

TÍTULO DEL IMÁN DE PROSPECTOS:

DESCRIBE ABAJO LA PROMESA DEL IMÁN DE PROSPECTOS:

TIPO DE IMÁN DE PROSPECTOS:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Reporte/Guía | <input type="checkbox"/> Hoja de Especificaciones/Folleto |
| <input type="checkbox"/> Herramientas/Lista de Recursos | <input type="checkbox"/> Video tutorial |
| <input type="checkbox"/> Descarga de Programas/Prueba | <input type="checkbox"/> Descuento/Envió Gratuito |
| <input type="checkbox"/> Prueba/Encuesta | <input type="checkbox"/> Evaluación/Prueba |
| <input type="checkbox"/> Precios/Material de Ventas | <input type="checkbox"/> Paso uno del formulario de Pedido |
| <input type="checkbox"/> Otro: _____ | |

LISTA DE 8 PUNTOS DEL IMÁN DE PROSPECTOS:

- Ultra Específico.**
El Imán de Prospectos NUNCA debe ser vago.
Deben ofrecer una solución ultra-específica para un ultra-específico mercado.
- Una Cosa Muy Importante.**
Todos quieren una “píldora mágica” o “la bala de plata”, por lo que siempre es mejor hacer y entregar **una gran promesa** en un lugar de un montón de pequeñas promesas.
- Habla de un Deseado y Conocido Resultado Final.**
¿Qué es lo que tu mercado REALMENTE quiere? Si pudieras darte cuenta de eso y ofrecer un imán de prospectos que prometa eso, estarán encantados de proporcionarte su información de contacto (y atención) a cambio.
- Gratificación inmediata.**
Evita el uso de boletines de información y cursos de correo electrónico multi-día como tu imán de prospectos.
Tu mercado quiere una solución y la quiere ¡AHORA!
- Mejorar la Relación.**
El mejor imán de prospectos hace más que informar... en realidad cambian el estado y la mentalidad de su prospecto por lo que están pre-dispuestos con el fin de participar en los futuros negocios con tu empresa.
- Alto Valor Percibido.**
Sólo porque es gratis, no significa que tenga que PARECER gratis. Utiliza gráficos profesionales e imágenes para crear un verdadero valor monetario de tu imán de prospectos en la mente de tus visitantes.
- Alto Valor Real.**
Si tu imán de prospecto es pura Grasa y no el filete, puedes obtener su información de contacto pero perderás su atención. Para ganar debes prometer y ENTREGAR lo prometido.
- Consumo Rápido.**
No quieres que tu imán de prospectos sea una bloqueo en tu embudo de ventas, de manera que lo ideal es que debe ser consumido o experimentado en 5 minutos o menos. (En otras palabras evitar largos y aburridos Ebooks que tardan días en leer).