

[PLANTILLA EXCLUSIVA] VSL de 17 minutos

Estructura:

- Hook inicial para captar la atención
- Capturas de pruebas relacionadas con el tema
- Qué vamos a ver hoy, para quién es y beneficios
- Eliminar objeciones sobre el tema
- Empatía / Old way / Lo que no hay que hacer / Lo que estás haciendo mal
- Quién soy yo
- La solución / nueva oportunidad / new way / **GRAN IDEA**
- Ventajas de la solución respecto a lo que hacían antes y estaba mal
- En qué consiste / Cómo funciona la solución
- Objeciones sobre la solución
- Transición a agendar llamada
 - En qué consiste la llamada
 - Para quién es
 - Por qué agendar / Beneficios
 - Programa por encima
 - CTA final

⚠ IMPORTANTE:

Este es el guión de un webinar de David. Él es una persona que habla de manera muy directa. Si tú no eres como él, presta el doble de atención a la hora de reescribir el guión para que sea un reflejo de tu personalidad.

[Título del webinar] |

Descubre el nuevo sistema para vivir muy bien de tu conocimiento que te genera ventas estables sin publicar en las redes a diario.

[Hook inicial para captar la atención] |

Comentado [1]: El título del webinar ha sido añadido en este documento para que el ejemplo de guión esté completo, pero no necesitas crearlo ahora.

De hecho SOLO aparecerá en la página de registro.

Te enseñaremos a crear uno bueno en las próximas lecciones.

Si quieres crear un título provisional ahora, sigue esta fórmula:

★ Descubre [lo que quiere tu cliente ideal] para [la motivación que le lleva a desearlo/lo que cree que ocurrirá en su vida cuando lo consiga]

Comentado [2]: Aquí se capta la atención de 2 maneras:

1. Diciendo que lo que el cliente ideal cree "correcto" o "mejor" en realidad no lo es.

2. Aportando capturas que prueban que la "realidad soñada" del cliente ideal existe.

Sin embargo, tú puedes hacerlo mucho más simple.

Solamente haciendo una promesa de lo que van a ver:

¿Te gustaría DESEO DEL CLIENTE IDEAL pero piensas que no es posible porque OBJECIÓN PRINCIPAL?

En este vídeo te enseñaré a lograrlo tal y como hice...

(Y pasas al apartado de capturas o pruebas relacionadas con el tema).



Esto no es un vídeo más, sobre cómo crear un curso online, cómo estructurarlo o donde alojar el contenido... Todo esto lo puedes encontrar gratis por Internet.

Tampoco te voy a enseñar como crear cursillos que nadie quiere comprar. Ya no estamos en 2020 o 2021 dónde la gente compraba cualquier cosa.

Yo mismo vendía todos los días mis primeros cursos, mira estas capturas...

[GRÁFICA]

...cada palito que ves son ventas diarias y como ves facturaba miles de euros al día.

Pero el mercado evolucionó y ya no sirve vender cualquier tipo de curso, de hecho esos cursos dejaron de venderse hace tiempo por el motivo que vas a descubrir hoy.

Toca adaptarse por eso lo que te voy a explicar en este vídeo de 15 minutos es *mi metodología millonaria para convertir tu idea de formación online en un negocio muy rentable que te permita vivir de tu conocimiento*.

[Capturas de pruebas relacionadas con el tema]

Por cierto, soy David Randulfe y no me gusta que me hagan perder el tiempo ni hacerlo perder yo tampoco.

Así que para diferenciarme de todo el humo que hay en el sector enseñando excels, yo prefiero enseñarte directamente capturas de pantalla de las pasarelas de pago que utilizamos:

[CAPTURAS]

Como ves suman varios millones y eso que faltan tooodos los pagos por transferencia bancaria y por la financiera que utilizamos.

Y son varias pasarelas porque tuve mi empresa en España, luego 3 años en Andorra y ahora vivimos en Dubai.

