

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:

COMO VA A CONSEGUIR ESE BENEFICIO

TESTIMONIO QUE LO PRUEBA

SUBTÍTULO: PRINCIPAL DOLOR DEL CLIENTE

LISTA DE DOLORES

SUBTÍTULO: BENEFICIO



SOLUCIÓN A TODOS TUS PROBLEMAS

SUBTÍTULO: BENEFICIO

TUS CREDENCIALES, TESTIMONIOS, ESTADÍSTICAS Y HECHOS

SUBTÍTULO: BENEFICIO

LISTADO DE BENEFICIOS

RESUMEN BENEFICIO MÁS IMPORTANTE



SUBTITULO: BENEFICIO

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

TEMARIO

SUBTITULO: BENEFICIO

BONUS> PRECIO DEL PRODUCTO

SUBTITULO: 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
- ☐ ENSÉÑASELO A ALGUIEN
- ☐ TU LO COMPRARÍAS?

Implementa los cambios necesarios y dale a publicar.

¡Enhorabuena! Acabas de construir una carta de ventas perfecta