



DIDASKEIN CONSULTING
consultoría brillante y lúdica

Contacto: (+52) 55 4468 3448

Visita: didaskein.com Email: crm@didaskein.com Twitter: [@GrupoDidaskein](https://twitter.com/GrupoDidaskein)

Facebook: Grupo Didaskein Grupo Vip: facebook.com/groups/directorioempresariasmexico

CIC Una Técnica Para Duplicar Tus Ventas

CIC: Los tres atributos más importantes de un mensaje textual

Aplica en impresos tanto como en internet, por eso hablaremos de ambos usos simultáneamente.

Convincente, Informativo y Cautivante

Convincente: Sea creíble

Si tu anuncio no convence a tu interlocutor olvídate de todo. La credibilidad es la cualidad más difícil de lograr en la Internet de hoy en día. Demasiadas historias extrañas (aunque sean inventadas) han hecho que el público se vuelva desconfiado por naturaleza. El menor asomo de duda lo hará ignorarlo y pasar a otro asunto (otra página o apagar la computadora).

Informativo: Brinde información

La publicidad es básicamente una forma de brindar información y la web es el medio ideal para lograr dicho objetivo. Es lo que la gente busca y por lo tanto es lo que tu tienes que dar. Concreta, directa al punto, sin desviarse del foco y sin "cosmética" que pueda distraer a tus lectores.

DIDASKEIN, S.C. Visita: didaskein.com crm@didaskein.com 1/3

La reproducción del material de Didaskein, S.C. sin autorización escrita no está permitida, excepto en el caso de breves anotaciones en artículos y reseñas otorgando el crédito.



Cautivante: Seduzca

De nada vale que tu brindes una enciclopedia de información o seas la firma más seria del mercado -dos atributos muy respetables pero también muy aburridos-, si no logras cautivar, seducir al lector, no habrás logrado nada. Y si bien es más fácil que una imagen logre esto, una correcta apelación a la acción, una promesa, o hasta una pregunta pueden volcar las cartas del juego a tu favor.

CONSEJO:

Elabora aquí una lista de palabras que puedan asociarse a tu producto o a la forma en que tu quieres presentarlo (en base a lo que espera la gente de él, por supuesto). Luego comienza a jugar con frases cortas y directas. Construye un conjunto de frases y luego combínalas en distintos anuncios.

Si tienes varios productos o servicios, concéntrate sólo en uno: haz la lista aquí ahorita que tienes fresca la información anterior:



De ahora en adelante usa esta lista cada vez que hagas un anuncio de ese producto o servicio, te ayudará mucho.

Ahora estás con tu mente lista para ir a tu siguiente nivel de éxito:

Una Técnica Para Duplicar Tus Ventas

Consultoría - Seminario

Tema: #060114-SPTE #050114-SCMV

CATEGORIA: 3) Servicio al Cliente (Incl. Marketing y Ventas)

Consultor:	L.C.C. Pilar Vázquez <i>Estratega De Marketing De Altura Y Ventas</i> <i>Experta En La Ciencia Del Exito</i>
Objetivo de la sesión:	Aprender rápidamente a construir un mensaje eficaz en transmitir el beneficio de tu producto a tus clientes potenciales y traducirlo en ventas.
Contenido:	<ul style="list-style-type: none">• Por qué la gente consume lo que consume (Patrón de Consumo)• La Proposición de Negocios• Palabras que Venden• Palabras que Venden en Internet• Esquema de Triple P para que tu publicidad venda
Dirigido a:	Dueños de empresas y profesionales de las ventas.
Duración:	5 módulos para implementar en 7 a 10 días
Precio:	997 dólares
Promoción para ti:	Sólo 247 dólares vigente por 5 días desde la fecha en la que recibes este documento de regalo.
Contrata hoy mismo aquí:	Cel./Whatsapp: (+52) 55 4468 3448 Email: crm@didaskein.com

DIDASKEIN, S.C. Visita: didaskein.com crm@didaskein.com 3/3

La reproducción del material de Didaskein, S.C. sin autorización escrita no está permitida, excepto en el caso de breves anotaciones en artículos y reseñas otorgando el crédito.