[Qué vamos a ver hoy, para quién es y beneficios]

Comentado [3]: Este apartado es importante de cara a la retención.

Si en los primeros segundos del webinar le "demuestras" a la persona que te escucha que has logrado en TI MISMO y/o en otr@s lo que le prometes lograr, confiará en ti y te prestará atención hasta el final.

Así que trata de añadir una "prueba" (aunque no sea con captura) de que estás cualificado para ayudar en esta materia.

Comentado [4]: Si no tienes capturas visuales de resultados puedes adjuntar mensajes de agradecimiento de clientes.

En el caso de no tener nada, menciona un punto de autoridad.

Comentado [5]: Menciona aquello que tu cliente ideal quiera lograr (OJO: No menciones aquello que tu cliente "necesita hacer" para lograrlo. Solo lo que quiere).

Ejemplo pérdida grasa: Dile que en este vídeo le enseñarás a perder grasa SIN hacer cardio ni pasar hambre.

Comentado [6]: Si además, puedes conectarlo con el "para qué" de tu cliente, es decir, la MOTIVACIÓN REAL que le lleva a desear eso, será aún más potente.

Por ejemplo, tal vez alguien quiera perder grasa no por tener "menos grasa", sino para sentirse confiad@ al ir de vacaciones.

Así que empezamos, si tienes un curso que no se vende o quieres crear uno que te permita vivir muy bien de tu conocimiento este vídeo es para ti.

En él te voy a revelar la metodología que te va a permitir crear un tipo de formación online MUY RENTABLE y adaptada a lo que demanda el mercado hoy en día.

[Eliminar objeciones sobre el tema]

Y no me digas que tu no puedes conseguirlo porque **empezas desde 0 y nunca vendiste formación**.

[CASO]

Ya que así estaba Lara, una de nuestras clientas que tenía clara su idea pero empezaba totalmente desde 0 y ahora factura miles de euros al mes con su formación en Yoga Facial para rejuvenecer la piel.

O no te creas la tontería de que **el mercado está saturado** o que hay mucha competencia, al final eso es buena señal ya que significa que hay demanda... Lo que vamos a ver hoy funciona en cualquier sector incluso en los más "saturados".

[CASOS]

Y lo se porque tenemos clientes que venden formación a diario en los sectores más "saturados":

- Enrique en Trading
- Jaime en Amazon FBA
- Charly en Idiomas
- Alejandra en Nutrición y Entrenamiento
- y Sara en Coaching

O por último no me digas que tu **no tienes tiempo** porque estás atendiendo a tus clientes o haciendo sesiones 1a1 porque justo ese es el motivo para poner el foco en crear una formación que libere tu tiempo.

[CASO]

Comentado [7]: Una objeción es una razón, argumento o motivo que una persona se dice a sí mism@ para no tomar acción (aún ofreciéndosele una solución razonable).

Cuando "derribas" las objeciones más comunes de tu cliente ideal en los primeros minutos del webinar, harás que esté mucho más "receptivo" a escuchar tu solución.

Una objeción puede resolverse de varias maneras:

- Aportando un testimonio que logró solucionar su problema a pesar de la objeción.
- Con un argumento convincente y bien hilado.

Comentado [8]: Para que te sean más fáciles de identificar, hemos marcado las objeciones de este guión en negrita.

Lo ideal es que te centres en mencionar de 1 a 3 objeciones. No más ya que se alargaría demasiado esta parte.

Comentado [9]: IMPORTANTE: No es necesario que pongas un testimonio en el mismo lugar en el que lo ponemos nosotros.

Comentado [10]: Dependiendo de cuántos tengas, elige dónde insertarlos basándote en cómo la temática encaja con el tema que estás tratando.

Comentado [11]: IMPORTANTE: Este webinar contiene MUCHOS testimonios. La cantidad de testimonios es simplemente el reflejo de los años de experiencia que llevamos haciendo lo mismo.

