

LLENA TU CURSO O TALLER EN 30 DÍAS





¿CÓMO USAR ESTE DOCUMENTO?

Utiliza este documento al terminar de ver la clase gratuita “**Cómo llenar tu Curso o Taller en 30 días**”. Te ayudará a dar el siguiente paso para vender tu curso o taller fácilmente:

- ▶ Identifica lo que te hace falta
- ▶ Mapea tu camino al éxito
- ▶ **No tienes que cambiar el contenido de tu taller** si ya lo tienes diseñado
- ▶ Háblale a las personas listas para pagarte
- ▶ Describe de forma más atractiva lo que sabes hacer
- ▶ Llena los huecos en tu plan de acción para lograr tu resultado más rápido.

PASO 1 : IDENTIFICA TU POSICIÓN

- Todavía no empiezo pero estoy a punto.**
Este manual te servirá para poner orden e iniciar con el pie derecho.
- Me sale un poco y quiero mejorar.**
Este manual te ayudará a corregir lo que puede estar limitando tus resultados.
- Quiero y me esfuerzo pero no me sale.**
Este manual te ayudará a enfocarte en lo que te permitirá el resultado que buscas.
- Me sale muy bien y quiero escalar/ automatizar.** *Este no es el manual que te ayudará a escalar o automatizar aunque puede ayudarte a optimizar tus resultados.*

PASO 2: AUDIENCIA META

QUIERE EVITAR

QUIERE LOGRAR

EJEMPLO

- Sentirse culpable
- Dudar de sí misma
- Perder tiempo

- Utilizar mejor su tiempo
- Confiar en sus capacidades
- Ser productiva

1

2

3

MICRONICHO

MACRO: Salud / Dinero / Amor

¿A quienes? (sé específico no vale hombres o mujeres de x años)

¿Qué es lo que quieren?

¿A través de qué?

**Para que no batalles revisa las explicaciones en el contenido de la clase gratuita*

¿Qué están buscando las personas listas para transformarse con tu oferta?

PASO 3: DESCRIBE TU OFERTA ESENCIAL

Escribe aquí tu oferta paso a paso para que sea más atractiva para tus clientes y quieran comprarte.

	EJEMPLO	TU OFERTA
NOMBRE	IMAN	
QUÉ ES	Taller en línea 100% accionable para coaches, terapeutas y consultores que quieran llenar sus cursos o talleres en 30 días usando redes sociales	
PARA QUIÉN ES	<ul style="list-style-type: none">• Coaches, terapeutas, consultores, creadores de programas educativos en línea.• Personas que tienen un curso o taller y que buscan posicionarse en su industria.• Personas que ya tienen un curso o taller que no vende mucho o que quieren diseñar uno desde 0 y que venda muy bien.• Personas que tienen mucho conocimiento y habilidades que enseñar, y todavía no logran llamar la atención de gente que les compre.	

PASO 3: DESCRIBE TU OFERTA ESENCIAL

**QUÉ SE
LOGRA**

EJEMPLO

- Pasa del “info” a “donde te pago”
- Destaca con una oferta que te posicione como autoridad en tu nicho o industria en 30 días o menos
- Ofrece un curso o taller que atraiga clientes que quieran pagarte sin tener que cambiar el contenido de lo que ya tienes
- Agárrale el gusto a las ventas sin tener que fastidiar ni perseguir gente
- Gana el juego de números de las ventas en línea y genera la cantidad económica que estás deseando
- Sigue un camino claro para conseguir a los mejores clientes construyendo un mapa para nunca perderte en el camino
- Crea e implementa las mejores estrategias de ventas para que te mantengas en un crecimiento permanente
- Diseña e implementa tu propio embudo para calificar a tus clientes

TU OFERTA

PASO 3: DESCRIBE TU OFERTA ESENCIAL

BENEFICIOS

EJEMPLO

- Estrategia probada
- Acceso de por vida
- Acceso a actualizaciones y renovaciones ilimitadas
- Plan de acción probado para 30 días
- Plantillas y material para ahorrarte tiempo
- Acompañamiento grupal semanal por 6 meses

