

# MONTA TU SISTEMA DE LANZAMIENTOS AUTOMATIZADOS EN 21 DÍAS



Este documento es confidencial e intransferible.

[www.cursowp-online.com](http://www.cursowp-online.com)



# PLAN IMPLEMENTACIÓN 21 DÍAS

## DÍA 1 - TÍTULO DE TU WEBINAR

Este primer día se trata de que decidas el título del webinar o clase práctica. Esta puede parecer una tarea muy sencilla pero no hay que infravalorarla, porque simplemente cambiando el título, los resultados pueden variar mucho.

- **Completa los módulos 1 y 2 del curso**

## DÍA 2 - ELIGE EL TEMA Y CONTENIDO DE TU WEBINAR

El día 2 debes dedicarlo a la temática de la clase práctica. Se trata de conocer los puntos de dolor de tu cliente o alumno. Debemos conocer cuáles son sus problemas antes de empezar a grabar.

Muchas veces será bueno preguntar, hacer sondeos, encuestas y así saber que temas debemos solucionar en la clase práctica para que todo el que la vea se sienta muy agradecido por lo que ha aprendido gratis.

- **Módulo 2 lecciones 1, 2 y 3 del curso**

## DÍA 3 - CÓMO CONTAR TU HISTORIA Y CONSIGUE AUTORIDAD

El día 3 debes trabajar en escribir tu historia personal. El objetivo de este día es conectar con tu audiencia de un modo más personal. Que te conozcan mejor, generar sentimientos de empatía, identificación...

Tu audiencia debe saber que tu has pasado por dónde están ellos ahora y has sabido solucionarlo. De esta manera confiarán en ti como la persona ideal para ayudarles.

- **Módulo 2 lección 4**
- **Escribe la historia**

## DÍA 4 - ESCRIBIENDO LA PRIMERA PARTE DE TU WEBINAR o CLASE PRÁCTICA

El día 4 debes empezar a preparar el guion de tu webinar o clase práctica. Pero hoy solo debes hacer la primera parte. La parte de introducción es clave para que tu audiencia no se vaya.

En esta primera parte decidirán si les interesa seguir viéndolo o si se van, así que debes conectar y seguir los pasos que explicamos en el curso, para obtener los mejores resultados posibles.

- **Mira el guion, esta primera parte incluye desde la introducción hasta la primera clave (la primera clave no debes escribirla)**

## DÍA 5 - EL RESTO DE TU WEBINAR

Hoy ya deberías acabar de preparar el resto del guion de la clase práctica. Es decir, hablar de las 3 claves que les van a ayudar a solucionar su problema. Aquí debes aportar el máximo valor posible, porque alguien que encuentra mucha ayuda en algo gratuito, tiende a pensar que en el curso o servicio de pago será realmente increíble.

- **Desde las claves al final del webinar**

## DÍA 6 - CREA TUS DIAPOSITIVAS (AL MENOS EL 50%)

Como ya tienes claro el guion, ahora toca preparar las diapositivas que vas a explicar en el vídeo. Aquí lo importante no es el diseño sino la estructura y orden de ese contenido.

Debe ser ameno, sintético y resolutivo. Es vital que no sea un contenido pesado y que lo que aportes ya puedan aplicarlo y conseguir resultados. No debes acabar todo hoy, vale con que hagas el 50%.

- **Módulo 3 completo, si te has decantado por incluir diapositivas es el momento de que crees al menos la mitad.**

## DÍA 7 - TERMINA LAS DIAPOSITIVAS

Hoy simplemente toca terminar las diapositivas que empezaste ayer. Recuerda que no debes estar demasiado tiempo en cada diapositiva. Las diapositivas deben ser ágiles y debes pasar rápido de una a otra para que el webinar sea más ameno y fácil de ver.

- **Acompaña del módulo 4 para saber qué programas usarás para grabarlo.**

## DÍA 8 - ¡ES LA HORA DE GRABAR!

¡Que nervios! Hoy toca grabar la clase práctica. En el curso verás los programas más sencillos para hacerlo, que incluso los podría usar un niño. No es necesario que aparezcas en cámara si no quieres. Hay referentes que generan miles de euros con webinars dónde solo se ven las diapositivas.

- **Graba tu webinar al completo**

## DÍA 9 - AHORA A DEJARLO PRESENTABLE - EDICIÓN

Todos nos trabamos al grabar, o dejamos silencios o partes que hay que cortar, es normal. Ahora toca que lo edites y lo dejes bonito.

- **Revisa tu webinar y edita las partes que creas oportunas.**

## DÍA 10 - ESCRIBE LOS EMAILS DE CALENTAMIENTO Y PRE-WEBINAR

Para que el Lanzamiento o Pre-Lanzamiento tenga los mejores resultados posibles, es vital hacer un precalentamiento. Como el que entrena antes de jugar un partido. En esos emails debes plantear el problema y lo que implica seguir con ese problema y no solucionarlo.

Todo ello lo verás con detalle en las primeras lecciones del módulo 5.

- **Acompáñate de las lecciones 1, 2, 3 y 4 del módulo 5**

## DÍA 11 - ESCRIBE EL RESTO DE EMAILS

Los días posteriores a que tu audiencia vea la clase práctica debe recibir emails. Es muy posible que gran parte de los que no ha comprado en el momento, si compre los días posteriores.

Usa las plantillas que encontrarás en el curso, que las hemos probado con otras personas que empezaban desde cero y les han funcionado muy bien.

- **Lecciones del 5 al 7 del módulo 5**

## DÍA 12 - EMAILS DE SEGUIMIENTO Y FEEDBACK A NO COMPRADORES

Aquí toca aprender. Debes saber por qué no te han comprado los que no hayan comprado.