No te intimides si tú tienes menos que nosotros. Céntrate en aportar tantos como puedas siendo 5 el mínimo de testimonios a aportar.

(En el módulo 1 te enseñamos a conseguirlos).



Como hizo Blanca, que después de tener su consulta de psicología llena de sesiones individuales, creó una formación online con la que facturó 30.000 euros en solo 2 meses.

[CASO]

O como Allison, otra psicóloga que ayudamos a dejar de cambiar su tiempo por dinero y ya consiguió vender 15 programas grupales gracias a lo que voy a enseñarte hoy.

[Empatía/Old way/Lo que no hay que hacer/Lo que estás haciendo mal]

Antes de trabajar con nosotros, la mayoría de estos clientes ya probaron mil cosas para vivir de su conocimiento pero no conseguían crear un negocio rentable.

Muchos **intentaron vender su libro o cursillos baratos** de 100€ y ya me dirás tú cómo pretendes vivir bien con ese tipo de productos, ¿tu sabes las unidades que tendrías que vender?

Otros **intentan vivir de su negocio vendiendo su tiempo**, ya sea con **servicios o sesiones 1a1** puedes ganarte un buen sueldo y tener un autoempleo, pero normalmente te acabas cansando porque dedicas muchas horas y tienes un techo de ingresos.

Lo peor es cuando algunos de ellos **tiraron dinero en agencias o supuestos mentores** sin resultados que enseñan estrategias que ni ellos mismos usan.

Los más valientes **se lanzaron a hacer publicidad sin tener ni idea** y sin tener una estrategia definida, perdieron dinero y luego dicen "joder la publicidad no funciona" y se pierden la oportunidad del siglo por una creencia absurda.

Y claro si te suena todo esto es normal que te quemes porque al final montaste un negocio para tener libertad y tranquilidad pero en cambio le dedicas mil horas y encima no vendes.

[Quien soy yo]

Soy David Randulfe y lo tengo tan claro porque desde Instituto Webinar llevamos 4 años ayudando a *coach* y expertos en su camino desde 0 a ser referentes en su sector.

Comentado [12]: Está demostrado que cuando una persona puede poner en palabras aquello que nos ocurre, automáticamente se gana nuestra confianza.

De hecho, estoy segura que tus mejores amigos son personas con las que te sientes "comprendido".

En el inicio del webinar se trata de generar esta misma cercanía enumerando aquello que tu cliente ideal ya ha probado para solucionar su problema.

Si aún no tienes mucha experiencia, esta parte te resultará un poco más difícil. Trata de entrevistar a tu cliente ideal (o a personas que lo sean) para que te quede lo más ajustada posible y a medida que ganes más clientes ya la irás puliendo.

Sea como sea, que la incertidumbre NO TE FRENE. Toma acción, encuentra a alguien que sea tu cliente ideal y le preguntas.

Comentado [13]: Aquí te presentas como EXPERTO.

Menciona 3 motivos que validen que tienes el conocimiento para ayudar a tu cliente ideal.

Puedes hablar de:

- Años de experiencia
- Número de clientes ayudados
- Resultados tuyos
- Presentar resultados de clientes de ejemplo
- Referente o marcas conocidas por las que trabajaste
- Premios o reconocimientos a nivel laboral
- Anclajes de autoridad (ver cómo crear uno en el video adjunto)

Si hace poco que empezaste, efectivamente no tendrás muchos puntos que añadir pero no dejes que esto te frente.

Menciona tus años de experiencia y resultados. Si has desarrollado correctamente el apartado anterior, te ganarás igualmente la confianza de tu cliente ideal independientemente de tus años de experiencia.

Comentado [14]: Fijate que la presentación de quién eres viene tras haber trabajado la "empatía" en el apartado anterior de "old way", puesto que la persona que vea el webinar solo tendrá interés en saber quién eres si puedes hacerle sentir que "entiendes por lo que está pasando".



