

4. Carta de ventas



MENTEMPREDEDORA.COM

CRISTINA LÓPEZ

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

Estructura

Bloque 1

Principal beneficio de tu producto o servicio:

¿En cuánto tiempo va a conseguir ver resultados con tu método si hace todo lo que le indicas?

Adjetivos que acompañan tu producto o servicio (tipo sencillo, probado...).

Verbo principal que les active (tipo aprenderás, conseguirás, descubrirás...):

Título:

Algo que pueda explicar con más extensión lo que va a conseguir...

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

Subtítulo:

¿Qué más vas a añadir a éste bloque?

BLOQUE 2: Problema - agitación - Solución

Problema (describe su situación):

Agitación: ¿Qué le va a suponer esa situación?

No es su culpa...¿entonces qué puede ser?

Solución: ¿Qué le recomiendas tú, qué es lo que tú le propones para solucionar ese problema?

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

BLOQUE 3:

Empatía: ¿por qué lo comprendes?

¿Has pasado tu por esa misma situación o un cliente? ¿Cómo fue?

¿Quién más lo ha conseguido, cómo se que es posible?

¿A qué se debe?

¿Qué va a conseguir a corto-medio plazo?

Conexión al futuro:

¿Qué más podrías conseguir? (haz que conecte con la situación ideal).

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

BLOQUE 4:

Autoridad: ¿quien eres tú para contarle eso? (comparte tu historia brevemente).

BLOQUE 5:

Demuéstrame que otros lo han hecho y me puedo fiar:

Testimonios que vas a incluir:

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

BLOQUE 6: ¿Qué trabajaremos?

¿Y en qué consiste?

¿Cuántos pasos tiene y para qué cada uno de ellos?

Paso 1:

Paso 2:

Paso 3:

Paso 4:

Paso 5:

Paso 6:

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

Paso 7:

Paso 8:

¿Y qué más me vas a dar? Anota aquí los bonus, en qué consisten y en qué formato..

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

BLOQUE 7: Prueba social

Estoy casi convencido...pero ¿alguien más que me lo pueda contar?

Testimonios extra que vas a incluir...

¿Y cómo se si esto es para mí?

SI

NO

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

BLOQUE 8: El precio

¿Y de cuánto es la inversión?

¿Hasta cuándo? (Anota cuanto tiempo va a estar disponible o cuál es el límite de plazas...).

¿Qué tengo que hacer ahora? CTA

BLOQUE 9: Garantía (solo en caso de inforproductos)

¿Y si no me gusta?

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

BLOQUE 10: Q & A

¿Y si tengo dudas? (Anota aquí las preguntas más frecuentes...).

Objeciones para la compra, pregunta y respuesta:

1.-

R.

2.-

R.

3.-

R.

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

4.-

R.

5.-

R.

6.-

R.

7.-

R.

8.-

R.

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

BLOQUE 11: Lo que te llevas...

Acabas de convencerme...

Recuérdame lo que me llevo:

1.-

2.-

3.-

4.-

5.-

6.-

Vale, convencido, ¿cuánto era y qué hago ahora?

Carta de ventas - Cuaderno de ejercicios

Despedida (anota si quieres añadir alguna frase de despedida).

