



# SENDERO AL ÉXITO

## ¿QUÉ BUSCAMOS EN “SENDERO AL ÉXITO”?

Queremos que tú, al estar en este programa, logres hacer crecer tu negocio o crear un negocio, pero de forma que puedas tener todas estas cosas:

## LIFESTYLE

- Libertad de horarios.
- Tener tiempo libre de calidad.
- Capacidad de viajar y poder trabajar desde cualquier sitio.
- Alta rentabilidad (Altos ingresos).

## NEGOCIO

- Negocio escalable.
- Sin techo de ingresos.
- Captación de clientes online automatizada (evitando webinars en directo...).
- Tener un programa de alto valor, que aporte resultados (sin ser esclavo de sesiones 1 a 1).

## CASOS DE PERSONAS

- Ejecutivos profesionales en otras formaciones:

Gente que ya tiene un trabajo, pero quiere empezar con un negocio online, mientras sigan trabajando de forma ajena para hacerlo de forma segura y sin riesgo alguno. Tenemos un sistema completamente automatizado para que, dedicándole solo 1 hora al día, puedas seguir con tu trabajo y conseguir resultados.

- Personas jóvenes que quieren emprender con un negocio online.
- Coaches, formadores o consultores. Pueden estar en 2 fases distintas:



Fase inicial → Pueden avanzar rápido y sin presión a pesar de estar comenzando y tener los miedos o dudas de estar en esta fase. *Buscamos que esa gente que aún no tiene esos ingresos iniciales y tiene esa presión que se pueden sentir cuando se empieza, les ayudamos para que puedan avanzar rápido y tener resultados rápido.*

Fase intermedia → Tienen un negocio presencial y quieren pasarse al online.

- Pueden implementar el sistema aunque tengan poco tiempo por estar manteniendo su actual negocio. *Buscamos que esa gente que tiene un negocio y no tenga apenas tiempo para empezar con su negocio online, que pueda seguir manteniendo a sus clientes, pero creándose otra fuente de ingresos automatizada de captación online, para luego, que pueda dar ese cambio sin tener ningún problema.*

## PLAN DE ACCIÓN Y ESTRATEGIA

Necesitas tener una propuesta de valor que sea lo más potente posible (IAR, Idea Altamente Rentable). Todo el programa nace de esa propuesta de valor.

## PROPUESTA DE VALOR

- **Necesitamos tener un público objetivo para que nosotros le podamos dar contenido de valor de forma precisa. De esa manera ese cliente se va a sentir aludido por nuestro contenido.**

*No es lo mismo decir en un anuncio:*

- *¿Eres empresario? ¿Tienes una empresa? ¡Esto es para ti!*

*A decir:*

- *¿Tienes una empresa de e-commerce que factura menos de 2.000 € al mes? ¡Esto es para ti!*



¿Qué crees que tiene más potencial? Efectivamente, la segunda tiene más potencial porque es más preciso, porque esa persona que tiene una empresa de e-commerce que facture menos de 2.000 € al mes, se va a sentir aludida, va a hacer clic en tu anuncio.

Eso es lo que buscamos, que hagan clic. ¡Queremos captaciones!

Si tienes un público general, das un mensaje difuso y te estás expresando mal, las conversiones son mucho menos calificadas.

- **Definir la transformación que vamos a dar con nuestra metodología.**

Tenemos que saber que le vamos a ofrecer a ese cliente cuando te compre, en cuanto tiempo se lo vas a dar y como le vas a dar esa transformación.

- **Definir también que *PROBLEMAS* le vas a resolver.**
- **Explicarle al cliente porque eres diferente a la competencia.**

Cuando expliques tu sistema en tu VSL, es muy importante que expliques por qué eres diferente a la competencia. Que el cliente cuando lo vea piense “*uhm eso no lo había escuchado en otros sitios*”.

## TESTEO

Una vez tengamos esa propuesta de valor definida, tenemos que testearla. Por qué todo se puede perfeccionar aún más.