Ya ayudamos a +3.500 alumnos con la metodología que te voy a enseñar ahora que es la que yo mismo utilicé para facturar más de 4 millones de euros vendiendo mi conocimiento online.

Y a diferencia de otros mentores que simplemente se unen a la moda de los cursos yo llevo viviendo MUY BIEN de mis negocios online más de 10 años ya que empecé vendiendo webs como freelance, luego cree equipo y grabé mis primeras formaciones millonarias y luego fundé el Instituto Webinar con Anna, que es mi socia en este proyecto.

[La solución / nueva oportunidad / new way]

Y todo esto no te lo digo para sobarme sino para que veas que es totalmente posible si dejas de perder el tiempo haciendo 50 cosas en tu negocio y pones el foco en lo importante.

Que debe ser crear la oferta principal de tu negocio, esa con la que puedes ayudar a la mayoría de tus clientes a conseguir una transformación.

Y el formato ideal para esta oferta no es un servicio y tampoco un curso, sino una mentoría.

Pero... ¿Qué es una mentoría?

Es un programa de formación que puede ser individual o grupal donde además de una parte grabada hay una serie de acompañamiento por tu parte para ayudar a tus clientes a conseguir un resultado concreto de forma más rápida.

Hoy en día ya nadie quiere cursos ya que la información está gratis por internet y la gente ya sabe que los compra pero no los hace...

El mercado está demandando algo más que vídeos grabados, el mercado quiere cierto acompañamiento para conseguir los resultados más rápido.

Comentado [15]: Aquí presentas la SOLUCIÓN al problema de tu cliente ideal.

Tras argumentarle porqué todo lo que probó para solucionar su problema no era la mejor manera, tu cliente ideal se está preguntando "qué debería estar haciendo" en lugar de todo lo que ya probó.

Al tirarle por tierra las "opciones" que tenía en mente, está al fin preparado y abierto a escuchar una forma diferente de hacer las cosas.

En el caso de este guión, la "solución" que presentamos para arreglar el problema de "vender con estabilidad disfrutando de tiempo y libertad" es la creación de una MENTORÍA.

⚠ (NO hablamos de nuestro programa KISS o de hacer un webinar, aunque esto sea lo que terminarás haciendo al contratarnos puesto que ya hay mucho vídeos online sobre cómo hacer webinars y mucha competencia que te enseña a crear un webinar. Para diferenciarnos, hemos creado una nueva oportunidad que "empaqueta" lo que deberán hacer (un webinar) para que parezca algo diferente).

*Para desarrollar correctamente este apartado, mira el vídeo correspondiente.

Comentado [JB16]: ⚠ IMPORTANTE. Recuerda que la NUEVA IDEA de esta plantilla de webinar es "vender mentorías" pero EN NINGÚN CASO tú tienes que hablar de tu mentoría o de tu terapia en el webinar. Lo que les vayas a vender se lo contarás en la llamada.

Y esta es la principal diferencia, el acompañamiento, las mentorías es un “lo hago contigo” y los cursos es un “lo haces tú solo”.

[Ventajas de la solución respecto a lo que hacían antes y estaba mal]

Pero ¿cuáles son las ventajas de las mentorías y por qué te interesa tener una como oferta principal de tu negocio?

Primero es que atraes clientes más comprometidos, por lo tanto generas más casos de éxito y con ello consigues más autoridad en tu sector.

Segundo es que tienes más margen de beneficio en tu negocio porque las mentorías al tener acompañamiento y ayudar a conseguir los resultados más rápido se venden por precios más altos que los cursos, dependiendo del sector se venden a 500, 1000, 3000, 5000 o incluso 10000 euros.

Tercero y muy importante cuando empiezas es que simplificas el negocio porque con pocos clientes y sin estrategias de marketing complejas puedes vivir muy bien de tu conocimiento. Incluso puedes empezar a vender mentorías sin tener nada grabado.

