

Cómo Crear una Oferta Irresistible

Descubre las claves para diseñar propuestas que tus clientes deseen y no solo compren. Este libro te guía paso a paso para transformar tu negocio y aumentar tus ingresos con estrategias prácticas y ejemplos reales.

Aprenderás a conocer profundamente a tu cliente, empaquetar valor y usar gatillos mentales que cierran ventas. Prepárate para dejar de vender y empezar a que te compren.



Deja de Vender, Empieza a que te Compren



El Problema

Muchos emprendedores venden precio, no valor, y sus productos increíbles pasan desapercibidos.



La Solución

Una oferta irresistible se desea, no se vende. Se basa en transformar emociones y ofrecer resultados claros.



Dato Clave

El 80% de las decisiones de compra son emocionales, luego justificadas con lógica. – Harvard Business Review

Capítulo 1: El ADN de una Oferta Irresistible

Resultado Claro

Define qué logrará el cliente, sin vaguedades.

Cliente Ideal

Habla solo a quien realmente lo necesita.

Paquete de Valor

Incluye bonos, experiencias y comunidad.

Garantía Inquebrantable

Reduce el riesgo percibido para el cliente.

Escasez o Urgencia

Genera deseo inmediato: "Lo quiero ya".



Ejemplos Reales y Datos Impactantes

- Curso inglés: “Habla fluido en 90 días o te devolvemos el doble.”
- Fitness: “Transforma tu cuerpo en 12 semanas. Sin gimnasio.”
- Mentoría: “Multiplica ingresos o trabajamos gratis.”
- Snacks: “Primera caja gratis. Cancela cuando quieras.”
- Software: “Aumenta 30% tu enfoque o no pagas.”
- 75% valoran seguridad más que precio bajo. – Nielsen
- Garantías aumentan conversiones hasta 32%.

Capítulo 2: Conoce Tan Bien a tu Cliente que te Lea la Mente

1

Entrevista a Clientes Reales

Descubre frustraciones y necesidades antes de la compra.

2

Analiza Foros y Grupos

Reddit, Facebook, opiniones en Amazon para insights reales.

3

Encuestas Breves

Usa WhatsApp o email para obtener respuestas rápidas.

4

Mapa de Empatía

Comprende qué ve, piensa, teme y desea tu cliente.

5

Momento de Vida

Identifica si está en crisis, crecimiento o búsqueda.



Ejemplos de Buyer Persona y Resultados

- Coach mamás: “¿Cansada y sin dormir? Recupera tu energía.”
- Inversión jóvenes: “Aprende a invertir sin experiencia.”
- Software contable: “Adiós Excel, contabilidad en 10 minutos.”
- Citas: “Confianza y pareja sin apps tóxicas.”
- Mentoría freelance: “Convierte talento en ingresos desde casa.”
- 82% negocios con conocimiento profundo crecen. – Salesforce
- Decisiones aumentan 55% si “leíste la mente”.

Capítulo 3: La Fórmula Infalible para Empaquetar Valor



Ejemplos de Empaquetado de Valor y Datos

- Curso cocina: recetario, comunidad privada y certificado.
- Coaching: sesiones grabadas y meditación guiada.
- Taller marca personal: revisión CV y grupo privado.
- Consultoría legal: contrato editable y revisiones.
- Programa digital: app, soporte y garantía 30 días.
- Valor percibido puede aumentar precio 5 veces. – Neuromarketing
- Comunidades activas retienen 60% más. – Thinkific

RE 1KS 1012 OFFER

Compiion offerty and loxptoter gad tots.



Common offer



Irree Gift w
Puchaso

This offer, outsto cestomer trees gft ssild
for over mei had es you mill ·ver customer rustities.

Comparativa: Oferta Común vs Oferta Irresistible

Elemento	Oferta Común	Oferta Irresistible
Descripción	Genérica ("curso de ventas")	Resultado claro ("vende el doble en 30 días")
Valor	Solo producto principal	Paquete completo con bonos
Garantía	Ninguna o ambigua	Concreta y poderosa
Urgencia	Siempre disponible	Cupos o tiempo limitado
Lenguaje	Técnico, impersonal	Emocional, directo

Capítulo 4: Gatillos Mentales que Cierran Ventas



Escasez

“Solo 10 lugares disponibles.”



Urgencia

“Cierra hoy a medianoche.”



Prueba Social

“+500 alumnos felices.”



Autoridad

“Mencionado en Forbes y El País.”



Anticipación

“Lanzamiento lunes. Lista VIP abierta.”



Relevancia

“Especial para mamás con poco tiempo.”

El 95% de las decisiones de compra son inconscientes. Agregar cuenta regresiva puede aumentar conversiones en 33%. – Gerald Zaltman, Crazy Egg

¿Ya estás list@ para aplicar esta metodología?

✦ Crea tu oferta irresistible hoy y deja de competir por precio

✉ ¿Te gustaría una revisión personalizada de tu oferta?

Escríbeme a mi WhatsApp personal:
+51 979 357 240