

Las 7 llaves

Fecha

OBJ: vender 30 programas de formación

Destino: 7 claves para aumentar tus ventas con gamificación

Superdestino: Convierte tu negocio en una experiencia irresistible para tus clientes y alumnos

Anticipación
Hype 3-5 días

Registro 4-6 días
1, 2, 3, 4 último día para unirse

DESAFÍO

POST-WEBINAR

**EVALUACIÓN Y
MEDICIÓN DE
RESULTADOS**

DESCUBRIMIENTO

ENTRAN
¿QUÉ PASA?

- Mensaje Bienvenida Grupal y/ o Individual
- Proyectar a nivel individual qué va a conseguir.
- Obtener datos de intereses.

ONBOARDING

Instrucciones y preparar material (si es necesario)

1º día consigues esto
2º día esto
3º día esto + oportunidad

Reglas (Claras y fáciles de seguir)

#Obtener datos

- Proyectar con datos de casos de éxito

Tarea:
Preguntas que te gustaría que respondieran.
(recuerda: no es lo mismo tener hijos y "no tener tiempo" para viajar, que prioricen viajar con sus hijos.)

ACOMPANIAMIENTO
#técnica del mentor

Matar la curiosidad | Mentalidad
PREPARAR EL TERRENO
FASE 1 (1 día)

Accionables (que lo puedan hacer en el momento)
Autoconocimiento

Plantear reto

ENDGAME

Claridad | Toma de decisiones
FASE 3

Recordar que van a conseguir
Recordar qué han conseguido sólo en 3 días

¿Qué te ha impedido conseguir tus objetivos?

Plantear reto

VENTA CLARA

4DÍA

OFERTA
RECORDAR
BONUS 24H

5DÍA

Objeciones

6DÍA

Autoridad
(casos de éxito)

7DÍA

Escasez y urgencia

8DÍA

Cierre y feedback