

5

IMPRESINDIBLES
ANTES
DE INVERTIR
EN ANUNCIOS
RENTABLES



Contexto

¿De qué sirve enviar personas a tu tienda si está sucia y desordenada?

Muchos emprendedores hacen (o les hacen) publicidad sin vender ni 1 servicio o formación creyendo que el problema está en la publicidad en sí.

Pero no, la publicidad es solo un multiplicador de lo que eres, dices y haces, y si eso está mal, estará mal multiplicado por X.

Hace varios años creía que el anuncio tenía que ser perfecto y que si no lo era no se vendería lo suficiente. Pero con el tiempo fui comprobando que el "éxito" no está en el anuncio.

Ni siquiera está en la cantidad de dinero que inviertes. Está en la estrategia detrás de los anuncios.

El objetivo del anuncio no es vender servicios o formaciones, es vender el click.

Primero un paso y luego otro. Eso junto a una buena estrategia es lo que te lleva a vender servicios y formaciones en abundancia.

Pero antes, tienes que tener claras 5 cosas imprescindibles antes de hacer publicidad.

¡Vamos allá!

¿Por qué puedes leer esta guía con confianza?

Te dejo algunos pantallazos de clientes:

Hablamos de un producto de 890€,

em) que multiplica 🚀 3. Un [redacted]

Buenos días [redacted] Solo espero que hayáis podido generar venta 🍊

[redacted] (English) está activa desde viernes 25, de momento ha generado [redacted] que te envío enseguida

Gracias Conrad, lo esperamos a ver que tal contacto es este del [redacted] Ciertamente, el [redacted] del [redacted] en un 22 de los 30 registrados, lo han sido por la campaña promocional.

¡Hola Conrad!

Te mando este mensaje porque estoy muy contenta con el cambio de estrategia 🤗

🏆 Llevo cerradas 35 ventas y la cosa no para de subir.

Gracias a tus consejos estoy remontando y viendo la luz al final del túnel de nuevo. 🙌🙌

Me he marcado el objetivo de llegar a las 50 antes de acabar el mes de Marzo 🎯 así que voy a seguir tus consejos y a por ello!

Inversión en ADS:	681,43€
Visitas a la página:	751
Leads no confirmados:	296
Conversión en landing (No confirmados):	39,41%
Leads confirmados:	205
Conversión en landing (Confirmados):	27,30%
CPL (Coste por conversión):	3,32€
Asistentes en webinar:	73
% de asistencia en webinar:	24,73%
Ventas:	3
% de ventas / leads:	1,01%
C (Coste de adquisición cliente):	227,14€
Facturación total:	5.958€
ROAS:	8,7
ROI:	5.276,57€
Beneficio acumulado:	

Inversión en publicidad total:	1.310,06 €
Facturación total:	23.832,00 €
ROI total:	22.521,94 €
ROAS total:	18,19
CPL Medio:	3,00 €



Después de invertir decenas de miles de euros en Facebook e Instagram Ads para empresas de formación y servicios, encontré un patrón común que se repetía en emprendedores que venían de hacer publicidad por Facebook e Instagram y no les había funcionado.

En esta guía te dejo los 5 imprescindibles antes de invertir en anuncios para no tirar el dinero y sobre todo, rentabilizar tu inversión.

**Conrad
MOZOS**

1

El avatar

Porque tienes que ser consciente de a quién te diriges.

Debes entender que un negocio siempre trata de solucionar un problema cubriendo una necesidad en un colectivo de personas.

Por eso es tan importante que tengas claros sus intereses, dolores, preocupaciones y lo más importante, sus objeciones.

EL Avatar

Ejercicio práctico

Escribe una lista con 5 puntos de cada para entender muy bien a quién te estás dirigiendo y de qué manera.

5 cosas que...

- *Ya ha superado*
- *Está haciendo mal ahora*
- *Quiere solucionar ahora*
- *Le impiden llegar a su destino*

Y sobre todo:

- *¿Qué quiere conseguir?*

Ten en cuenta que lo que tú vendes es el vehículo para conseguir aquello que quiere.

2

Tener
definido
lo que
vendes

Porque muchas veces nos encontramos con emprendedores que tienen agencias, consultas, venden servicios o formaciones que no tienen claro lo que venden.

Por lo tanto, debes definir muy bien lo que vendes, el precio, lo que está incluido (y lo que no), lo que entregas, cuándo lo entregas y por dónde.

Tener definido lo que vendes

Ejercicio práctico

Escribe una lista con todo lujo de detalles sobre lo que está incluido y también lo que no:

Una lista con...

- *Lo que entregas*
- *Cuándo lo entregas*
- *Quién lo entrega*
- *Cuánto vale*
- *Cuándo, cuánto y cómo te pagan*
- *Lo que no está incluido*

Si no quieres ser una empresa "bufet libre" en la que te pueden pedir de todo, te recomiendo que tengas esto hecho.

TIP: Vende lo que quiere (y necesita) el cliente, no lo que tú quieres vender.

3

Sistema on-boarding

Porque si cada vez que entra un cliente nuevo no sabes cuales son los pasos exactos desde que hace el pago hasta que sale contento, tienes un ladrón de tiempo enorme.

