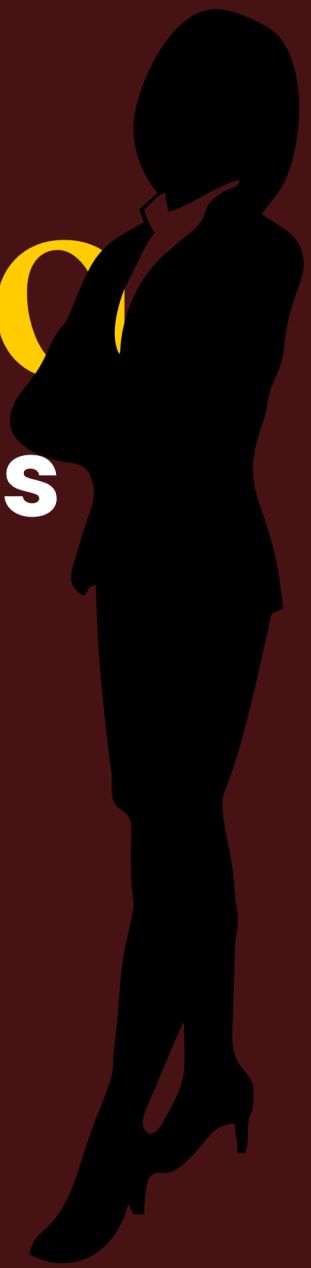


A black silhouette of a man in a suit, standing and gesturing with his right hand. He is positioned on the left side of the cover.A black silhouette of a woman in a suit, standing with her arms crossed. She is positioned on the right side of the cover.

EL SECRETO

de los empresarias

BY **ALEXANDRA**CORTÉS

EL SECRETO no es vender más, sino hacer que **ELLOS** quieran comprarte.

Y para lograrlo, necesitas un Embudo de Ventas EFICIENTE Y REAL

En este E-book RÁPIDO aprenderás:

- ✓ Cómo funciona un Embudo de Ventas y por qué es la clave para vender sin esfuerzo.
- ✓ Cómo hacer que tus clientes lleguen a ti listos para comprar, sin perseguirlos.
- ✓ Y cómo esto puede cambiar tu negocio y tu vida para siempre, como hizo con la mía.

Así que no importa si vendes cursos, coaching, servicios o si eres afiliado. Si aplicas esto, notarás la diferencia de inmediato. Porque cuando los clientes llegan listos para comprarte, todo cambia.



Y lo mejor: no tendrás que perseguir clientes nunca más.

Pero antes de enseñarte cómo funciona un embudo de ventas, hay algo que debes entender...

El 99% de los negocios fracasan por un error fatal que los hace perder clientes sin siquiera darse cuenta...



Y lo peor es que probablemente TÚ también lo estés cometiendo, y es qué...

Una mente confundida siempre dirá que NO

BY **ALEXANDRA CORTÉS**

... Y una Mente Confundida siempre dirá que "NO"

**Pensamos que mientras más opciones tenga un cliente,
mejor será, porque tendrá más para elegir...
pero es todo lo contrario.**

✅ Demasiadas opciones generan confusión, y cuando hay confusión, la respuesta automática del cerebro es NO comprar. ❌

📈 La decisión fácil vende. La confusión mata las ventas. ❌

Ejemplo:

Imagina que entras a una tienda de helados. En una pizarra hay 50 tipos de helado diferentes.

¿Qué pasa?

Te sientes abrumado, dudas, y muchas veces... te vas sin comprar nada.

Ahora imagina que solo hay tres opciones claras: vainilla, fresa, chocolate.



Decidir es más fácil. Compras sin pensarlo.



Muchos negocios **bombardean a sus clientes con demasiadas opciones o mensajes complicados**, pensando equivocadamente que mientras mas ofrezcan, más van a vender...

Pero esto resulta confuso...

... Y una Mente Confundida siempre dirá que "NO"



La solución es simplificar.

Si quieres vender más, deja solo UNA opción clara y atractiva.



¿Cuál opción clara? Es La mejor para tu cliente. Aquella que le permite obtener lo que busca de la manera más rápida y efectiva.

Tu trabajo es facilitarle el camino, eliminando obstáculos y guiándolo directamente a la solución que necesita.

Cuando aplicas esto, eliminas fricción, simplificas la decisión de compra y las conversiones aumentan automáticamente. 



