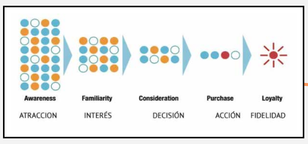
CONTENIDO QUE CONVIERTE



La estrategia debe guiar al usuario a un solo canal (landing)

CREAR UN VIDEO

- OBJETIVO: DAR A CONOCER UN PRODUCTO NUEVO
- MENSAJES CLAVES: BENEFICIOS (3)
- GUION
  - PAPEL
- GRABAR
  - TELÉFONO
- EDITAR
  - APLICACIONES

Crear contenido de valor

- Punto de dolor
- Cómo le ayudamos
- Salimos de la caja
- Networking
- ¿Qué problema tiene?
  - Tiene miedo
    - Contenido positivo, distracción.
  - NO puede salir de casa
    - Delivery

Reglas de Copywriting (texto persuasivo)

1. Regla de 3
   - Frases o palabras
2. Enumerar el contenido
3. Regla: Incluir Objeciones
4. Lista de valores
5. Hacer tangible la oferta (servicio)
6. Convertir características en BENEFICIOS
   - Incluyo lo que me hace sentir
7. Palabras mágicas.

PALABRAS MÁGICAS

- Confianza: Sencillo, profesional, fácil, garantizado, seguro, mejorado, beneficioso, probado
- Urgencia: Instante, rápido, primero, hoy, ahora, urgente.
- Escasez: Solamente, Sólo, limitado.
- Valor añadido: Económico, gratis, gratuito, ahorro, regalo, bonus, extra, descuento, ayuda, cupón.
- Curiosidad: Original, nuevo, secretos, imagina, descubre, creativo, trucos.
- Llamadas a la acción: Construye, haz, intenta, logra, únete, compara, elige, llama, visita.
- Placer: Siente, disfruta, emociónate, goza, vive.
- Palabras que incentivan: Esencial, oportunidad, importante, brillante, fabuloso, exclusivo, ilimitado.
- Solucionar los problemas: Soluciona, resuelve, ayuda, supera, cura