Y por último la **cuarta ventaja** es la escalabilidad ya que te permite tener un negocio más escalable y rentable que vendiendo servicios o sesiones 1a1, ya que no tienes que implicar tanto tu tiempo.

[En qué consiste / Cómo funciona]

Veamos ahora en qué consiste una mentoría y cómo crear la tuya. Vamos a tratar temas de formato, duración, soporte y comunidad.

Ya que cuando tengas lista tu mentoría conseguirás más ingresos para tu negocio, más impacto para tus clientes y más libertad para ti.

[CASO]

Como el caso de Luis Llera, un cliente que es coach de respiración y lo ayudamos a definir su mentoría tanto grupal como individual para solucionar el problema concreto de estrés e insomnio, gracias a ello ahora tiene una facturación estable y un negocio más escalable.

Comentado [17]: Ahora que ya has presentado la solución, debes mencionar al menos 3 ventajas de ponerla en práctica.

Las ventajas deben estar CONECTADAS con los inconvenientes que mencionaste en el punto de “old way”.

Es decir, tu SOLUCIÓN debe ahorrar todos los inconvenientes de aquello que tu cliente ideal ya ha probado.

Comentado [18]: Solo podemos “desear” algo si entendemos cómo funciona.

La gente no compra “el mejor producto”, compra el producto que “entiende mejor”.

Por eso es tan importante que a tu cliente ideal no le queden dudas de cómo funciona la solución que le vas a presentar.

OJO que no tienes que contarle “cómo implementarla”, tipo: el paso 1 para crear una mentoría es... blablabla.

¡NO! Solo debes asegurarte de que explicas tan bien lo que es que TODAS las personas que vean el vídeo se imaginarán LO MISMO :)



Empecemos entonces por el tema del formato, que es lo primero que debes entender.

Normalmente las mentorías se componen de una parte grabada y una parte de acompañamiento, feedback o correcciones de tareas.

La parte grabada debe ser la teoría, lo común a todos, eso que tendrías que repetir a cada alumno si lo estuvieras formando individualmente.

Y el acompañamiento puede ser individual cuando empiezas y luego cuando quieras escalar puedes hacerlo grupal.

Incluso puedes hacer un mix, teniendo alguna sesión individual al principio y luego grupales de seguimiento.

Bien, vayamos ahora con el tema de la duración.

La clave de las mentorías y de por qué son tan rentables es que dejas de cambiar tu tiempo por dinero y empiezas a vender la solución a un problema en un tiempo determinado.

Te pongo un ejemplo, en vez de vender sesiones de hipnosis a 50€ la hora o un pack de sesiones de hipnosis para dejar de fumar.

Crearías un programa de mentoría de una duración de 12 semanas por ejemplo o lo que tu consideres como experto, donde vendas la solución al problema de dejar de fumar.

Nadie quiere comprar sesiones, la gente solo quiere solucionar sus problemas, le da igual si es en 1 sesión o en 3, va a pagarte por solucionar un problema concreto en x semanas.

Por este motivo debes poner una duración determinada a tu programa de mentoría, ya que la gente se compromete más, tiene más resultados y haces la solución más tangible.

Seguimos ahora el elemento clave en las mentorías, que es el soporte o acompañamiento.

Tienes muchas opciones, alguna de las más comunes son:

- Auditoría inicial para trazar un plan de acción personalizado
- Sesiones grupales en directo



- Corrección de tareas en vídeo o nota de voz
- Soporte por email o whatsapp

Al final no importa tanto el formato sino que ayudes a tus alumnos a conseguir el objetivo en el menor tiempo posible.

Porque como vimos la gente ya está cansada de los cursos y ahora se busca algo más de acompañamiento.

Y por último la gente también contrata las mentorías por estar rodeada de una comunidad o tener accountability, como cuando tienes un entrenador personal.