Esto es lo que quieres que pase con tu cliente:

Un camino claro, sin fricción, que lo lleve directo a la compra. Lo ideal es que cada paso se sienta natural, fluido y sin dudas. Que el cliente avance casi sin darse cuenta, emocionado por llegar al final. 



Esto no es suerte, no es magia. Es estrategia.

Un proceso lógico y probado que guía al cliente desde el primer clic hasta la compra final. Esto es lo que quieres que pase con tu cliente...



pero, ¿cómo se logra en la práctica?

Eso es exactamente lo que veremos.

**Veamos los 4 pasos esenciales
para construir un Embudo de Ventas ganador.**

Primer paso: Elige a tu Cliente Ideal

Anota esto, por favor.

"Si le hablas a TODOS, no le hablas a NADIE"

Tu producto no es "para todos". Como emprendedores, no tenemos suficiente presupuesto para hablarle a "todos".

Por eso tenemos que ELEGIR a quién le hablamos. 
La mayoría de las personas creen que necesitan "más clientes" para vender más. **Pero no necesitas más clientes. Necesitas los clientes correctos.**

 **Por Ejemplo:** Imagina que vendes un producto que alivia el dolor de pies. Podrías decir: "¿Te duelen los pies? ¡Utiliza 'Pie Feliz' para eliminarlo!"



¡Pero ese es un mensaje demasiado genérico!

No llegará a tu Cliente Ideal. 

Primer paso: Elige a tu Cliente Ideal

Ahora, supongamos que eliges a "Guardias de Seguridad" como Cliente Ideal. Podrías decir...

💡 "¿Te duelen los pies luego de pasar 12 horas parado haciendo guardia?"



¿¡Ves!? Es mucho más directo e impactará **EN LA MENTE** de tu cliente, atrayéndolo hacia tu negocio! "

Porque cuando intentas venderle a todo el mundo, terminas sin venderle a nadie. ❌



🎯 El mejor cliente es aquel que siente que tu oferta está hecha **exclusivamente para él**. Cuando haces esto, vender se vuelve más fácil. Tu mensaje resuena más. Y en vez de perseguir clientes, ellos vendrán a ti.

📌 Pero aquí viene el problema... Ahora que sabes a quien venderle, ¿cómo haces para que ELLOS quieran comprar sin sentir que los estás persiguiendo?

Aquí es donde la mayoría falla, pero en la siguiente lección descubrirás el error que los arruina todo... y cómo evitarlo. ➡

Segundo Paso: Atrae, no Vendas



Imagina que le pides matrimonio a alguien en la primera cita...

Probablemente te dirá que "NO" y romperá tu corazón. **✗**

Y ese es **el error que cometen la mayoría de los emprendedores**: querer vender **de inmediato**.



Piensa en cualquier relación...Si te interesa alguien y quieres seguir en contacto con esa persona...



¿No es mucho más lógico pedirle su WhatsApp que proponerle matrimonio?

¿No aumentas tus chances de que te diga que "SÍ"?



Si te da su WhatsApp, sabrás que esa persona también está interesada en ti, en lo que tienes para ofrecer.



¿Y cómo haces para pedir sus datos de contacto?

Con un regalo.



Por ejemplo, ¿recuerdas cómo has llegado hasta aquí?

Te pedi que ingresaras a la comunidad para obtener este recurso, ¿no?



De esta manera, sé que esto te interesa y hemos avanzado en nuestra relación de una manera lógica y **SIN FRICCIÓN**

En vez de intentar "venderte", te he

ATRAÍDO hacia mí.



Cuando atraes, generas interés, el interés se convierte en deseo, y el deseo... en compra 

Segundo Paso: Atrae, no Vendas



Imagina a tu cliente con la billetera en la mano, emocionado por lo que ofreces. No porque lo estés persiguiendo, sino porque **él quiere comprarte**.

Cuando das valor primero, ellos comienzan a verte como una autoridad y se abren a comprarte.



¡Esto no es solo un paso más... es lo que hace que los clientes lleguen listos para comprarte!



Pero aquí viene el problema...

Ya tiene la billetera en la mano, listo para comprar...

Pero si no tomas acción en el **momento justo**, ese deseo desaparece

Entonces, **¿cómo cerramos la venta sin que lo piense dos veces?**

Y lo mejor de todo... **¿cómo logramos que este proceso ocurra en piloto automático, sin perseguir a nadie?**



En el siguiente paso, **descubriras el ingrediente clave que convierte el interés en acción inmediata** y cómo hacer que tu cliente compre en el momento perfecto, sin resistencia.