TU OFERTA

PASO 3: DESCRIBE TU OFERTA ESENCIAL

QUÉ SE
RECIBE

EJEMPLO

- Acceso a la academia con 6 Módulos y 18 lecciones con acceso de por vida (\$7,000 MXN)
- Plan de implementación de 30 días que acelerará tus resultados (\$2,000 MNX)
- Acceso ilimitado y de por vida al área de estudio (incluye actualizaciones)
- Acceso ilimitado y de por vida al área de estudio (incluye actualizaciones)
- Acceso al canal de soporte en Telegram
- **Bono 1:** Taller Comunicación Persuasiva (\$3,500 MXN)
- **Bono 2:** Curso Comunica con Canva (\$599 MXN)
- **Bono 3:** Masterclass: Manejo de Objeciones (Incluye plantillas de guiones de venta) (\$2,000 MXN)
- **Bono 4:** Masterclass: Construye un Modelo de Negocios y Diversifica tus Ingresos (\$2,000 MXN)

VALOR TOTAL \$15,100 MXN
(\$755 USD)

TU OFERTA

PASO 4: TU PRESENCIA EN REDES SOCIALES

ELIGE TU ESTRATEGIA antes de crear tu **PLAN DE CONTENIDOS**.

La **ESTRATEGIA** es el procedimiento que te llevará a tomar las decisiones sobre tu plan de contenidos para lograr tu objetivo. Si quieres llenar tus cursos o talleres en 30 días, deberás mapear un plan de contenidos que atraiga, conecte + genere confianza y convierta los prospectos en clientes.

Esta es la base para definir tu plan de contenidos:

Estrategia de atracción: Define la forma en la que estarás atrayendo nuevas personas a conocer tu oferta. ¿Qué tipo de mensajes necesita escuchar el cliente que ya está listo para pagarte?

Estrategia de conexión: Define la forma en la que te posicionarás como autoridad que genera confianza. ¿Qué tipo de dudas necesita aclarar el cliente que ya está listo para comprarte?

Estrategia de conversión: Define la forma en la que harás que un prospecto se convierta en cliente. ¿Qué tipo de mensajes los llevan a tomar acción y querer dar su dinero para solucionar su problema?

PASO 4: TU PRESENCIA EN REDES SOCIALES

Cómo crear un buen **PLAN DE CONTENIDOS**.

El plan de contenidos es el documento que resume todos los contenidos que publicará una marca a través de medios digitales. Se trata de un plan de acción completo.

Los planes de contenidos se suelen hacer mensuales, semanales y quincenales

Ingredientes para un **PLAN DE CONTENIDOS**

Antes de crear un plan de contenidos se tendrán que definir los siguientes elementos:

- **PALABRAS CLAVES Y TEMÁTICAS:** Listado de palabras claves y temáticas principales de la marca.
Ejemplo: Temática = Cómo vivir de tu conocimiento, Palabras Claves = creación de cursos y talleres, cómo vender cursos, infoproductos.
- **NICHO:** Las diferentes personas por cada tipo de público al que quieres llegar.
- **PLATAFORMAS:** Listado de todas las plataformas donde la marca tendrá presencia en medios digitales.
- **FRECUENCIA DE CONTENIDOS:** Definir la frecuencia de publicación de contenidos.
- **HASHTAGS:** Los propios de la marca y los relacionados de la industria.

Mi Red Social Principal:

En el siguiente slide te compartimos como se ve un canal optimizado en Instagram, pero la misma información funciona para cualquier plataforma social, se muestra diferente pero es información básica para conectar con la audiencia.

PASO 4: TU PRESENCIA EN REDES SOCIALES

Prepara **TUS REDES** para vender:

Nombre inteligente

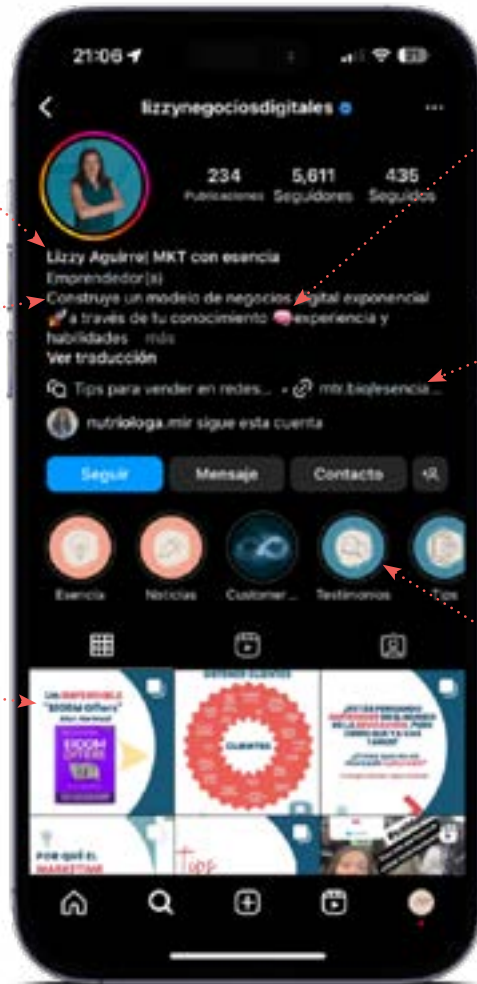
Usa un nombre descriptivo + tu nombre de marca

