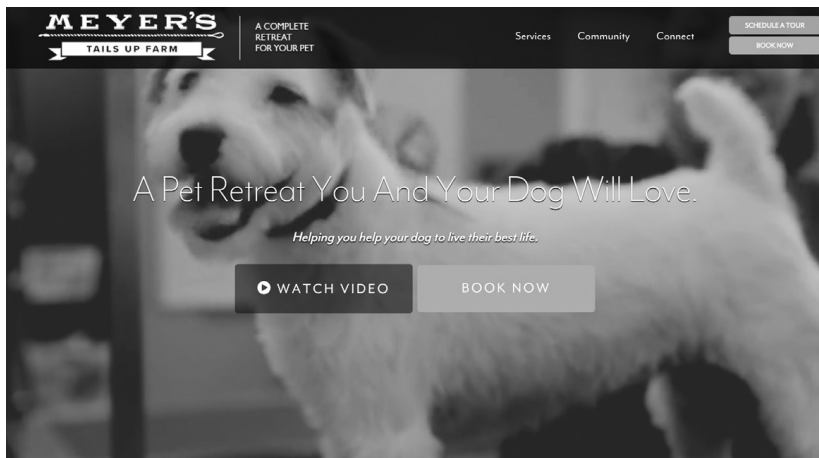


Marketing simple

IMÁGENES

Capítulo 5. UN ESQUEMA DE WEB QUE SÍ FUNCIONA

Subapartado: CÓMO CREAR LA PLANTILLA DE UNA PÁGINA WEB / Sección 1: El encabezado / Construyamos tu encabezado



Capítulo 5. UN ESQUEMA DE WEB QUE SÍ FUNCIONA

Subapartado: CÓMO CREAR LA PLANTILLA DE UNA PÁGINA WEB / Sección 3: La propuesta de valor / Sé específico. Sé visual

| | | |
|--|--|--|
|  |  |  |
| PRECIOS ACCESIBLES | TU TERRITORIO, TUS TÉRMINOS | PEDIDO PERSONALIZADO |
| ¡No compre, alquile! Laser Tag Source tiene productos de calidad a un precio que no te arruinarán. | No es necesario viajar para disfrutar de Laser Tag. Enviamos la aventura directamente a tu puerta. Esto significa tu terreno, tus juegos y tus reglas. | ¡Destierra las fiestas aburridas! Somos tu secreto mejor guardado, tu compañero de fiesta en el crimen. Asociarse con nosotros significa que creas fiestas tan únicas como tú. |
| FIJACIÓN DE PRECIOS | EQUIPAMIENTO | PEDIDO PERSONALIZADO |

Capítulo 5. UN ESQUEMA DE WEB QUE SÍ FUNCIONA

Subapartado: CÓMO CREAR LA PLANTILLA DE UNA PÁGINA WEB / Sección 4: El Guía / Vamos a hacer la Sección de la Guía juntos



Capítulo 5. UN ESQUEMA DE WEB QUE SÍ FUNCIONA

Subapartado: CÓMO CREAR LA PLANTILLA DE UNA PÁGINA WEB / Sección 5: El Plan / Mantén el plan visualmente simple

¡Puedes hacer que tu hijo hable!



1. COMPRA EL CURSO

Aprende fácil-de-recordar. Consejos prácticos a través de 10 módulos, de menos de 10 minutos.



2. APRENDE LOS SECRETOS

Descubre un discurso simple que puedes usar durante tu día.



3. HAZ QUE TU HIJO HABLE

Elimina la frustración y ama las rutinas diarias con tu hijo.

[ÚNETE A LA LISTA DE ESPERA](#)

Capítulo 5. UN ESQUEMA DE WEB QUE SÍ FUNCIONA

Subapartado: CÓMO CREAR LA PLANTILLA DE UNA PÁGINA WEB / Sección 5: El Plan / Mantén el plan visualmente simple



1. CONCIERTA UNA REUNIÓN

Reúnete con Tyler para que puedas conocerlo y ayudarlo a definir dónde quiere ir.



2. CREA UN PLAN

Juntos crearemos un plan específico para lograr tus objetivos.



