

Guía para Crear Tu Carta de Ventas Generadora de Pedidos...

Y Convertir Tu Sitio Web en Una Máquina Automática para Vender En Internet las 24hs., los 365 días del año!

El corazón de este producto son los documentos (PDF y DOC) que te darán la base de conocimientos para preparar tus textos de cartas de ventas irresistibles.

- 1) 'Como Investigar la Demanda en Internet'**
- 2) 'Los 10 Errores Fatales de las Cartas de Ventas Web'**
- 3) '35 Fórmulas Probadas para Escribir Encabezamientos y Correo Directo'**
- 4) '10 Encabezamientos Irresistibles'**
- 5) Documento 'Lista'**

Además, el software 'InstantCopywriter' te permite crear la página de ventas en formato html que puedes subir a tu sitio tal como queda o retocándolo previamente con un editor de páginas Web:

- Si eres un usuario básico, el InstantCopywriter te será de gran ayuda para crear la página de ventas lista para subir a tu servidor de hosting.
- Si eres un usuario intermedio o avanzado y te las arreglas con los editores de páginas Web (Frontpage, Dreamweaver), el InstantCopywriter te ayudará a crear las plantillas desde las cuales trabajar y mejorar el diseño a tu gusto.

La mayoría de la gente pierde tiempo innecesariamente por tener que corregir cosas que podrían haberse hecho bien desde el principio, por eso voy a sugerirte un plan de trabajo ;-)

Orden de tareas recomendado:

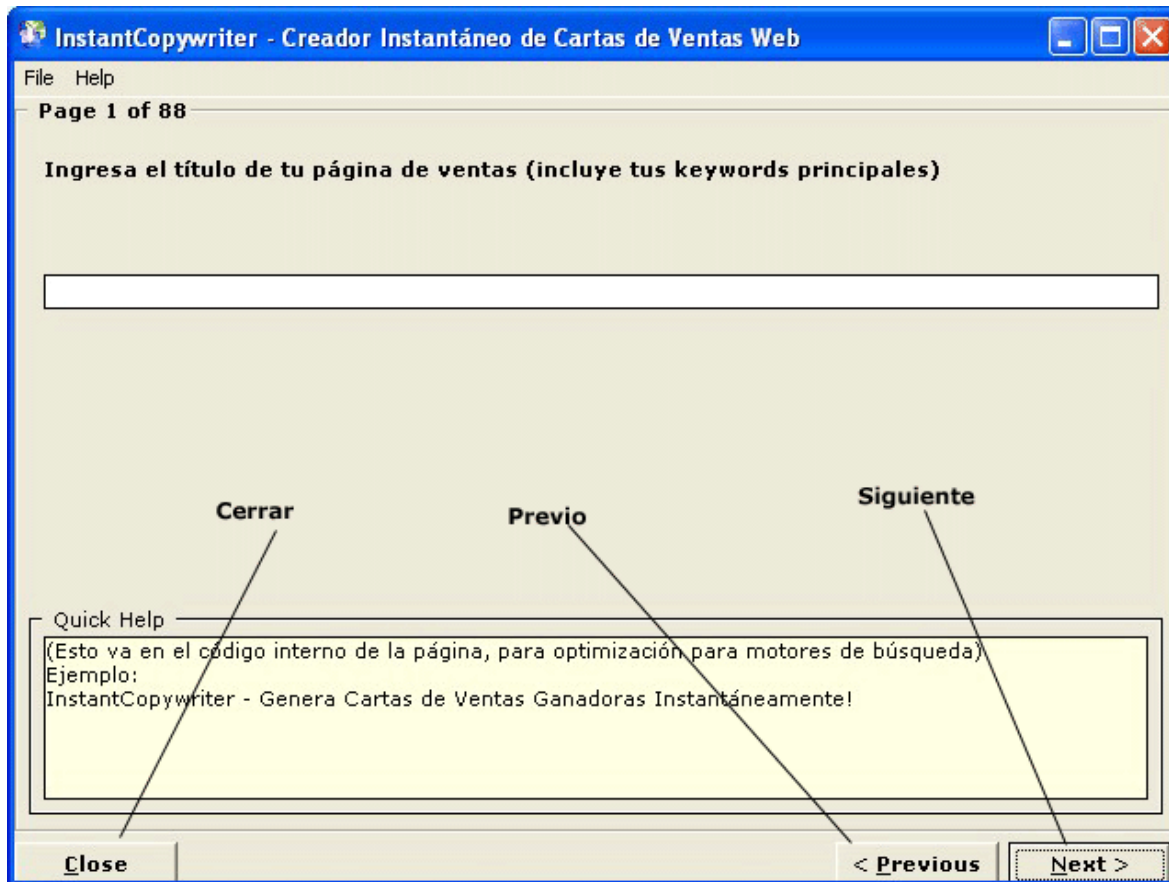
- a. **Leer todo este documento** para tener una idea global del procedimiento.
- b. **Leer el reporte 'Como Investigar la Demanda en Internet':** para aprender cómo detectar las keywords más usadas por la gente que busca la información que tú ofreces y poder incluir esas keywords en el InstantCopywriter y en el texto y así optimizar tu página de ventas para buscadores.
- c. Trabajar en la **búsqueda y selección de keywords.**
- d. **Leer el reporte 'Los 10 Errores Fatales de las Cartas de Ventas Web':** para tener una idea general de lo que NO –y lo que SÍ- debe tener tu carta de ventas.
- e. **Leer el reporte '35 Fórmulas Probadas para Escribir Encabezamientos y Correo Directo':** para conocer las palabras más persuasivas según el estudio realizado por John Cattles.
- f. **Leer el reporte '10 Encabezamientos Irresistibles':** para ver ejemplos tomados de la realidad que te ayudarán a elegir un estilo de encabezamiento.
- g. **Leer el documento 'Lista':** para conocer las preguntas que deberás responder para llenar las casillas en blanco del software InstantCopywriter
- h. **Responder las preguntas más fáciles del documento 'Lista':** y dejar las más complicadas para verlas más tranquilo.
- i. **Trabajar sobre las preguntas complicadas en el documento 'Lista':** características y beneficios del producto, consecución de testimonios, redacción de los encabezamientos...
- j. **Abrir el software InstantCopywriter:** y comenzar a copiar y pegar la información.