Recopilar esa información de manera automatizada será la clave para que vayas mejorando el webinar y los emails y cada vez te vaya generando más ingresos.

- **Lecciones 8-10 módulo 5**

## DÍA 13 - INCLUYE TODAS LAS AUTOMATIZACIONES EN TU PLATAFORMA DE EMAIL MARKETING

Aquí tocan temas técnicos. Todo esto que has escrito debes dejarlo bien programado en tu programa de Newsletters.

Cada uno usaréis un programa diferente, pero en todo ellos es relativamente sencillo crear automatizaciones para que los emails de vayan enviando solos pasados xx días.

## DÍA 14 - CREA TU PÁGINA DE REGISTRO Y GRACIAS POR APUNTARTE

Hoy vamos a crear la página dónde se apuntan y la que les aparece una vez se han apuntado. Esto verás que se puede hacer de muchas maneras. Con herramientas externas a tu web, con plugins...

Lo ideal es que vayas al grano siguiendo los pasos que explicamos en el curso. Como verás dejamos plantillas para que este proceso sea lo más rápido posible. Así en un rato podrás dejarlo hecho.

- **Lecciones 1, 2 módulo 6**

## DÍA 15 - PÁGINA DE REPLAY Y PÁGINA DE VENTA

La página de venta es la página más importante de tu web. Vas a poder usar nuestras plantillas para que tu página de venta tenga la estructura correcta y no necesites miles de visitas para conseguir clientes o alumnos.

No importa si le dedicas más horas a esta página, pero si intenta acabarla hoy.

La página del replay es muy sencilla y la podrás tener en pocos minutos.

- **Lección 4 y 7, 8 módulo 6**



## DÍA 16 - RETOCA LA PÁGINA DE VENTAS Y GRACIAS POR COMPRAR

Cómo verás, hoy te dejamos un día más tranquilo. Por si acaso ayer no pudiste acabar la página de ventas, hoy tienes tiempo para retocarla y acabarla. Es una página importante y merece dedicarle al menos un par de días. La de gracias por comprar es una página muy sencilla y bastan unos minutos para tenerla. Simplemente un pequeño texto y un botón para que vayan directos a ver el curso o servicio.

- **Lecciones 7, 8 y 9 módulo 6**

## DÍA 17 - INCLUYE TU WEBINAR EN LA WEB

Hoy la tarea es sencilla también. Debes subir a Vimeo o YouTube el webinar que has grabado y copiar el enlace del vídeo y pegarlo en una página de tu web. Verás que en el curso te vamos a explicar trucos para que luego esta página del webinar te genere los máximos ingresos posibles.

- **Lección 3 módulo 6**

## DÍA 18 - AÑADE CONTADORES DE URGENCIA

Esto es opcional. Pero ya te digo que hemos hecho muchas pruebas y cuándo se añaden contadores de cuenta atrás en las páginas del webinar y páginas de venta de oferta, los ingresos se disparan. Aquí verás que plugins y trucos recomendamos para hacerlo.

Ah y hoy toca la primera mini-celebración. Has trabajado duro y ya tienes todo tu sistema montado ¡Cuéntaselo a tus amigos, compártelo en tus redes, tómate una copita de vino, o pégate el homenaje que más te gusta! Te mereces un premio, te lo digo yo que lo sé, porque he pasado por ello.

**¡ENHORABUENA! SI HAS SEGUIDO ESTOS PASOS YA DEBERÍAS TENER TU WEBINAR LISTO!**

## DÍA 19 - ESTRATEGIA EN ORGÁNICO

Ahora toca llevar tráfico a tu web para que la mayor gente posible se inscriba en un webinar. Aquí existen diferentes estrategias y trucos que verás en el curso.

Tienes que conseguir hacer el “mayor ruido” posible. Verás cómo debes usar todos los recursos a tu alcance, y algunos otros que quizá no sabes que puedes hacer y van a multiplicar la visibilidad de tu clase práctica.

- **Aplica una de las estrategias que hemos visto en el curso**

## DÍA 20 - CONTINÚA CON TU ESTRATEGIA

Ayer dedicaste algunas horas a dar visibilidad a tu Lanzamiento, pero hoy no pares. Recuerda que muchas veces la gente necesita ver algo varias veces para tomarlo en cuenta. Si solo tienen un “input” muchos de ellos lo pasarán por alto y lo olvidarán. Así que toca ser creativo para llevarlos al mismo sitio contando cosas distintas o de otra manera.

- **Revisa la interacción de tu audiencia de ayer y realiza contenido nuevo**

## DÍA 21 - ANALIZA RESULTADOS Y VUELVE A LANZAR

Esto es clave. No es fácil dar en la diana a la primera. La gente que tiene éxito es porque tira muchos dardos a la misma diana hasta que da en el centro.

Pues eso hay que hacer ahora. Ver que podemos mejorar (webinar, emails, páginas, etc.) y mejorarlo. Solo así se consiguen sistemas de ventas automatizados que generen miles de euros. Midiendo y mejorando.

- **Aquí si has seguido los pasos realmente habrán pasado algunos días, en cuanto tengas los primeros registrados y puedas analizar mira el módulo de medir e implementa alguna de las soluciones.**



. ¡¡¡ENORABUENA!!!

**Ya tienes tu sistema de Lanzamientos Automatizados montado. Ahora llega la parte más dulce, empezar a recoger lo que has sembrado.**

Aprovecha el soporte del curso para que te ayudemos a mejorarlo.