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 rastreables o utiliza iglink.co / linktr.ee para que conozcan tu oferta

Historias destacadas

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

Palabras clave (SEO)

1

2

3

4

Hashtag

#

#

#

#

PASO 4: TU PRESENCIA EN REDES SOCIALES

Define pilares, frecuencia, TIPOS DE CONTENIDO

Una vez tengas preparado tu perfil, llegó el momento de planificar los contenidos para tu marca. Una de las claves del éxito es la **CONSTANCIA CON LA QUE PUBLICAS** y eso solo lo logras con un plan de contenido.

El contenido de valor estratégico, enfocado a aportar valor a tu **NICHO DE MERCADO**. Luego, debes vaciarlo en un calendario como el que te mostramos a continuación:

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Tutorial	Frase	Post	TBT	Video promo	Post	Diversión

TIP:

Algunos ejemplos de contenidos que podemos darte son: Vídeos Reels, Juegos, Artículo de blog, Podcast, Carrusel, Lives, Memes, Frases célebres, Checklist, Sabías qué, Diccionario, Ebooks, Libro o película recomendada, Q&A, etc.

RECORDATORIO

Cada publicación deberá contar con
Un gancho llamativo
Un llamado a la acción

PASO 4: TU PRESENCIA EN REDES SOCIALES

CONTENIDO: Define los contenidos que quieras utilizar.

Marca todos los contenidos que encajan con tu marca y que siendo realistas podrías utilizar para tu estrategia digital:

Estándares

- Post en blog
- Imágenes
- Mini videos
- Videos
- Check list
- Notas de prensa
- Entrevistas
- Email
- Presentación
- Gráficos

Descargables

- White papers
- Ebooks
- Plantillas
- Videos
- Apps

Diversión

- Quizz
- Juegos
- Videos de entretenimiento
- Memes
- Gifs

Educativos

- Cursos
- Guías
- Tutoriales
- Videos
- Webinars
- Glosarios

Virales

- Infografías
- Videos virales
- Noticias virales

Promocionales

- Consursos / sorteos
- Ofertas
- Descuentos

De conversión

- Ratings
- Testimonios
- Demos
- Tutoriales
- Casos de éxito
- Estadísticas

PASO 5: DISEÑA TU EMBUDO Y EL CAMINO DE TUS CLIENTES

Plataforma de captación de prospectos:

Plan de conversión:

Plan de seguimiento:

Upsell:

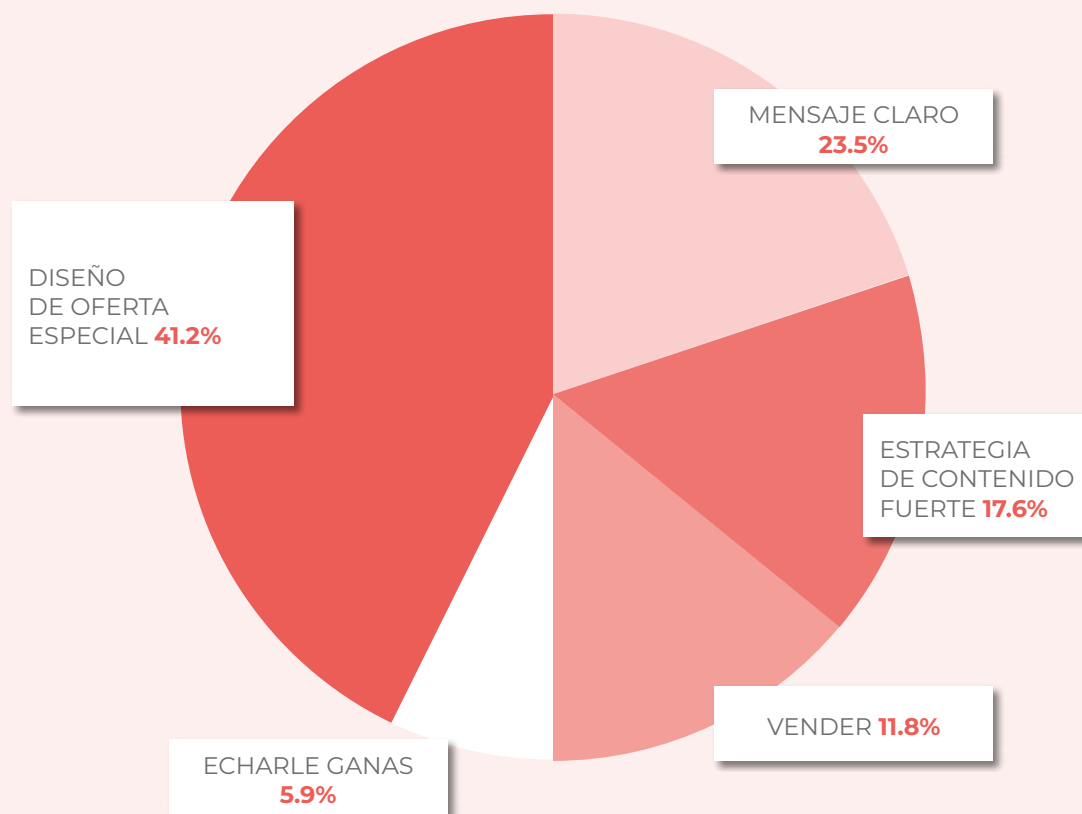
Downsell:

