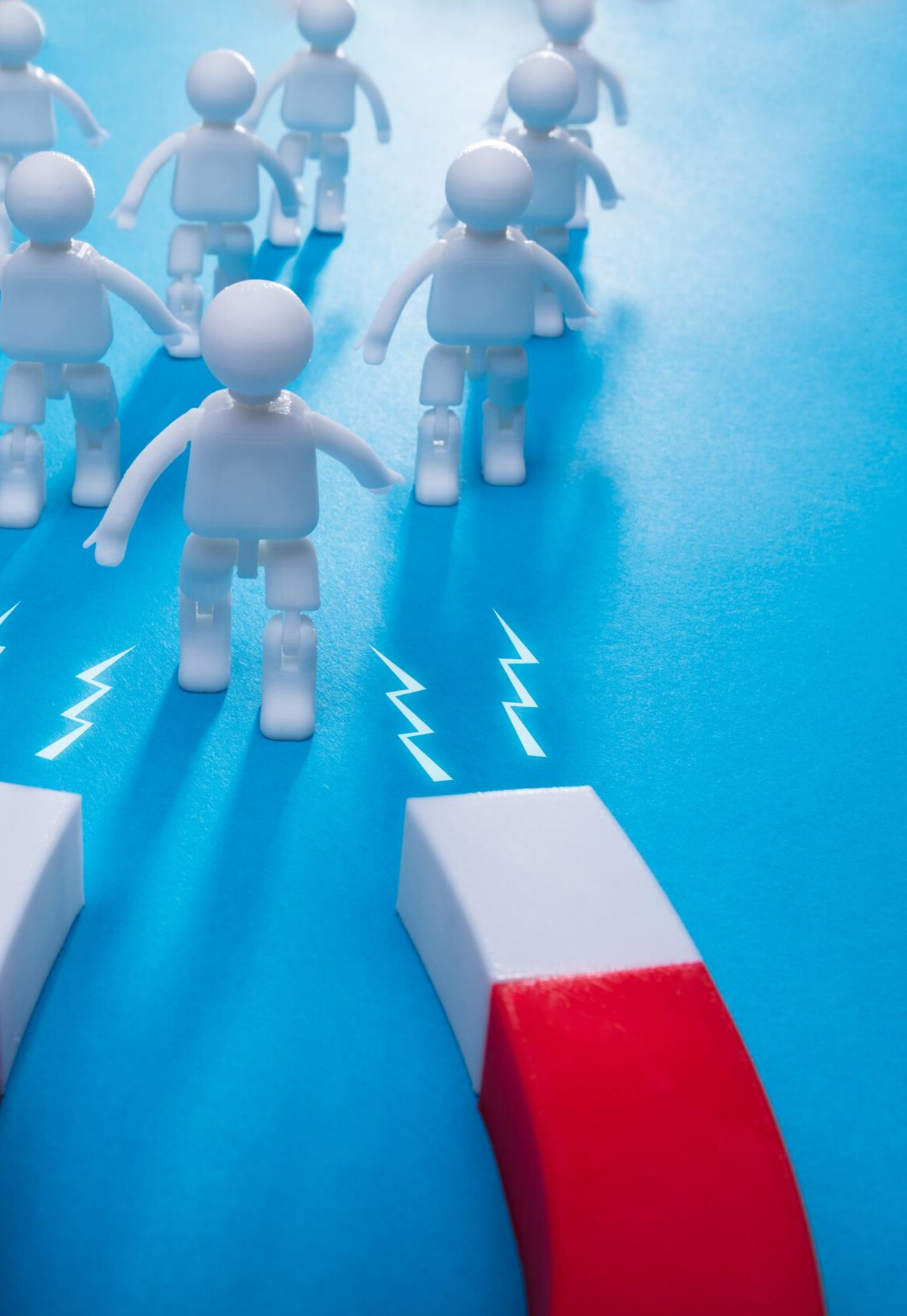
FASE DE DESCUBRIMIENTO (AWARNESS)

MOFU - MIDDLE OF THE FUNNEL

FASE DE CONSIDERACIÓN (CONSIDERATION)

BOFU - BOTTOM OF THE FUNNEL

FASE DE DECISIÓN



Lead Magnet

PRODUCTO GRATUITO QUE
OFRECERÁS A CAMBIO DE DATOS DE
CONTACTO

PROVOCA LA ENTRADA AL FUNNEL



Landing Page

PÁGINA DE ATERRIZAJE QUE NO
FORMA PARTE DE LA
ARQUITECTURA DE UNA WEB Y
CUYO OBJETIVO ÚNICO ES UNA
LLAMADA A LA ACCIÓN



Squeeze Page

LANDING PAGE DONDE SE
SOLICITAN LOS DATOS DE
CONTACTO



Trip Wire

PRODUCTO DE GRAN
VALOR A UN PRECIO
IRRESISTIBLE CUYO
OBJETIVO ES
TRANSFORMAR LA
RELACIÓN ACTUAL CON TU
CLIENTE

LITERALMENTE: "CABLE TRAMPA"



