

Aquí te puedo ayudar con la
Formación Lanzador Digital

1 Aprender sobre Lanzamientos Digitales

IDEAL:

Embudos de ventas Narrativa, persuasión y copy Traffic pago

ALTERNATIVO:

NO HAY! Para ser un buen estratega, lanzador o dueño de agencia, esto es, de verdad, lo mínimo que debes aprender bien.

Puedes ser aun más crack si te desarrollas con habilidades, por lo menos básicas de automatizaciones con Manychat y algún buen CRM.

2 Encontrar buen experto con metodo validado

IDEAL:

Con autoridad comprobada
Con algo de audiencia
Con casos de éxito de sua ayuda
Nicho escalable o highticket

ALTERNATIVO:

Si no encuentras un experto con estar características, busca uno que por no menos tenga autoridad real y algo de audiencia.

A partir de eso, estudia los dolores de su audiencia y desarrolla con el una metodología (mecanismo único).

3 Hacer un Lanzamiento Semilla

IDEAL:

Prueba con poca inversión y busca validar la oferta, el experto (comunicación, didáctica, etc) y a ti mismo.

Tu objetivo es lograr hacer la primera venta.

Si lograr tener utilidade, aun mejor, pero, si logras vender, celebra. Es tu primer gran logro.

ALTERNATIVO:

Si no tienen mucho dinero para invertir en trafico pago, hazlo todo orgánico, pero, no es lo ideal.

Una parte fundamental de este proceso es el remarketing, y sin remarketing tus chances de éxito disminuyen mucho

4 Asegurar entrega del producto bien hecha en el primer ciclo

IDEAL:

Antes de avanzar con el próximo lanzamiento o productos, asegura que lo que vendiste se va a **entregar bien, y que los alumnos tengan éxito.**

Pocas cosas dañaron tanto a negocios digitales que vender y no entregar lo que se prometió. Esto te puede quebrar a ti, si no lo haces bien.

De una no tengas prisa. Vende y entrega bien.

ALTERNATIVO:

No hay! Hay que entregar lo que se vendió.

5 Recoge testimonios de los alumnos exitosos (aquí terminas la validación)

IDEAL:

Cuando logras los primeros testimonios en video de tu primer experto/ecosistema, de hecho terminaste de validar todo el proceso.

Tener testimonio prueba que no solo vendiste, si no que tambien entregaste bien, y el producto transformo a la gente.

Estes testimonios ván a ser la base para que puedas escalar tus ventas en un próximo ciclos.

ALTERNATIVO:

Puedes avanzar sin testimonios? Si... pero te va a salir mucho más difícil lograr éxito en la escala. Eso es así porque cuando escalas llegas publico nuevos que no conocen a tu experto, así que desconfían más del producto. Cuando tienes testimonios buenos esto te ayuda muchísimo a probar a nuevos públicos que la metodología si funciona y que el experto es de confianza.

Aquí te puedo ayudar a escalar
con **Dynamis Lanzadores**

Felicidades!
Dominaste el proceso, sabes lanzar y ya podemos escalar

6 Hacer un lanzamiento clásico escalado

IDEAL:

Evento gratuito de 3 o 4 días
Usa los testimonios que tuviste
Escala el tráfico pago

El ideal es que cuando hagas esta escala, tengas también en cuenta un segundo producto complementario, más barato, para usar como orderbump y/o downsell.

Esto te va a ayudar a tener mas seguridad en la recuperación de tu inversión, y aumentar tus márgenes

ALTERNATIVO:

Puedes substituir por un lanzamiento pago. Es muy bueno porque te dar más tranquilidad para invertir más fuerte.

El punto malo es que puede ser más difícil lograr escalar a un publico más grande.

7 Validar entrega escalada, jalar NPS e identificar nuevos productos

IDEAL:

A partir del NPS, completar la escalera de valor y productos.

Completar el ecosistema de productos en el rango de 6 meses a 1 años.

El objetivo es no depender de un solo producto, si no estar presente en la jornada del cliente en los diferentes momento de el.

ALTERNATIVO:

Para validar estes productos puedes replicar el lanzamiento adicionando los demás productos como orderbumps, downsells y upsells

8 Implementar otros embudos de ventas simultáneos

IDEAL:

Llegar a tener ventas todos los días con embudos evergreen + lanzamientos + programas de recurrencia (suscripción), todo funcionando sinérgicamente.

ALTERNATIVO:

Puede ser que te ajustes mejor a tener solo productos en evergreen, lo que puede pasar.

Lo que no te recomiendo es depender exclusivamente de lanzamientos. Esto te puede quebrar el negocio.

9 Consolidar el ecosistema que creaste entrenando un buen head

IDEAL:

Para que tomes un otro proyecto/experto con éxito, lo ideal es que el primer ecosistema que creaste tenga un líder interno que no lo deje caer.

Así que, invierte tiempo en entrenar un buen manager de operaciones para llevar este ecosistema, aun que en paralelo empieces a moverte para traer un nuevo proyecto.

ALTERNATIVO:

Una vez que lograste escalar el primer proyecto y tengas por lo menos lanzamientos funcionando, ya puedes buscar un nuevo experto para lanzar, pero necesitas estar MUY atento a que este nuevo proyecto no baje la performance en el primero y llegues a perderlo.

No quieras y ni demasiado rápido, pero tampoco sé lento. Este momento es muy importante para tu negocio, así que si perspicaz.

10 Repite el ciclo con otros expertos y construye tu agencia

IDEAL:

Llega a tener 3 expertos con ecosistemas productivos y rentables.

Cual lo logras tienes ventas todos los días, picos de facturación, pagos recurrentes y 3 proyectos distintos que te aseguran más seguridad para tu agencia si algo pasa con uno de ellos.

ALTERNATIVO:

Puedes tambien seguir enfocado en un solo proyecto o 2. Pero quédate muy atento al riesgo de perderlo. Ya vi muchos agencias quebradas por perder expertos, así que, lo mas pronto que puedas, no adelantando fases, lo ideal es que llegues a tu pool de 3 expertos.

Esto te dá estabilidad, y también no son demasiados expertos, así que logras enfocarte bien a hacer crecer cada uno de ellos.

Cuando llegas a este punto tu lugar es **Dynamis Mastermind**

Felicidades!
Tienes una agencia digital prospera y solida