

CUESTIONARIO PREVIO:

Contesta exhaustivamente todas las preguntas de este cuestionario antes de escribir tu carta de ventas.

OBJETIVO DE LA CARTA:

QUÉ OBJETIVO ANUAL QUIERES CUMPLIR

COSAS QUE APORTAN CREDIBILIDAD

QUE PRODUCTO O SERVICIO VAS A VENDER

CARACTERÍSTICAS

ESTADÍSTICAS Y HECHOS QUE PUEDEN AYUDAR

BENEFICIOS Y RANKING DEL PRODUCTO O SERVICIO

BENEFICIO DE TRABAJAR CONTIGO

DOLOR PRINCIPAL DEL CLIENTE

PERFIL DE CLIENTE

GARANTÍA Y OBSTÁCULOS

NIVEL DE SERVICIO

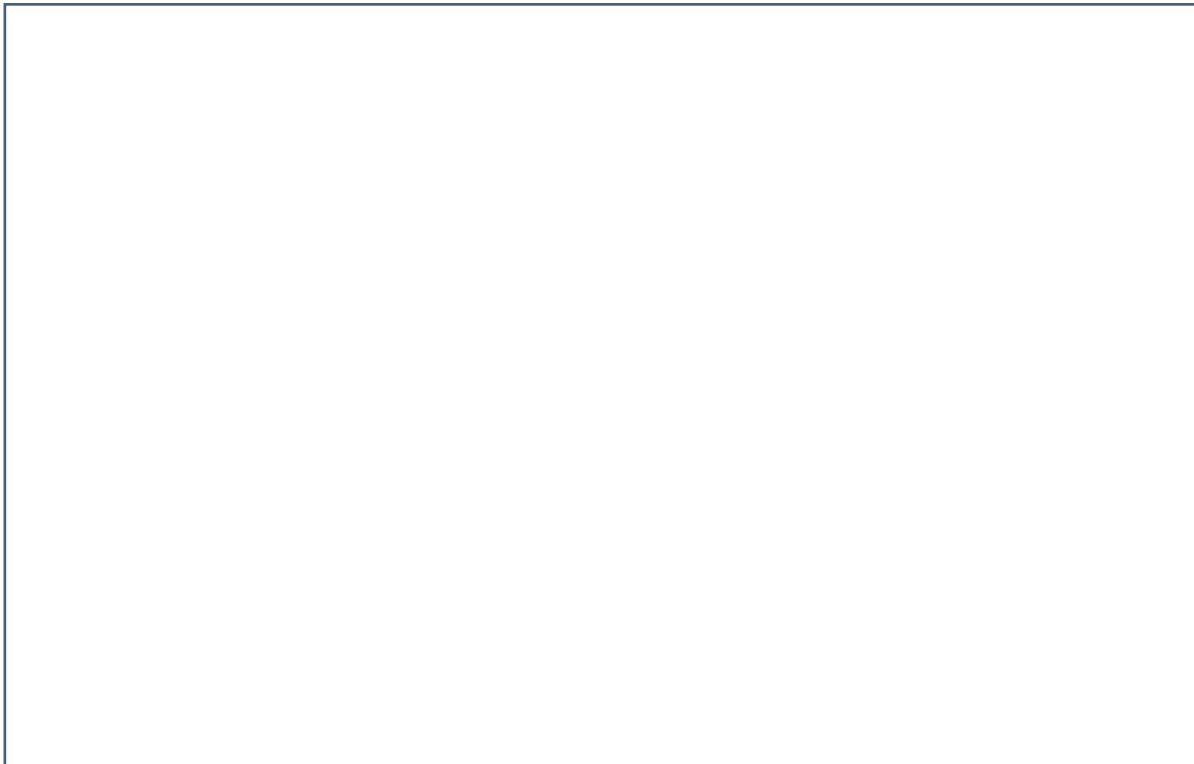
PRECIO DE SERVICIOS SIMILARES

ESTUDIO DE LA COMPETENCIA

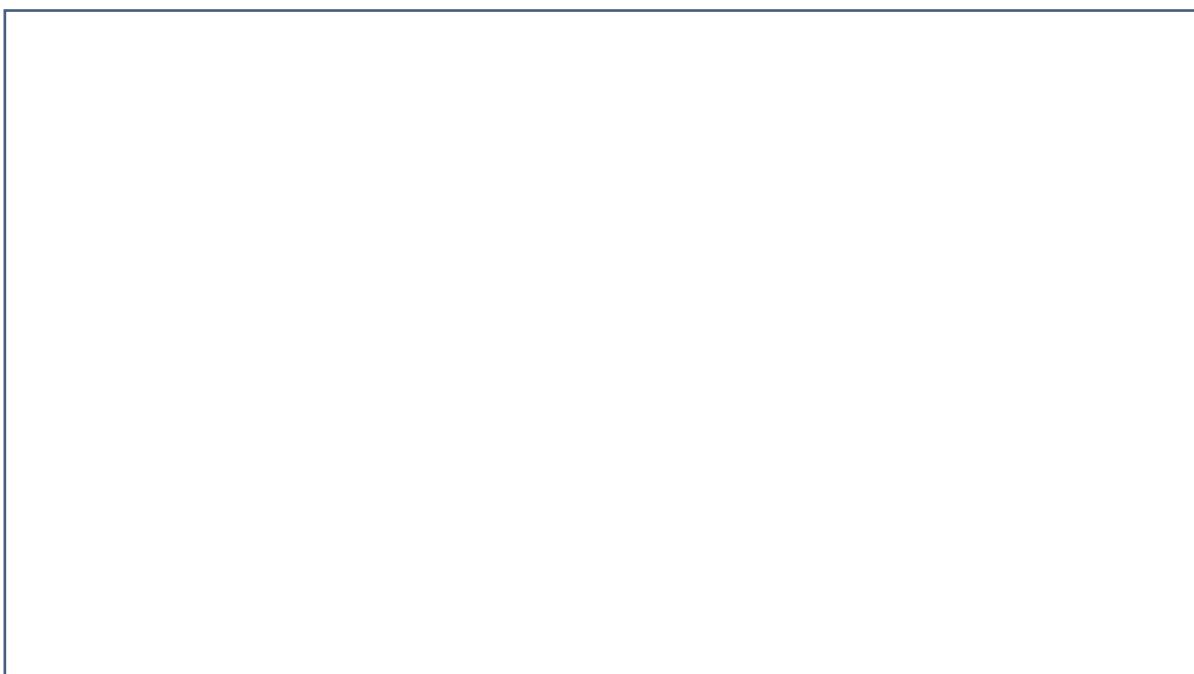
Bien, ahora descansa y continúa en un rato.

Condensa todo lo que has descubierto en una oferta irresistible y una garantía memorable.

OFERTA IRRESISTIBLE



GARANTÍA MEMORABLE



ESCRIBE TU CARTA DE VENTAS PERFECTA

Ahora sí ya puedes crear tu carta de ventas perfecta:

TÍTULO: OFERTA IRRESISTIBLE:

CÓMO VA A CONSEGUIR ESE BENEFICIO

TESTIMONIO QUE LO PRUEBA

SUBTÍTULO: PRINCIPAL DOLOR DEL CLIENTE

LISTA DE DOLORES

SUBTITULO: BENEFICIO

SOLUCIÓN A TODOS TUS PROBLEMAS

SUBTITULO: BENEFICIO

TUS CREDENCIALES, TESTIMONIOS, ESTADÍSTICAS Y HECHOS

SUBTITULO: BENEFICIO

LISTADO DE BENEFICIOS

RESUMEN BENEFICIO MÁS IMPORTANTE

SUBTÍTULO: BENEFICIO

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

TEMARIO

SUBTÍTULO: BENEFICIO

BONUS

SUBTÍTULO: BENEFICIO

PRECIO DEL PRODUCTO EXPLICANDO SU VALOR

LLAMADA A LA ACCIÓN

EXPLICAR FORMAS DE PAGO

SUBTÍTULO: BENEFICIO

GARANTÍA

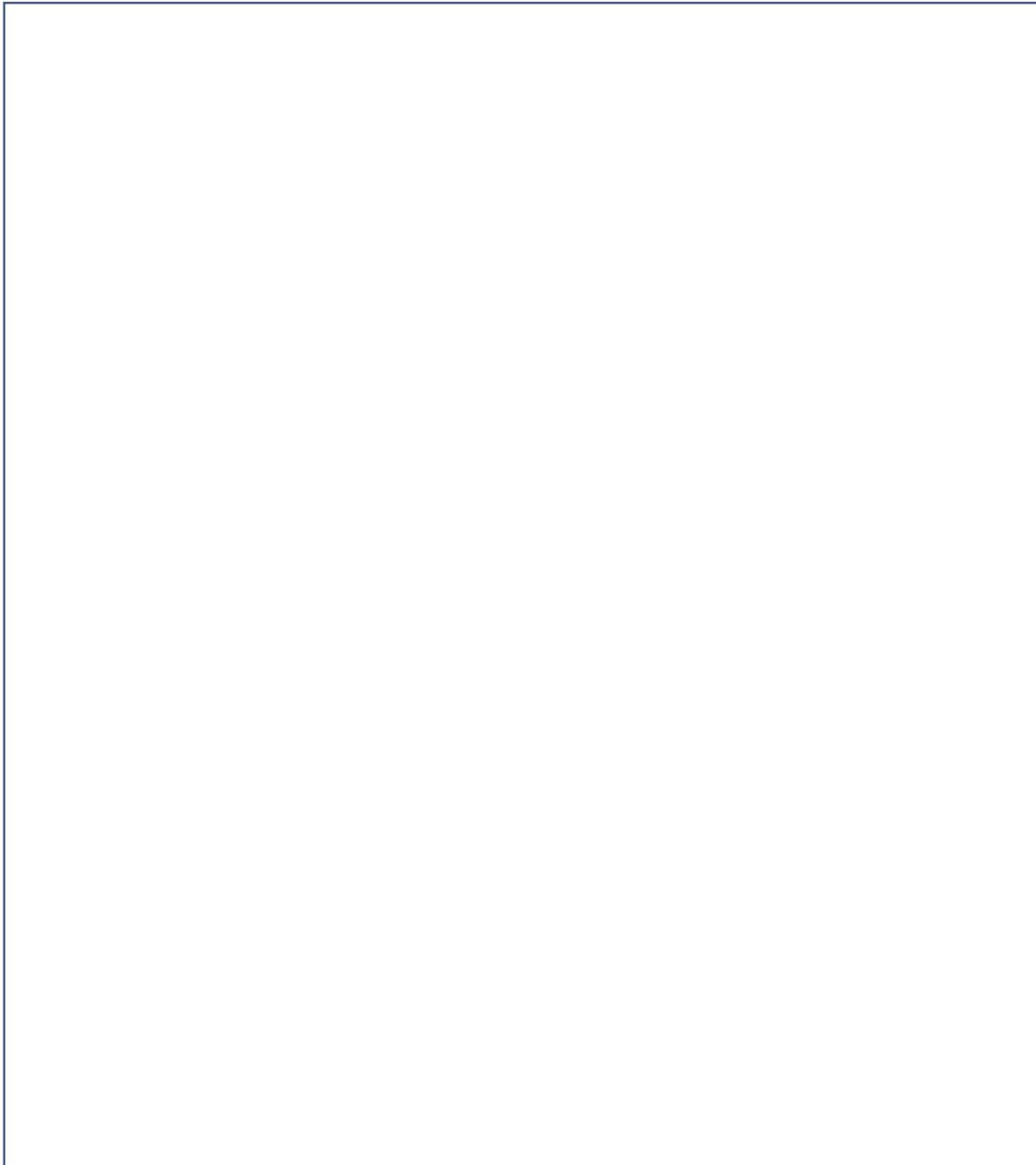
SUBTÍTULO: BENEFICIO

RESUMEN DE TODOS LOS BENEFICIOS QUE CONSEGUIRÁ

LLAMADA A LA ACCIÓN

PD: RESUMEN DE BENEFICIOS Y ÚLTIMA LLAMADA A LA ACCIÓN

TESTIMONIOS



CHECK LIST:

Comprueba que tu carta es realmente perfecta cumpliendo todos los puntos de la check-list

- REVISIÓN GRAMATICAL
- QUE SEA CREÍBLE
- QUE SE ENTIENDA BIEN Y SIN DUDAS
- TÍTULOS Y SUBTÍTULOS CON LOS BENEFICIOS CLAROS
- QUE CUMPLA TU MISIÓN
- ES INTERESANTE?
- ES FÁCIL DE LEER?
- BENEFICIO PRINCIPAL CLARO DESDE EL PRINCIPIO
- CHEQUEA LOS LINKS
- ENSEÑASELO A ALGUIEN
- TU LO COMPRARÍAS?

Implementa los cambios necesarios y dale a publicar.

¡Enhorabuena! Acabas de construir una carta de ventas perfecta