Upsell

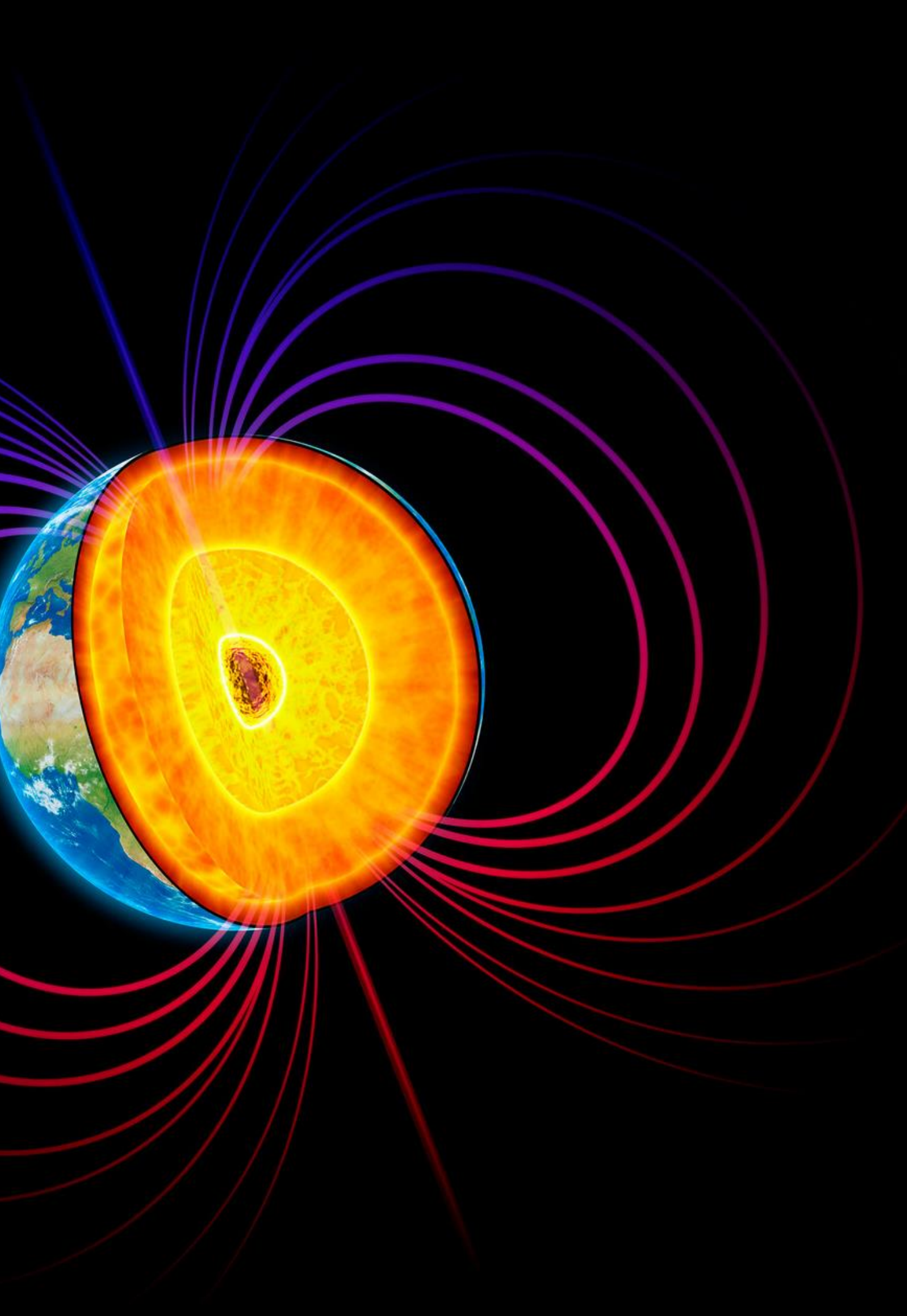
PRODUCTO
SIMILAR AL
TRIPWIRE PERO DE
MÁS VALOR QUE SE
OFRECE EN EL
MOMENTO DE LA
COMPRA A UN
PRECIO ALGO
MAYOR



Crossell

PRODUCTO
COMPLEMENTARIO AL
TRIPWIRE QUE SE OFRECE
EN EL MOMENTO DE LA
COMPRA





Core Product

PRODUCTO PRINCIPAL QUE VA
A RESOLVER EL PROBLEMA
CENTRAL DE NUESTRO
CLIENTE

OBJETIVO DE VENTA DEL EMBUDO



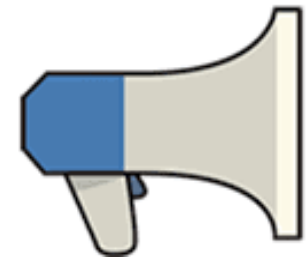
Downsell

PRODUCTO SIMILAR AL
PRINCIPAL PERO CON
MENOS CARACTERÍSTIC
AS Y A UN PRECIO
LIGERAMENTE MENOR
QUE SE OFRECE AL
CLIENTE SI SE
ARREPIENTE DE LA
COMPRA DEL CORE
PRODUCT