Esto hace que se comprometan más y consigan antes su objetivo, así que es otro elemento que puedes introducir en tu programa de mentoría.

Por todo esto las mentorías son tan fáciles de vender, suelen ser ofertas irresistibles y te surgieron que sean tu oferta principal, el producto más vendido, ya que tendrás muchos casos de éxito, un negocio simple y un gran margen de beneficio para luego crecer tu negocio.

[CASO]

Como hicimos con Marco, un filmmaker que ayudamos a crear su mentoría desde 0 y ahora factura más de 10.000€ al mes de forma estable y lo mejor de todo es que puede hacer lo que más le gusta gracias a tener un negocio simple, en su caso es hacer surf y viajar por el mundo.

[Objeciones sobre la solución]

Ahora vamos a ver dudas típicas que suele haber tras explicar el modelo de mentorías:

- Cómo empiezo sino tengo el curso grabado
- Qué pasa si no quiero dar tanto soporte
- Y dónde consigo clientes para mi mentoría

Bien, empecemos por la primera, **cómo empiezas una mentoría sin tener nada grabado.**

Si ya tienes un curso genial, porque para convertirlo en mentoría solo hay que mejorarlo y añadir todo lo que vimos hoy.

Comentado [19]: Tal vez ahora estarás pensando: ¿Otra vez objeciones? ¿No las resolvimos ya en la primera parte?

¡Sí, en la primera parte ya resolvimos objeciones! Pero las que se vienen ahora son las objeciones RELACIONADAS con la solución que planteas.

Nosotros te hemos dicho que para vender con estabilidad disfrutando de tiempo y libertad [LO QUE QUIERES], tienes que crear una mentoría [NUESTRA SOLUCIÓN].

Ahora que ya sabes de qué va esto de la mentoría seguramente te vendrán "dudas".

Te estarás cuestionando si realmente esto de la mentoría "te va a funcionar a ti".

O tal vez te vengan ideas de por qué no te apetece hacer una mentoría.

En este apartado hay que tratar las más comunes.

Reúne de 1 a 3 objeciones y resuélvelas.

Comentado [20]: Si no se te ocurre ninguna NO ES porque no las haya, es porque aún no has trabajado con suficientes clientes como para conocerlas al detalle.

Si este es tu caso, te tocará investigar ya sea entrevistando a tu avatar o hablando con ChatGPT o Gemini.

Recuerda: Para resolver una objeción puedes hacerlo con un buen argumento o mencionando un testimonio que tenía la misma objeción y se dio cuenta de que no era real (o combinar argumento+testimonio).



Y si empiezas desde 0 lo que solemos recomendar es que empieces con una mentoría individual donde vas impartiendo en directo los contenidos mientras los grabas.

O si ya tienes experiencia puedes empezar la mentoría con un grupo reducido de 5-10 personas y vas grabando las sesiones en directo y al final cuando termines les permites hacer preguntas, así no te interrumpen y ya te van quedando grabadas las clases.

Genial David, me queda claro pero yo **no quiero dar tanto soporte**, prefiero algo más pasivo.

Si, yo también pero esa época ya pasó, como te enseñé antes yo vendía cursos 100% grabados y automatizados todos los días pero el mercado evolucionó y o te adaptas o no va a ir bien tu negocio.

Los cursos baratos y automatizados van bien solo cuando tienes una comunidad muy grande de seguidores y haces muchos contenidos.

Si no tienes eso te recomiendo crear una mentoría porque te va a permitir tener un negocio simple al tener pocos clientes que te pagan precios más altos y esto te permitirá tener un alto margen de beneficio para ir delegando.

Cuando escalas una mentoría al final formas a tutores que atienden a tus alumnos y tu valor como experto es mejorar la parte grabada y estar solo en las sesiones en directo para hacer consultoría y ayudarles a adaptar la formación a su caso particular.