3. OBTÉN RESULTADOS

Tener éxito sin estrés en el competitivo mercado inmobiliario de Seattle.

Capítulo 5. UN ESQUEMA DE WEB QUE SÍ FUNCIONA

Subapartado: CÓMO CREAR LA PLANTILLA DE UNA PÁGINA WEB / Sección 6: El párrafo explicativo / Invita a los clientes a una historia / Ejemplo de párrafo explicativo

Un ejemplo de párrafo explicativo

En _____ [nombre de tu empresa]

sabemos que vosotros sois el tipo de personas que

quieren ser _____ [identidad aspiracional.

¿Qué tipo de persona quieren ser?].

Para ser así, necesita _____

[En lo que respecta a tu producto, ¿qué quiere tu cliente?].

El problema es _____

[¿Cuál es el problema físico que los detiene?],

Lo que le hace sentir _____

[¿Cómo les hace sentir ese problema?].

Creemos _____

[¿Por qué es simplemente incorrecto que alguien deba lidiar

con ese problema?]. Entendemos _____

[Incluir una declaración empática].

Por eso nosotros _____

[Demuestra tu competencia para resolver tu problema].

Así es como funciona _____

[¿Cuál es tu plan de tres pasos: paso uno, paso dos, paso tres].

Entonces _____ [Invítalos a la acción],

para que pueda parar _____

[¿Qué cosa negativa sucederá o continuará sucediendo si no

hacen un pedido?] Y comenzará _____

[¿Cómo será su vida si hacen un pedido?].

Capítulo 5. UN ESQUEMA DE WEB QUE SÍ FUNCIONA

Subapartado: CÓMO CREAR LA PLANTILLA DE UNA PÁGINA WEB / Sección 8: Elecciones de precios



Barbacoa Memphis, comida húmeda para perros, cocinada a fuego lento
\$3,74



Entrante de comida húmeda para perros, de canguro salvaje
\$5,99



Entrante de comida húmeda para perros, de cordero
\$4,39



Comida húmeda para perros, de estofado de pato
\$3,74

Capítulo 5. UN ESQUEMA DE WEB QUE SÍ FUNCIONA

Subapartado: CÓMO CREAR LA PLANTILLA DE UNA PÁGINA WEB / Sección 9: El fondo del cajón



© Circuit e-bikes 2018

TIENDA

- Equipo
- Colecciones
- Venta
- Personalizar
- Buscador de bicicletas
- Probar una bicicleta

ACERCA DE

- Patrimonio
- Tecnología
- Competición
- Historias
- Empleos

LEGAL

- Política de privacidad y términos de uso
- Política de cookies
- Ley de transparencia de California
- Seguridad y retiros del mercado

Capítulo 6. GENERADOR DE LEADS O POTENCIALES CONTACTOS COMERCIALES

Subapartado: VAMOS A POR TU PDF GENERADOR DE POTENCIALES CONTACTOS COMERCIALES: ESTA ES LA GUÍA PASO A PASO / Sección 4: Define lo que está en juego



**DESCARGA NUESTRO PDF GRATUITO
Y COMIENZA A AHORRAR DINERO**

DESCARGAR EL PDF

Capítulo 10. CÓMO EJECUTAR EL EMBUDO DE VENTAS DE MARKETING MADE SIMPLE

Subapartado: PROGRAMA SEIS REUNIONES AHORA PARA ASEGURARTE DE HACERLAS / Reunión #2: Guion del Guion de Marca (BrandScript Script) y reunión del eslogan

En _____ [nombre de su empresa]

sabemos que eres el tipo de persona que aspira ser
_____ [identidad aspiracional].

Para ser así, necesitas _____

[lo que tu personaje quiere]. El problema es

_____ [problema externo],

que te hace sentir _____ [problema interno].

Creemos _____

[planteamiento filosófico del problema].

Entendemos _____ [empatía].

Por eso nosotros _____ [autoridad].

Este es el plan _____

[plan: paso uno, paso dos, paso tres].

Entonces _____ [llamada a la acción],

para que puedas evitar _____ [fracaso]

y comenzar _____ [éxito].