Nota: si eres como yo, seguramente querrás echarle un vistazo al InstantCopywriter antes de ponerte a trabajar en serio -quizás ya lo hiciste ;-). Bien, para sentirte cómodo con el manejo –es muy simple- recórrelo poniendo sólo una letra en cada casillero en blanco y mira el resultado.

El software en sí es muy fácil de usar. La información que debes completar se ha dividido en 88 pequeños pasos. Los '88' pueden parecerse demasiados, pero vas a descubrir que tienen una razón de ser: añadir versatilidad al proceso y hacerte más fácil crear una carta de ventas Web generadora de pedidos.

Uso del Software InstantCopywriter

Sólo hay que llenar las casillas en blanco. Debido a que no almacena información transitoria, para no trabajar de balde conviene escribir todas las respuestas en el documento 'Lista', y luego copiar y pegar en el software.



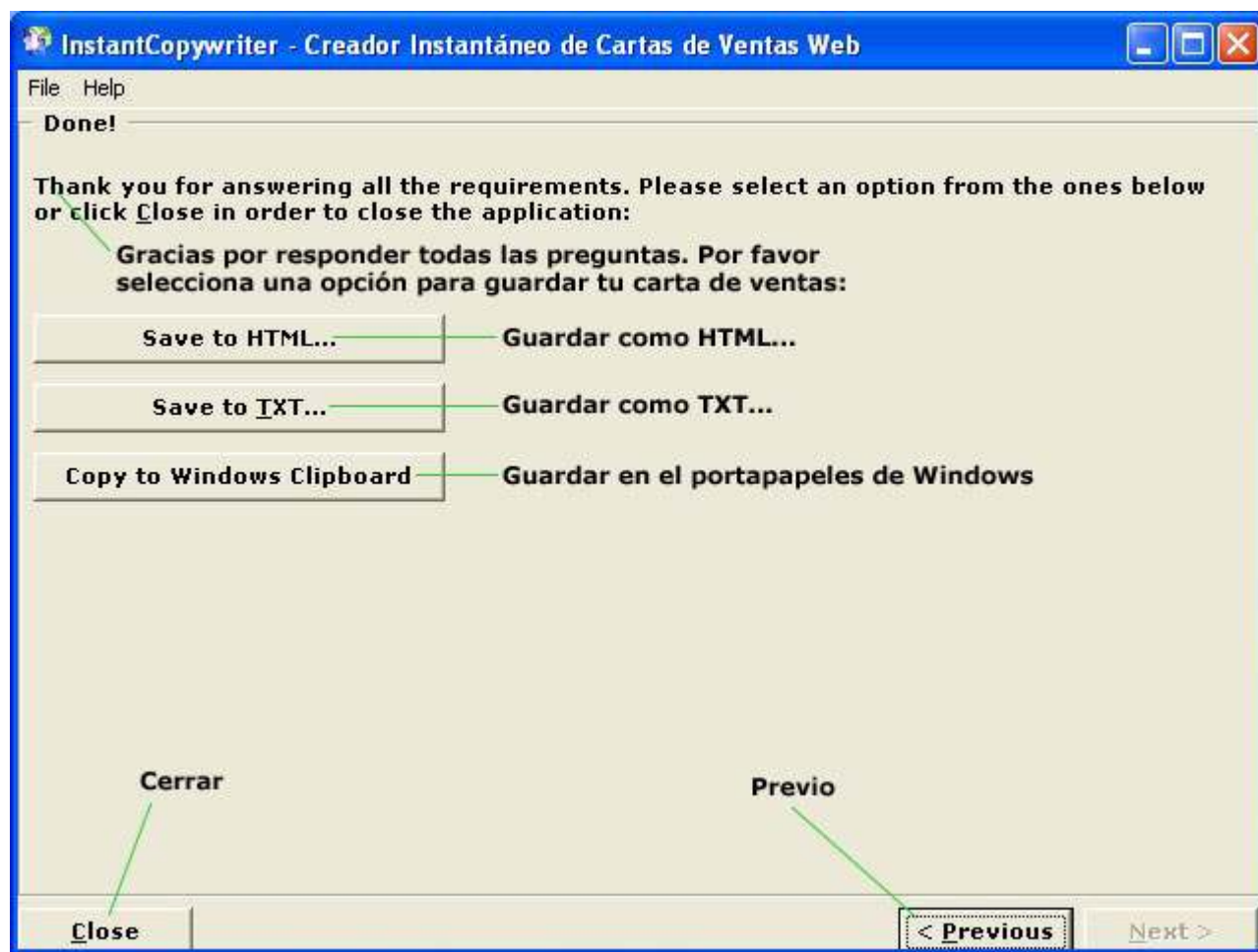
Una vez completadas las preguntas, tienes que decidir en qué formato guardarás tu carta de ventas. Las opciones son:

Guardar como HTML: (*recomendado*) si quieres generar directamente una página Web.

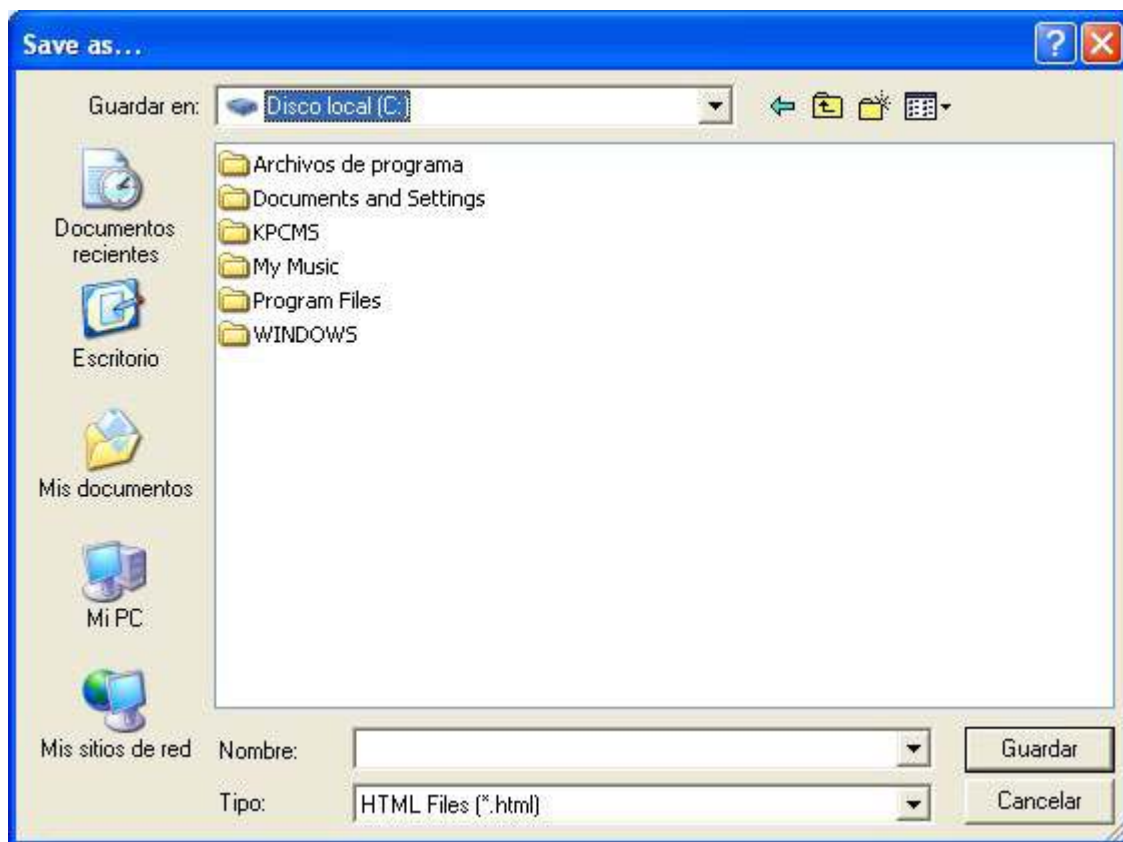
Guardar como TXT: si quieres generar un archivo en formato texto para copiar y pegar en una plantilla Web.