Perfecto, entendido David, pero por último, **¿cómo consigo clientes para mi mentoría si nadie me conoce?**

Yo te recomiendo el sistema que llevo usando 5 años para vender todos los días y con el cual tenemos más casos de éxito que nadie.

[CASOS]

Como ya los chicos de Avanza Pádel que tenían un club de entrenamiento presencial y ahora facturan +17.000€ al mes con su mentoría de Pádel empezando desde 0 o con Atenea que es coach vocal y también empezaba de 0 en el mundo online, ahora gracias al sistema que te voy a enseñar ahora vive de su mentoría.

Consiste en:



Un anuncio que haces en Instagram, Facebook o Youtube y te da a conocer ante tu cliente ideal a diario, de forma pasiva y sin que debas crear contenidos.

Un miniwebinar es un vídeo de unos 15-20 minutos como este con el que te presentas como experto, cuentas cómo puedes ayudar a tu cliente ideal y le invitas a tomar acción

Y una llamada de más información que pueden agendar al final del vídeo.

Es un sistema que sin hacer lanzamientos agotadores ni pasar todo el día creando contenidos en redes sociales te permite tener ventas estables.

Porque en el miniwebinar explicas todo lo necesario para convertir a un desconocido en cliente y luego en la llamada acabas de resolver dudas.

Y no te preocupes que no vas a perder el tiempo hablando con curiosos porque el miniwebinar los filtra y cualifica por ti.

Además la inversión en publicidad es muy rentable porque las mentorías dan un alto margen de beneficio entonces multiplicas el dinero invertido por 4-5-6 veces como mínimo.

Y piensa que hoy en día hacer publicidad es muy fácil, Facebook, Instagram o Youtube buscan por ti a tu cliente ideal gracias a la inteligencia artificial, al final te lo quieren poner fácil y que ganes dinero para que sigas invirtiendo.

Pero si me vas a decir que no quieres hacer llamadas, de nuevo te diré que esa mentalidad no es la correcta, tendrás que hacerlo lo que haga falta para adaptarte a lo que funciona hoy en día y tener un negocio rentable.

Además solo tienes que hacer las 20-30 primeras llamadas que te vendrán muy bien para conocer a tu cliente ideal, mejorar el marketing y tu producto. Luego también se pueden delegar sin problema.

Pero no te preocupes por esto, somos los referentes usando este sistema de ventas y ayudamos a personas de todos los sectores a tener ventas estables de sus mentorías sin tener que crear contenidos en redes sociales o hacer lanzamientos agotadores.

[\[CASO\]](#)



Como Pau, un referente en inversión inmobiliaria y que gracias a nuestro sistema vende su mentoría de forma estable teniendo un ROAS superior a 10, eso quiere decir que por cada 1.000€ invertidos en publicidad y factura más de 10.000€

[Transición a agendar llamada]

Pero ahora mismo hay muchas variables que desconozco de tu proyecto, como qué vendes, a quién, cuáles son tus objetivos...

Sería irresponsable por mi parte pensar que con un solo vídeo grabado podrás crear y vender tu mentoría...

[En qué consiste la llamada]

Por eso quiero invitarte a una llamada de consultoría, GRATIS, con un experto de nuestro equipo en la que:

- Analizaremos tu idea, tu cliente ideal y el precio de tu mentoría
- Definiremos tus objetivos de facturación para los próximos meses
- Y te indicaremos cómo conseguirlos usando nuestra metodología

[Para quién es]

Esta llamada está específicamente diseñada para ti si:

- Eres un coach o experto que quiere escalar su negocio
- Vendes cursos, sesiones sueltas o servicios y quieres más libertad creando una mentoría
- Eres una persona que le gusta ayudar a los demás y compartir su conocimiento aportando valor al mercado
- Quieres ayuda de un mentor que ya ha recorrido el camino

[CTA Por qué agendar / Beneficios]

Entonces si todo esto resuena contigo, haz click ahora en el botón de abajo y agenda una llamada para saber cómo podemos ayudarte a:

- Crear una mentoría que te de libertad y te permita tener un negocio rentable
- Tener la tranquilidad de saber que tienes un flujo constante de clientes

Comentado [21]: Aquí invitas a las personas a tomar acción: agendar una llamada contigo.

