

# BIENVENIDO

A E S T A H O J A D E  
T R A B A J O



Hola que tal! Daniel Aveiga aquí. En esta guía hablaremos de una de mis estrategias de lanzamiento preferidas, a saber, los Webinars o seminarios web. Un webinar bien preparado con los elementos correctos tiene una de las conversiones más altas del mercado. Veamos unas preguntas antes de poder analizar cuales son estos elementos.

GUÍA

# Cómo crear un webinar exitoso

1. ¿Quién eres y qué es lo que haces?

2. ¿Qué es lo que tu audiencia va a aprender en tu webinar?  
Al final de este webinar tú vas a saber...

3. ¿Cuál es la gran oportunidad o nueva oportunidad?

Ejemplo: Nunca en la historia ha sido tan importante generar ingresos como en este momento que estamos viviendo. Tu pasión, tus talentos, se pueden convertir en un negocio. Nadie va a tomar control de tu vida, solo tu y es AHORA, cuando necesitas hacer algo diferente si quieres tener resultados diferentes. Vender tu pasión o tu conocimiento es la GRAN oportunidad que estabas esperando para generar ingresos.

#### 4 ¿Por qué este es el momento?

#### 5 ¿Por qué tú les estás hablando de ello?

Importante, tienes que mostrar tu autoridad, tu historia y el origen de tu solución.

#### 6. ¿Cuál es el problema?

Este es el problema que tiene tu prospecto, su dolor, el mismo que tu vas a solucionar

#### 7. ¿Qué secretos les vas a dar?

## 8. ¿Cuál es tu oferta irresistible?

Ejemplo: Mi curso tiene x pasos (Módulos) para ayudarte a ... alcanzar la solución del dolor o la transformación.

Escribe al frente el beneficio que logra para paso o módulo de tu solución.

C O N T E N I D O	B E N E F I C I O

B O N O S	B E N E F I C I O

**9. ¿Cuál es el precio de tu oferta?**

**10. ¿Cuál es el precio de la oferta irresistible?**

La oferta de única vez con un precio especial que el prospecto quiera comprar para no perderlo.

**11. ¿Cuál es la garantía?**

Ejemplo. Esta oferta atiene mi garantía de devolución de 30 días.

**12. ¿Cuál es la escasez?**

Ejemplo. Este oferta es para las primeras 50 personas. La oferta acaba en 72 horas. La oferta es solo para suscriptores premium.