Sin hablar de que no puedes entregar un resultado predecible y que el cliente se sienta cómodo, seguro y guiado en un proceso ya establecido.

Sistema on-boarding

Ejercicio práctico

Escribe los pasos que sí o sí tienen que pasar para que el cliente entre y salga (cuando tenga que salir, claro):

Enumera del 1 al infinito...

- *Por donde suele entrar el cliente*
- *Cuando le dices el precio y cuando acepta*
- *Cuando acepta que sucede, cual es el siguiente paso...*
- *Apunta todos los requerimientos que puedes tener tú de tu cliente e incluso de tu equipo*
- *Apunta incluso las reuniones mínimas y máximas que van a haber y por qué*

TIP: Si todavía no lo tienes claro, cuando te entre tu próximo cliente, vas apuntando los pasos (en directo), así te será más fácil.

4

Mínima presencia online

Porque cuando un cliente tenga dudas sobre ti, tu agencia o tu formación, lo primero que hará será buscarte en Google, Instagram y Facebook para encontrar algo de información que le ayude a convencerse de que no está cometiendo un error o va a hacer una mala inversión.

Hazte unos perfiles en Instagram, Facebook, etc... en los que muestres lo que haces, a quien ayudas, etc...

Mínima presencia en redes

Ejercicio práctico

Sube 1 o 2 publicaciones a tus redes sociales para que no se vean desactualizadas a los ojos de los posibles clientes:

¿Qué publicaciones puedes hacer?

- Vídeos de 1 minuto solucionando parte del problema de tu avatar
- Testimonios, ya sea en vídeo, en foto o en screenshot
- Una foto con un titular animando a que lean la descripción, debe ayudarles

TIP: Si no tienes habilidades de diseño o de vídeo, utiliza Canva para diseñar y CapCut para editar los vídeos. Son súper intuitivas.

5

Objetivos realistas y medibles

Porque si no sabes hacia donde vas, cualquier viento es favorable.

Muchos emprendedores celebran una venta. Pero... ¿Hacia donde te lleva esa venta? ¿Qué supone a la hora de plasmarla en tu estrategia a largo plazo?

Debes tener un plan mínimo sobre cuantas ventas quieres, como, por donde y que datos necesitas para conseguirlos.

También deben ser objetivos que puedas cuantificar, como visitas, porcentajes de conversión, número de seguidores, interacciones, etc...

Objetivos realistas y medibles

Ejercicio práctico

Traza un plan realista sobre donde estás ahora y dónde te gustaría estar en el largo plazo:

¿Hacia dónde voy?

- *Apunta cuanto has facturado en los últimos 12 meses y con que servicios/programas/formaciones*
- *Averigua por dónde han entrado esas ventas y por qué*
- *Ahora traza un objetivo soñado, por ejemplo: Multiplicar x3 mi facturación*
- *En base a los datos obtenidos con los últimos 12 meses, decide como vas a hacerlo.*
- *Cuántas visitas necesitas, para conseguir cuantos leads, para vender cuantos programas/servicios/formaciones...*

TIP: Ten un plan de reinversión ,será más fácil tener un crecimiento exponencial.

¿Te ha ayudado esta guía?

Pues entonces mi programa formativo te va a volar la cabeza. Todo lo que necesitas para multiplicar los resultados de tu negocio.

- Aprender a crear tu negocio online completamente desde 0
- Desarrollar tu mentalidad para pasar al siguiente nivel
- Aprender a convertir a desconocidos en clientes
- Crear tu página web y habilitar los pagos, con plantillas a golpe de clic
- Crear la imagen corporativa de tu negocio
- Todas las herramientas que utilizo para ahorrar tiempo y mejorar resultados
- Automatizar procesos con email marketing
- Licencias de pago totalmente gratis para ti
- Acceso a la comunidad de alumnos
- Soporte directo con el equipo para resolver dudas y preguntas
- Convertir tu pasión en ingresos online recurrentes



Tengo un regalo para ti

Quiero darte la enhorabuena por haber dado un paso más. Ahora te voy a dar un regalo y te voy a pedir un favor:

El regalo: Una **sesión conmigo valorada en 297€** para ver si has hecho correctamente los ejercicios. Pero para ti ahora es gratis.

El Favor: Que agendes ahora la llamada y le pongas así una fecha límite a hacer los ejercicios, ya que sino, no accionarás.

¿En qué consiste la sesión de 30 minutos?

- 1- Conocer tu situación y tus objetivos para ayudarte mucho mejor con el futuro de tu negocio.
- 2- Repasar las respuestas de tus ejercicios y corregirte cualquier punto que se pueda mejorar.
- 3- Darte una orientación estratégica de negocio con la que mejorarás notablemente tu situación.
- 4- Si tu perfil como emprendedor encaja en el programa de Emprendedor Digital Mentoring, te propondré una oportunidad única.

Haz clic



¡RESERVO YA LA SESIÓN!



*Información sobre programas
servicios y mentorías:*

conradmosos.com

Más contenido en:

 [conradmosos](https://www.instagram.com/conradmosos)