



# PASO 4

**Donde y cómo venderlo**

# Prepara **TUS REDES** para vender

## Nombre inteligente

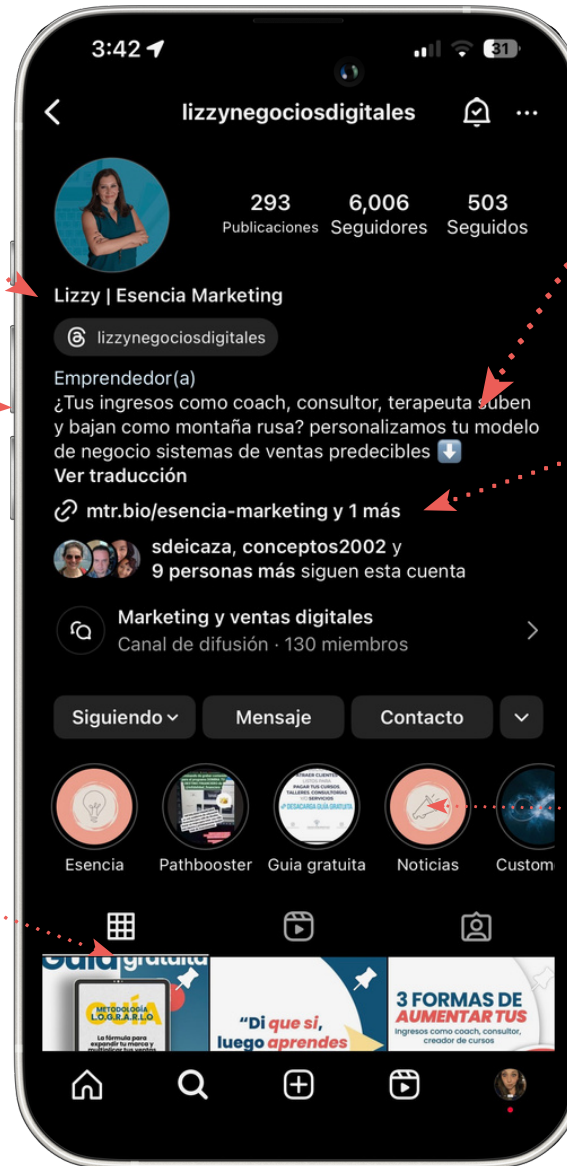
Usa un nombre descriptivo + tu nombre de marca.

## Biografía

Crea tu biografía con un pitch de ventas enfocado a tu cliente (que va a obtener, lograr, tener) a seguirte.

## Feed

Ten un mix de contenidos para tu nicho (imágenes, carruseles, textos, etc).



## Emojis

Resalta tu biografía con emojis y/o símbolos.

## Enlace personalizado

Crea enlaces trackeables o utiliza [iglink.co](https://iglink.co/) / [linktr.ee](https://linktr.ee) para que conozcan tu oferta.

## Historias destacadas

Destaca otros perfiles relacionados con tu marca, que sean propios o aliados.

# Prepara tus redes sociales para vender

## Nombre inteligente

Usa un nombre descriptivo + tu nombre de marca.

## Biografía

Crea tu biografía con un pitch de ventas enfocado a tu cliente (qué va a obtener, lograr, tener) al seguirte.

**Enlace personalizado** Crea enlaces trackeables o utiliza [iglink.co](https://iglink.co) / [linktr.ee](https://linktr.ee) para que conozcan tu oferta.

## Investiga palabras clave + Hashtags

Palabras clave (SEO)

1

2

3

4

Hashtag

#

#

#

#



## Desarrolla un bosquejo de tu **Masterclass**

Recuerda enfocarte en Un Problema - Una Solución.

Desarrolla cada fase de tu Masterclass.

### **AUTORIDAD Y EMPÁTIA**

A large, empty rounded rectangular box with a thin black border, intended for writing notes related to Authority and Empathy.

### **CONTENIDO**

A large, empty rounded rectangular box with a thin black border, intended for writing notes related to Content.

### **VENTA**

A large, empty rounded rectangular box with a thin black border, intended for writing notes related to Sales.