Evergreen

CONTENIDO SIN FECHA
DE CADUCIDAD.
PRODUCTO QUE SE
PUEDE VENDER DE
MANERA RECURRENTE
CON NINGUNA O
MÍNIMAS
ACTUALIZACIONES Y
CON NINGÚN O
MÍNIMO LANZAMIENTO



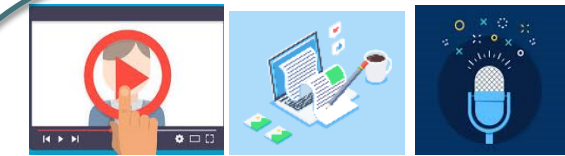
Gestión de Ads
(Tráfico de Pago)



Gestión de RRSS
(Tráfico Orgánico)



Email MKT



Contenido



Squeeze Page



Lead Magnet



Squeeze Page



Trip Wire



UpSell / Crosssell



Nurturing



Squeeze Page



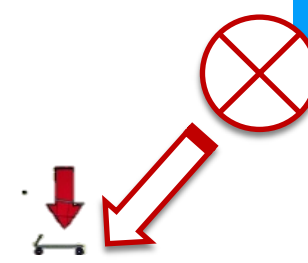
Core Product



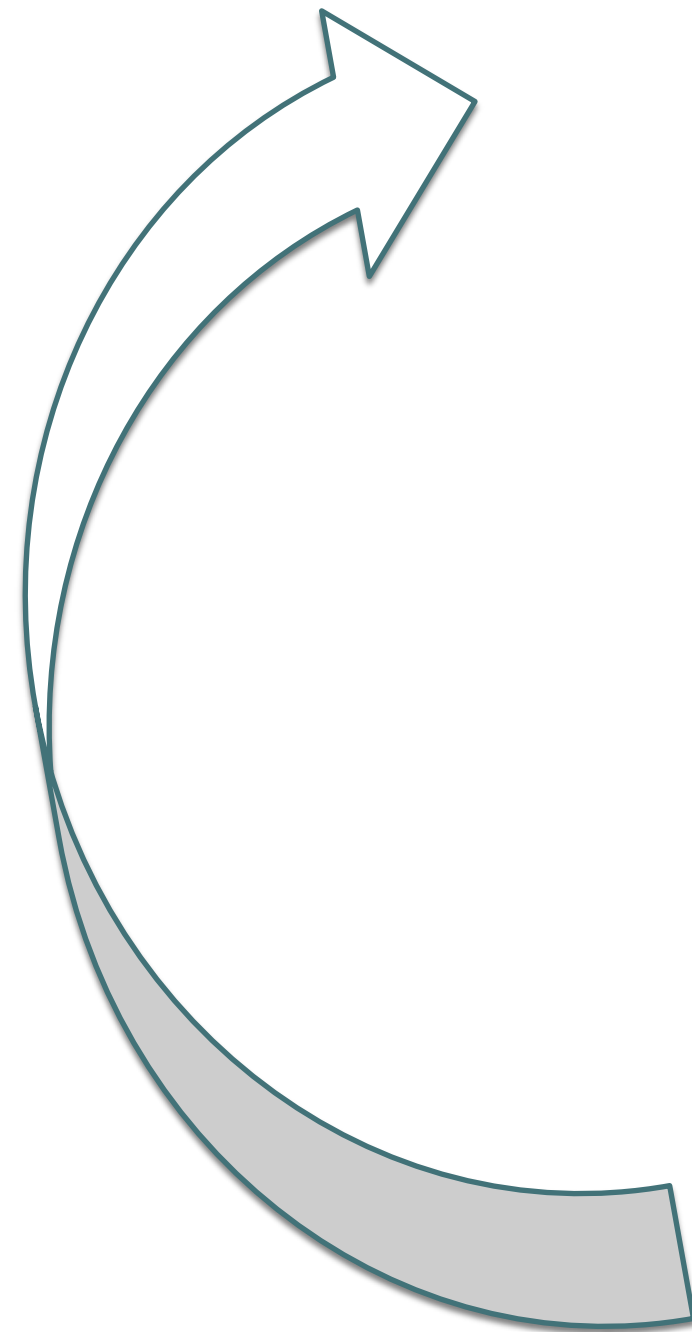
UpSell / Crosssell



Nurturing



DownSell



ReMarketing



MUCHÍSIMAS GRACIAS
POR HABERME
ACOMPañADO

Puedes encontrarme en las redes como
@marketinarium



O en mi email: carmen@marketinarium.com