- **Captación de 5 primeros clientes.**
- **Optimización de la propuesta.**

Vamos a captar a los 5 primeros clientes para poder testear nuestra propuesta y de esa manera poder optimizarla aún más. Por ejemplo, si nuestro cliente objetivo desde un inicio eran “Ejecutivos que ya tienen un trabajo”, cuando capturemos los 5 primeros clientes igual vemos que 4 de ellos son “Jóvenes que quieren emprender”.

Con el testeo nos podemos dar cuenta de varias cosas y de esa manera poder optimizar nuestra propuesta.



## VENTA HIGH TICKET

Cuando tengamos el testeo completado, pasaremos a la venta high ticket.

- **Sacar programa high ticket oficial.**

Igual cuando llegues a este punto estabas vendiendo un programa (beta) a 900€, pero cuando llegues a este punto ya has testeado y optimizado tu producto. De esa manera ya podrás subirle el valor a tu producto y de esa manera su precio.

**¡No te asustes con subirle el precio!** Una persona siempre va a ver si lo que está comprando tiene más valor que precio, cuando el cliente vea que le estás aportando mucho más valor del precio que está puesto, va a **comprar**.

De manera que lo que vas a hacer es subirle poco a poco el valor a tu programa para que también puedas subirle el precio.

El valor siempre se puede subir, ya sea solucionándole más problemas, en menos tiempo, de una forma más personalizada...

- **Presentación de programa para transmitir su valor.**

Una cosa es tener el producto y la otra es saberlo presentar de la manera correcta

- **Guion sesión de venta.**

Para vender high ticket necesitas un guion personalizado para tu cliente. En una venta Low Ticket de 97€ no te hará falta un guion, incluso se lo puedes poner en una página web para que pague desde allí, pero en una venta high ticket necesitas tener presencia humana y para ello necesitarás un guion.

- **Cierre de ventas y gestión de objeciones.**



## SISTEMA AUTOMATIZADO

En este sistema es donde **DESTACAMOS** por encima de los otros, ya que, todos esos programas de marketing que tienes que pagar mensualmente o anualmente para atraer a más gente y de esa manera agendar más llamadas. Nosotros, gracias a nuestros programadores, te lo ahorramos, de manera que no hará falta que tengas esa preocupación de tener que invertir dinero en todos esos programas.

¿Cómo funciona este sistema? El sistema automatizado es muy fácil de implementar, muy fácil de que te dé resultados, muy rápido y al mismo tiempo muy fácil de optimizar. Son solamente 3 pasos:

- **Campañas de anuncios.**

En tu anuncio vas a mencionar a tu público, le vas a decir la transformación que les vas a ofrecer, los problemas que les vas a ahorrar porque *eres diferente*. Cuando las personas hagan clic en tu anuncio se irán directamente a:

- **VSL (corto vídeo explicando tu metodología)**

El VSL es un video de corta duración de entre 5 y 10 minutos donde de forma supersimple y directa vas a explicar tu metodología.

Le tienes que demostrar a tu público objetivo que le puedes ayudar, crear esa confianza en él, gestionar sus objeciones, mostrarle casos de éxito, mostrarle como funciona tu metodología...

Cuando hagan clic en ese vídeo irán a:

- **Sesión de venta.**

En esa sesión de venta, es donde vas a utilizar el guion de venta que te dijimos antes. En esa sesión vas a conocer a tu cliente, le vas a calificar, vas a ver si le puedes ayudar. Si ves que le puedes ayudar, le vas a presentar tu programa y si a esa persona le encaja, te va a comprar.



- **Correos automatizados.**

En ese proceso habrá correos automatizados para la captación de leads potenciales (Email Marketing).

- **Landings y páginas web del sistema.**

## OPTIMIZACIÓN

Es posible que el cliente te diga, que invirtió X dinero en algún anuncio y no le funcionó. Es allí cuando nosotros le vamos a decir que eso es una **LOCURA**, ya que nosotros ayudamos a empezar con:

- **Puesta en marcha con inversión mínima.**

La inversión mínima nos permite ver como funciona el sistema con una inversión mínima, ya sean 5€, 10€. Con esa puesta en marcha con inversión mínima vamos a ver posibles fallos y de esa manera poder llegar al:

- **ROAS mínimo de 4.**

El ROAS es, por ejemplo, invertir 100€ en un anuncio y ganar 400€.