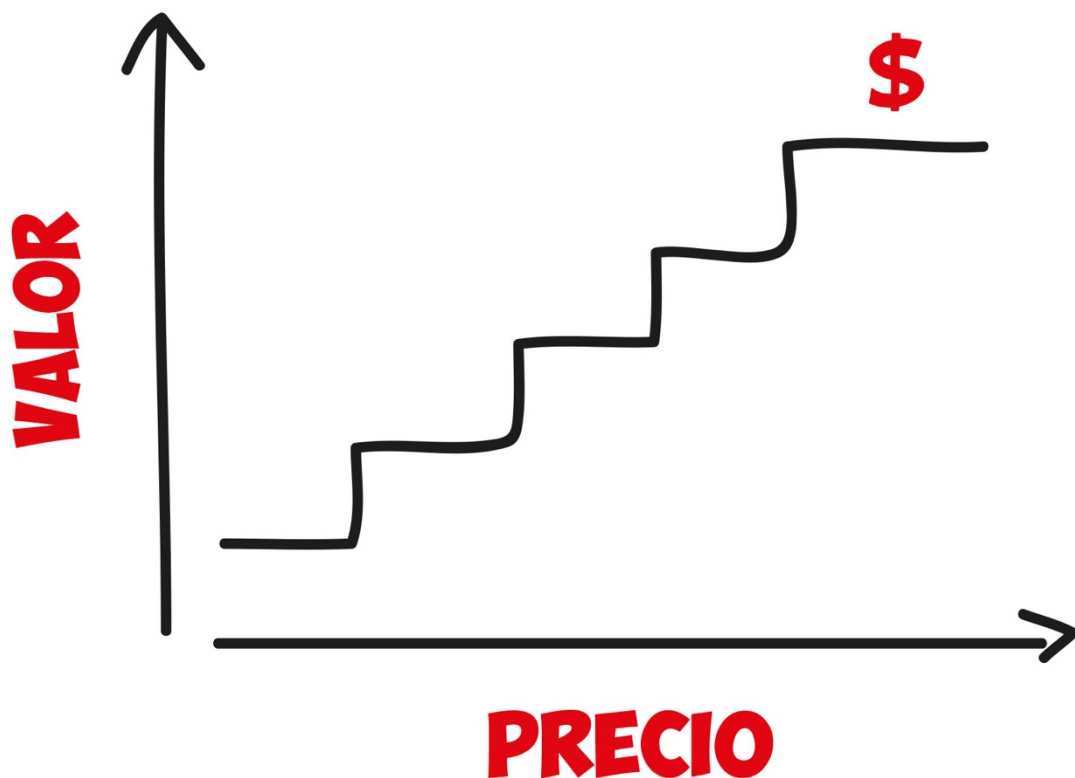


GRATIS

ESCALERA DE VALOR

PASOS PARA CREAR TU PROPIA
ESCALERA DE VALOR





Planearte

PUBLICIDAD

1. Producto gratis: **el imán.**

¿Para qué sirve?

- Para “romper el hielo” con el posible cliente, es decir, lograr que haga un micro-compromiso con tu negocio antes de venderle.
- Obtener datos de contacto: nombre, correo y/o teléfono.

Puntos clave

- Deben ser totalmente relacionado a tu producto principal.
- Debe ser muy específico: resolver un problema puntual.
- Debe ser fácil y rápido de consumir, es decir, que el cliente absorba su valor de inmediato.
- Debe entregar alto valor. Aunque sea gratis, pues es lo primero que verán de tu negocio.

Ejemplos

- Información: guía, reporte, check-list, etc.
- Videos: tutorial, demo, entrenamiento, etc.
- Quiz, test, encuesta: con resultados atractivos.
- Prueba gratis: software, servicio, etc.
- Valoración: diagnóstico con información interesante.
- Descuento: cupón, envío gratis, etc.

2. Producto de bajo costo: **el gancho.**

¿Para qué sirve?

- Para convertir a los interesados en clientes. No importa que el valor de la compra sea bajo.

- La probabilidad de volver a comprar es 10 veces más alta a que un no cliente compre por primera vez.

Puntos clave

- Deben ser totalmente relacionado a tu producto principal.
- Idealmente debe ser “una parte” de tu producto principal.
- Debe ser una compra impulsiva: una oportunidad única.
- Por eso el precio debe ser muy bajo y el valor muy alto.
- Debe ser muy útil, pero no suficiente. Debe ayudar a que el cliente desee tu producto principal.

Ejemplos

- Videos: tutorial, demo, entrenamiento, etc.
- Producto físico: puede ser un componente de tu producto principal.
- Servicio: sesión de prueba, primera sesión con descuento, etc.
- Información: libro, guía más detallada, etc.

3. Producto principal: el centro.

¿Para qué sirve?

- Este es el objetivo final de tu negocio, es tu producto estrella.
- Tu objetivo es lograr que tu público compre este producto.

Puntos clave

- Deben tan bueno que la gente se enamore de tu empresa y te recomiende a sus amigos.
- Debe satisfacer completamente la necesidad del cliente: llevarlo al resultado que tanto desea.
- Debe tener un precio que haga que tu negocio sea muy rentable y atractivo para ti.

Ejemplos

- Curso avanzado: online, presencial, etc.
- Software: conviene cobrar mensualmente una licencia.
- Servicios: si es un servicio recurrente, mejor aún
- Productos: si vendes productos baratos, crea un paquete o comienza a vender algo más valioso.

4. Producto VIP: el maximizador.

¿Para qué sirve?

- Para multiplicar las ganancias de tu negocio.
- Siempre hay gente que está dispuesta a pagar más dinero por tu producto

Puntos clave

- Deben ser totalmente relacionado a tu producto principal.
- Debe ser una mejora, NO un reemplazo de tu producto principal.
- Idealmente debe ser totalmente personalizado y exclusivo: sólo para unos pocos. Si todos lo tienen ya no es VIP.
- Debe ser un precio al menos dos veces más que el principal.

Ejemplos

- Asesoría personalizada.
- Implementación/instalación/capacitación a domicilio.
- Versión de lujo de tu producto o servicio.