Para que este apartado sea efectivo es importante que des un MOTIVO para agendar más allá del de "trabajar contigo".

Por eso mismo es tan importante que los datos de tu servicio o formación NO ESTÉN públicos. Ya que si tu cliente ideal puede "saber" cómo trabajar contigo y cuánto cuesta sin agendar llamada, no lo hará.

Su no agenda llamada difícilmente terminará tomando acción y contratándose.

Comentado [22]: De nuevo, para "desear" algo, tenemos que poderlo visualizar. No deseamos "cosas" que no sabemos que existen, que no podemos visualizar en nuestra mente.

En este apartado ayudas a tu cliente ideal a "visualizar" cómo será la llamada contigo o con tu equipo.

Comentado [23]: Aquí vuelves a cualificar. Este apartado (juntamente con el formulario), te ayudará a no perder el tiempo haciendo llamadas con personas a las que no puedes ayudar.

Trata no solo de mencionar tu cliente ideal (coach o experto) sino también de mencionar sus aspiraciones (quieres más libertad), algunos de sus valores (te gusta ayudar a los demás) y por supuesto su predisposición a resolver su problema acompañado (quieres ayuda de un mentor).

Comentado [24]: CTA significa "Call to Action" o "Llamada a la acción" en español.

En esta parte final del webinar debes ir invitando a tu cliente ideal a tomar acción agendando una llamada contigo.

Aquí seguimos esta estructura:

- Punto 1. Mencionamos la solución que les hemos presentada + beneficio ("presentación power point" + "liberad y negocio rentable").

-Punto 2. Mencionamos otro beneficio que nuestro cliente ideal también quiere (flujo constante de clientes).

Para sacar un buen beneficio conecta con la "motivación" de tu cliente ideal. Es decir con su "para qué".

Pregúntate: ¿Para qué quiere mi cliente ideal solucionar su problema? ¿Qué cree que va a ocurrir una vez esté resuelto? ¿Cómo cree que cambiará su vida para mejor?

Si respondes correctamente a estas preguntas, vas a sacar buenas ideas.



Y si empiezas desde cero te indicaremos qué tienes que hacer y en qué orden para empezar a facturar cuanto antes usando nuestra metodología.

[Presentación Programa]

Y en el caso de que el experto de nuestro equipo vea que te podemos ayudar y cumples los requisitos para implementar nuestra metodología con resultados, te vamos a invitar a que te unas a nuestro programa de mentoría donde además nosotros nos encargamos por ti de toda la parte técnica.

Para que Anna y yo nos impliquemos directamente en tus resultados desde el minuto 0 indicándote qué tienes que hacer para ir más rápido, cometer menos errores, ahorrar dinero y divertirse en el proceso

[CTA Final]

Así que agenda ahora tu llamada haciendo click en el botón de abajo y hablemos para ver si podemos ayudarte con nuestra metodología y sino pues te llevarás una llamada de consultoría gratis donde vas a tener tu plan de acción definido para cumplir tus objetivos.

Entonces, ¡haz click ahora en **Agendar Llamada** y hablemos!

Comentado [25]: Aquí dejas entrever que no es una llamada de consultoría "gratis" sino que realmente lo invitarás a trabajar contigo en el caso de que puedas ayudarlo.

Para ello, resalta algo que haga único tu programa, que por ejemplo podría ser tu grado de implicación.

Comentado [26]: Toda pieza de marketing debe terminar haciendo una llamada a la acción.

Recuerda que el propósito de este webinar es que la gente que lo vea agende una llamada contigo.

Por lo tanto lo último que debes hacer antes de terminarlo es otra llamada a la acción para invitarles a agendar.