Copiar al portapapeles de Windows: ídem anterior.

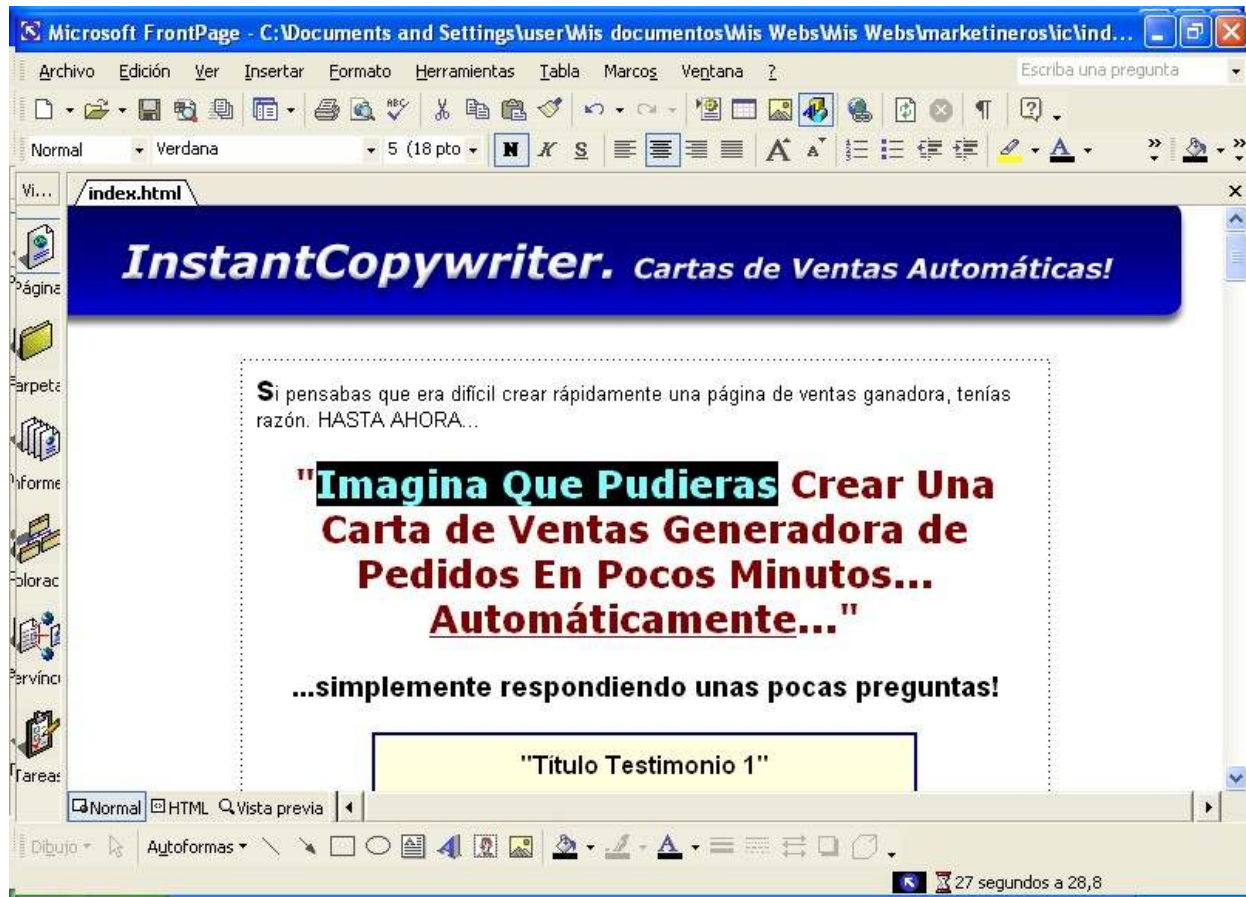
Precaución: si presionas Close (cerrar) ANTES de guardar, la información se perderá.



Puedes elegir el nombre y el lugar dónde guardarás tu carta de ventas...



Si guardaste tu carta de ventas como un documento HTML, ya puedes abrirla con MS-FrontPage –o tu editor favorito- y hacer los retoques, modificaciones o agregados que prefieras.



Y esto es todo ;-)

Una herramienta es tan buena como quien la usa. Un auto de F1 es tan bueno como el piloto que lo conduce. No te quedes en el primer intento. Periódicamente haz cambios en tu carta de ventas -conservando la anterior- y evalúa los resultados. En algún momento llegarás a la carta **óptima** para TU producto y - fundamentalmente- para TUS potenciales clientes.

Quedo a tu disposición si necesitas ayuda.

Saludos cordiales,

Miguel Ángel de Alzáa

Director,

Marketineros.com

miguel@marketineros.com