Tercer paso: VENDE con una Oferta que se Sientan Estúpidos si Dicen que “NO”

Si la gente no te está comprando, no es porque no quieren... Es porque tu Oferta no es lo suficientemente Irresistible.

Tu cliente debería sentir que **"NO COMPRAR" sería un error.**



El Costo vs. el Valor

Por cada compra (y acción) que tus clientes hacen, **ellos miden el costo contra el valor.**

Si el costo (dinero, tiempo, inconveniencia) es mayor al valor... **NO van a comprar.**



¿Por qué pasa esto? Porque es natural **cuidar los recursos**

Si el valor ofrecido no es mayor al costo de desprenderse del dinero, **la venta no se concretará**



Cómo solucionarlo: **Necesitas hacer una Oferta Irresistible de**



trada

Tu oferta Irresistible

Tu Oferta Irresistible logrará lo siguiente:

El único y absoluto propósito de esta oferta es **transformar a las personas que mostraron interés en ti en CLIENTES.**

Por lo general, una Oferta Irresistible de entrada tiene un **costo menor**

(bajo precio, generalmente entre \$7 y \$20 dólares), para que el precio no sea una objeción.



 **Bajas la barrera de entrada a tu negocio.**

¿Cuál es la psicología detrás de esta Oferta Irresistible y por qué funciona tan bien?

 Ya han dado el primer paso. Ya no son solo visitantes o interesados, ahora son CLIENTES.

 La fricción desaparece. Una vez que dicen sí a algo pequeño (incluso \$1 dólar), es mucho más probable que digan sí a algo más grande.

 No hay NADIE más propenso a comprarte que un cliente ya existente.

Cuando dominas el arte de crear Ofertas Irresistibles, dos cosas cambian para siempre en tu negocio:

-  Aumentarás tu cantidad de clientes.
-  Aumentarás tu ganancia total.



Pro TIP

Crear Ofertas Irresistibles es una de las habilidades más importantes que puedas adquirir.

Imagina cómo sería tu vida si cada vez que lanzaras una oferta, tus clientes sintieran que decir "no" sería un error.

Imagina la libertad de no tener que convencer a nadie, de ver tus productos vendiéndose en automático, día tras día, porque las



personas quieren comprarte.

Ese es el poder de una Oferta Irresistible.



Pero aquí está la clave...

Crear Ofertas Irresistibles no solo aumenta tus ventas, sino que transforma completamente la forma en que tu negocio genera ingresos.



Pero vender solo una vez no es suficiente.

La verdadera rentabilidad de un negocio no está en la primera venta, sino en lo que sucede después.

La pregunta es... ¿cómo puedes hacer que cada cliente que ya compró siga comprando... sin esfuerzo adicional?



¿ En el siguiente paso descubrirás la estrategia que usan los negocios más rentables para que cada cliente gaste más... sin que lo piense dos veces.

Cuarto paso: Nunca digas «Gracias por tu Compra»



Anota esto, por favor:

"No hay nadie más propenso a comprarte que un cliente ya existente."



Imagina esto:

Estás en medio de una cita increíble. Se divierten, la conversación fluye, hay conexión, se gustan... se miran fijamente, la tensión crece, el mundo parece detenerse, y cuando están a punto de besarse, dices...



"Gracias por la cita."

y te vas...

Eso es exactamente lo que pasa cuando dices

"Gracias por tu compra". 

Acabas de **frenar en seco el impulso de compra de tu cliente**, ¡Justo cuando estaba más dispuesto a seguir comprando!

Cuando alguien compra, **entra en un envión de compra**. Su confianza en ti está en su punto más alto, y su mente ya tomó una decisión.



Seguir gastando.

Pero si dices **"Gracias por tu compra"**, **cierras el ciclo de venta demasiado pronto**, dejando una gran ganancia sobre la mesa.

Anota esto:



La venta **NO** termina cuando el cliente compra. Si en ese instante le presentas la oferta correcta, **la aceptará casi sin pensarlo.**

📌 Ya han comprado tu Oferta Irresistible... Y ahora su mente está en modo compra.

Es el **MOMENTO PERFECTO** para ofrecerles "lo siguiente", a un precio más alto, para aumentar tu ganancia.