## Ejemplos

1

**Dolor del usuario:** Estrés y ansiedad constantes.

**Tema de la Masterclass:** Mindfulness en la práctica: Técnicas para la calma y claridad mental.

**Solución de la Masterclass:** Técnicas de Mindfulness para reducir el estrés y mejorar la concentración

**Curso relacionado:** Curso integral de Mindfulness para la vida cotidiana.

2

**Dolor del usuario:** Problemas en las relaciones de pareja.

**Tema de la Masterclass:** Relaciones saludables: Claves para la comunicación y conexión efectiva con tu pareja.

**Solución de la Masterclass:** 3 métodos para comunicarte con tu pareja y fortalecer tu relación.

**Curso relacionado:** Salva tu matrimonio a través de la comunicación.

3

**Dolor del usuario:** Falta de autoconocimiento y dirección personal, baja autoestima .

**Tema de la Masterclass:** Autodescubrimiento y crecimiento personal: Un Viaje Interior.

**Solución de la Masterclass:** Guía para el autoconocimiento y desarrollo de un plan de vida personal.

**Curso relacionado:** Viaje al autodescubrimiento: Encuentra tu propósito y vive feliz.

4

**Dolor del usuario:** Baja autoestima y autocrítica negativa en adolescentes.

**Tema de la Masterclass:** Cultivando el amor propio: Estrategias para una autoestima saludable en adolescentes.

**Solución de la Masterclass:** Enfoques prácticos para mejorar la autoestima y reducir la autocrítica, promoviendo el amor propio y la aceptación.

**Curso relacionado:** El viaje hacia el amor propio: Construyendo una autoestima sólida en tu adolescencia.

5

**Dolor del usuario:** Estrés y desafíos en la crianza de los hijos.

**Tema de la Masterclass:** Parenting con propósito: Estrategias efectivas para familias modernas.

**Solución de la Masterclass:** Consejos y técnicas para manejar el estrés parental y mejorar la dinámica familiar, ofreciendo una crianza más consciente y efectiva.

**Curso Relacionado:** Familias felices: Guía completa para una crianza consciente y efectiva.

## Consejos

- Una Masterclass no solo es para mostrar tu autoridad o para vender, es una gran oportunidad de interactuar con tus prospectos, es una gran oportunidad de que construyas relaciones.
- Interactúa todo el tiempo con la audiencia, reafirma que se sientan identificados con lo que estás diciendo, muestra empatía, recuerda que el asistente a tu Masterclass está buscando soluciones a un dolor.
- Da un tiempo de preguntas y respuestas, escribe cada una de las preguntas de tus usuarios, eso lo puedes convertir en mensajes, contenido, incluso en un módulo o lección extra, hasta un curso nuevo.

**El contacto directo con tus prospectos te va a dar más información que cualquier otra investigación**


## Guía para **construir tu mensaje**

MENSAJE CLAVE	PREGUNTA	EJEMPLO
QUIEREN	¿Qué quiere tu cliente?	Monetizar su conocimiento, tener más tiempo, no depender de sesiones 1 a 1
PROBLEMA INTERNO/EXTERNO	Dolor nivel 3 y 4	Se siente insatisfecho con su situación profesional o económica, está consciente del potencial perdido al solo depender de las sesiones 1 a 1. La persona reconoce claramente que crear y vender cursos en línea es una solución viable para llegar a más personas en menos tiempo
EMPATÍA	¿Cómo puedes mostrarle empatía?	Yo entiendo perfectamente como te sientes, porque yo era tú hace unos años
AUTORIDAD	¿Cómo transmites autoridad? ¿Años de estudio, experiencia, facturación?...	Hemos trabajado con cientos de profesionales que quieren monetizar su conocimiento, en conjunto tenemos más de 30 años de experiencia en marketing y ventas digitales
PLAN	¿Qué plan o metodología le propones? ¿Cuál es la solución con la que le ayudarás?	Nuestro programa IMAN, te lleva paso a paso a diseñar, construir y monetizar cursos en línea
ÉXITO	¿Qué conseguiría si trabaja contigo?	Tener/Conseguir más ingresos y más clientes a través de cursos
TRAGEDIA	¿Qué pasaría con tu cliente si no pone solución al dolor?	No tendría clientes constantes, no tendría más tiempo para atender más personas, por lo tanto, sus ingresos tendrían un techo.