Cross-sell:

ROADMAP

Toda tu estrategia de contenido y de venta estará alineada a las personas que querrán pagar por tus cursos y servicios si tu oferta está bien diseñada.

Lo que la gente necesita actualmente para concretar ventas en **Redes Sociales**:



Si te **COSTÓ TRABAJO** llenar este documento
es hora de seguir la **ESTRATEGIA**
que te ayudará a **ENTENDER y PREPARAR**
el camino para **VENDER FÁCIL** en redes sociales

Aclara tus dudas, acelera tus resultados
y convierte tus esfuerzos en ganancias a través
de tu estrategia de contenido.

Al inscribirte a IMAN tienes acceso a una sesión grupal semanal
de 1 h para resolver todas tus dudas.

INSCRÍBETE A IMAN AQUÍ

IMAN no es un curso en línea con “truquitos” ni “técnicas de marketing” que funcionan hoy y desaparecen mañana.

IMAN es un programa que te llevará a la acción paso a paso sin confusión para que tengas los resultados que siempre has querido haciendo algo diferente a lo que has hecho hasta ahora.

ES HORA DE ACEPTARLO, SI QUIERES RESULTADOS DIFERENTES, TIENES QUE DEJAR DE HACER LO MISMO.

IMAN está creado con principios de marketing, ventas y persuasión que podrás replicar una y otra vez y que resistirán cualquier cambio económico del país o del algoritmo de la red social que estés utilizando.

¡Es hora de que llenes tus cursos o talleres y tengas los ingresos buscas!

¿Estás listo para lograrlo en 30 días con menos esfuerzo y con una guía paso a paso? **De esto se trata IMAN**

- ✓ Transmite con claridad el valor de tu curso identificando las necesidades reales de tus clientes
- ✓ Incrementarás tu posicionamiento, prospección y mejorarás tus resultados usando las redes sociales de forma correcta
- ✓ Atrae clientes listos para pagarte identificando lo que necesita escuchar de ti
- ✓ Conectarás con tu audiencia para crear más oportunidades de venta
- ✓ Aumentar el valor de tus cursos o talleres para que el precio sea irrelevante
- ✓ Generarás alta interacción con tu audiencia desarrollando contenido de calidad
- ✓ Venderás sin sentir qué vendes ni fastidias logrando que la gente quiera comprarte
- ✓ Construirás comunidades y generarás ingresos constantes usando tus redes sociales.

DECIDE SI ES TU MOMENTO DE BRILLAR

TIENES DOS OPCIONES:

1 Consigue ahora mismo la estrategia y claridad que necesitas para llenar tu curso o taller (sólo haz clic en el botón para inscribirte) y recibe apoyo 1 vez a la semana para que nada te detenga.

2 Sigue haciendo lo que has estado haciendo hasta ahora sin estrategia ni resultados.

¿QUÉ VAS A ELEGIR?

¡ESTOY LISTO PARA VENDER MÁS!

ACCESO INSTANTÁNEO Y DE POR VIDA

Antes de que pongas excusas y justificaciones y retrases tu éxito.

Que dudes de ti es normal y la duda se calma cuando tienes un plan de acción.

Que no hayas tenido resultado hasta ahora no significa que no tendrás éxito en el futuro.

Que te cueste trabajo es parte del proceso porque estás evolucionando y creciendo.

En resumen, **SÍ PUEDES**, sólo todavía **NO SABES CÓMO HACERLO MÁS FÁCIL.**