Piensa:

- ➡ ¿Qué más necesita tu cliente para obtener mejores resultados?
- ➡ ¿Como puedes **mejorar o acelerar su experiencia?**
- ➡ ¿Hay **algo complementario** que haga que su compra inicial sea aún más valiosa?

ejemplo:

📌 Si alguien compró un curso de redes sociales... ¿Necesita plantillas listas para usar?

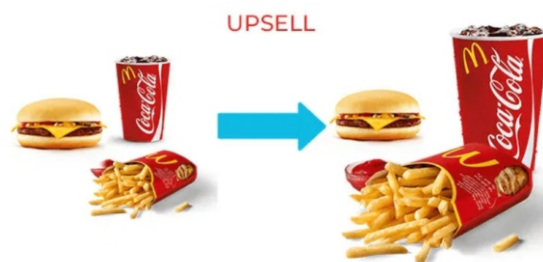
💡 Si alguien compró una membresía...¿Necesita acceso VIP con beneficios extras?

Al ofrecerle algo que complementa su primera compra y aprovechando el envío, ¡podrás aumentar tu ganancia en el acto!

📢 Hay dos maneras de lograr esto:

➡ Upsell: Es MÁS de lo que acaban de comprar.

"¿Quieres agrandar tu combo por \$0.50?"



➡ Cross-Sell: Es algo RELACIONADO a lo que acaban de comprar.

"¿Quieres papas y gaseosa con la hamburguesa?"





Pro TIP:



Siempre haz una oferta específica relacionada con lo que acaba de comprar, y no el clásico "¿Va a llevar algo más?". ya que esto último es demasiado amplio, poco concreto y no funcionará.



La diferencia entre un negocio rentable y uno que apenas sobrevive está aquí: en cómo aprovechas cada cliente que ya compró.



La Clave Final...

Hemos recorrido cada paso para construir un embudo de ventas efectivo.

Ahora, la pregunta es: ¿cómo lo implementas en tu negocio? ¿Por dónde empezar?



Porque saber esto no es suficiente. Si no lo aplicas bien, podrías perder ventas sin darte cuenta. "



En la siguiente lección, haremos un recap de todo el sistema y te mostraré el siguiente paso lógico para que lo apliques sin errores.

¿Cómo Implementar esto en tu Negocio?



Recapitulando lo más importante:

Hemos recorrido cada paso de este proceso y ahora tienes claridad sobre cómo funciona un embudo de ventas efectivo.



Veamos un resumen rápido:



Paso 1: Elige a tu Cliente Ideal

No puedes venderle a todo el mundo. Cuanto más específico seas, más fácil será atraer a los clientes correctos.



Paso 2: No Ventas, Atrae con Algo Gratuito

Antes de pedir la venta, ofrece algo de valor que genere confianza y deseo en tu cliente. Así, la venta ocurre de manera natural.



Paso 3: Crea una Oferta Irresistible

Si la gente no te compra, no es porque no quieren, sino porque tu oferta no es lo suficientemente irresistible. Puedes atraer tráfico, tener un mensaje poderoso, pero si tu oferta no emociona a tu cliente... no venderás.

¿Cómo sabes si tienes una oferta irresistible?



Si no están comprando... NO es irresistible aún.



Si tienes un buen producto que no se vende... NO es irresistible aún.



Si te dicen que es cara... NO es irresistible aún.



Si no genera una reacción inmediata de "esto lo necesito ya"... NO es irresistible aún.



Cuando tu oferta es verdaderamente irresistible, la gente siente que rechazarla sería un error.

¿Cómo Implementar esto en tu Negocio?



Paso 4: Nunca Digas "Gracias por tu Compra"

El verdadero dinero está en las compras adicionales. Si alguien ya compró, está en modo compra. Aprovecha el momento con upsells y cross-sells.



Todo lo que hemos visto hasta ahora depende de una sola cosa... Puedes tener un gran producto, saber exactamente a quién vendersele y cómo atraerlo... pero si tu oferta no es irresistible, nada de eso servirá.



La diferencia entre luchar para vender y tener clientes rogándote por comprar esta en tu oferta.



Tu cliente debe sentir que rechazarla sería una locura.



Estoy hablando de una oferta que sea convincente, magnética, imposible de ignorar, y que atraiga a tu cliente como un faro a un barco en una noche oscura y tormentosa.



¿Ya tienes una Oferta Irresistible?

Si aun tienes dudas, escribeme y trabajemos en ello...

**si llegaste hasta
aquí, es porque sabes
qué vas por más...**

**Así que si necesitas
una mano, escribeme...**

BY ALEXANDRA CORTÉS