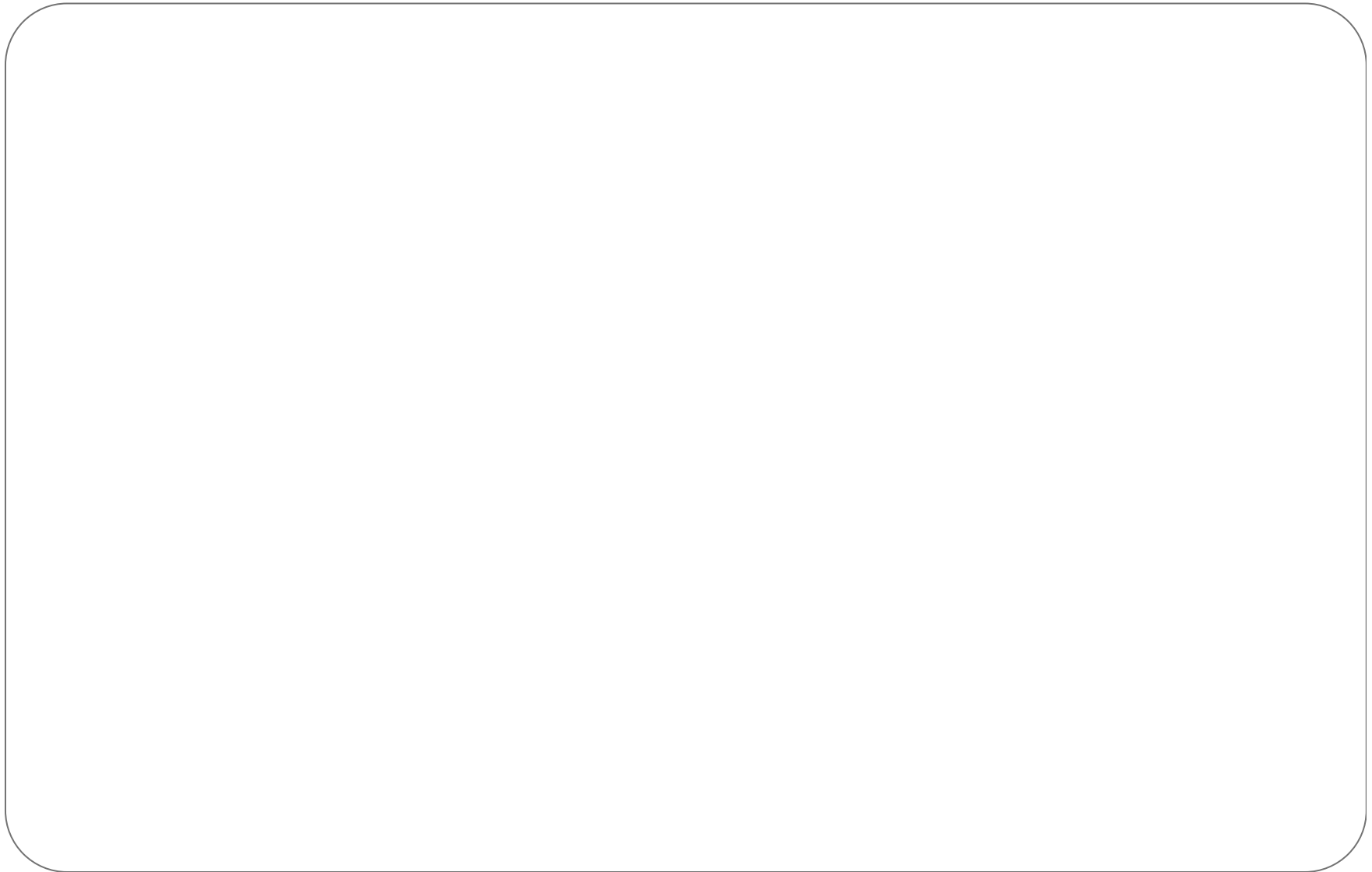
## Tu Mensaje

**Desarrollo de Mensajes:** Crea tres versiones diferentes de tu mensaje principal, cada una dirigida a un aspecto de la propuesta de valor de tu curso. Hazlo simple, sin palabras técnicas. Hazlo como si se lo estuvieras platicando a alguien de forma casual.

A large, empty rounded rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their message. The box is centered on the page and occupies most of the lower half of the slide.

## Tu **Mensaje**

**Historias de Impacto:** Escribe una historia corta que muestre cómo tu curso puede cambiar la vida de alguien, puede ser incluso tu propia historia.

A large, empty rounded rectangular box with a thin black border, intended for writing a message. The box is centered on the page and occupies most of the lower half of the document.

## Consejos

**Tu mensaje debe ser simple, claro, congruente, tanto que un niño pueda entenderlo.**

Esta es la clave para que **conectes** con tus **prospectos**.

Recuerda que tu cliente no está familiarizado con tu lenguaje técnico, o bien no tiene claro lo que necesita para resolver su problema, así que habla en su idioma, no en el tuyo.

# Creando **la oferta de tu curso**

5 resultados que conseguirá tu cliente	<ol style="list-style-type: none"><li>1.</li><li>2.</li><li>3.</li><li>4.</li><li>5.</li></ol>
¿Qué va a incluir tu curso para conseguir esos 5 resultados?  Ej: Lo que incluyo para conseguir el resultado: <ul style="list-style-type: none"><li>• Estrategia de negocio</li><li>• Creación de funnels</li><li>• Creación de campañas de Ads</li></ul>	
Cómo voy a entregar mi curso: <ul style="list-style-type: none"><li>• Presencial</li><li>• Zoom</li><li>• Plataforma Digital</li></ul>	
Recursos adicionales que voy a entregar Ej. Plantillas, ebooks, libros de trabajo,etc.	



Escanea este código para  
obtener el recurso

**Lista de herramientas  
digitales para creadores  
de cursos**

➔ **o haz clic aquí**



*Scan me*



Escanea este código para obtener  
el recurso

**365 ideas de contenido**  
**para tus redes sociales**

**o haz clic aquí**