

# MIS PRIMEROS 1K USD CON HOTMART



*Jefferson Torres*



## MIS PRIMEROS 1K USD CON HOTMART.

**“ LOS GANADORES SON  
AQUELLOS QUE NO SE  
RINDEN NUNCA; LOS  
PERDEDORES, LOS QUE NI  
SIQUIERA LO INTENTAN. ”**

ANONIMO.

Hola, Hola amigos, espero estén muy bien, espero que todos estén haciendo buenas ventas en Hotmart, y si no lo están logrando aún, no te rindas, no desistas y lee este E-Book hasta el final para que puedas optimizar tu rendimiento con el Marketing de Afiliados.

BIENVENIDOS



*Jefferson Torres*

## CONTENIDO.

- 1.**     **¿QUIÉN SOY YO?**
  - Conoce un poco de mi historia por el mundo del emprendimiento.
- 2.**     **INTRODUCCIÓN.**
  - Entiende tu reloj interno y el paso a paso de tu vida.
- 3.**     **ELIGE TU NICHOS**
  - como elegir mi nicho de mercado
  - Cuáles son los mejores nichos.
  - Recomendación de subnicho
- 4.**     **TU PRODUCTO GANADOR**
  - 7 pasos para elegir un producto que te genere buenas conversiones.
- 5.**     **ESTRATEGIAS DE TRÁFICO**
  - Estrategias de pago
    1. Estructura tu campaña.
    2. Evita ser bloqueado
  - Métodos de trafico
    1. Método manual
    2. Método Automático.
  - Trafico Orgánico
    1. Marca personal
    2. Página de nicho
  - Estrategia de Youtube
  - Estrategia de Lives
  - Estrategias de grupos(Telegram-WhatsApp)
- 6.**     **¿CÓMO VENDER MÁS? NO VENDAS.**
  - Estrategia para que no fuerces una venta.
- 7.**     **COMO CERRAR MIS VENTAS.**
  - Objeciones de precio
  - Gatillos mentales
  - Seguimiento a clientes
  - Servicio posventa.
- 8.**     **RECOMENDACIONES FINALES.**



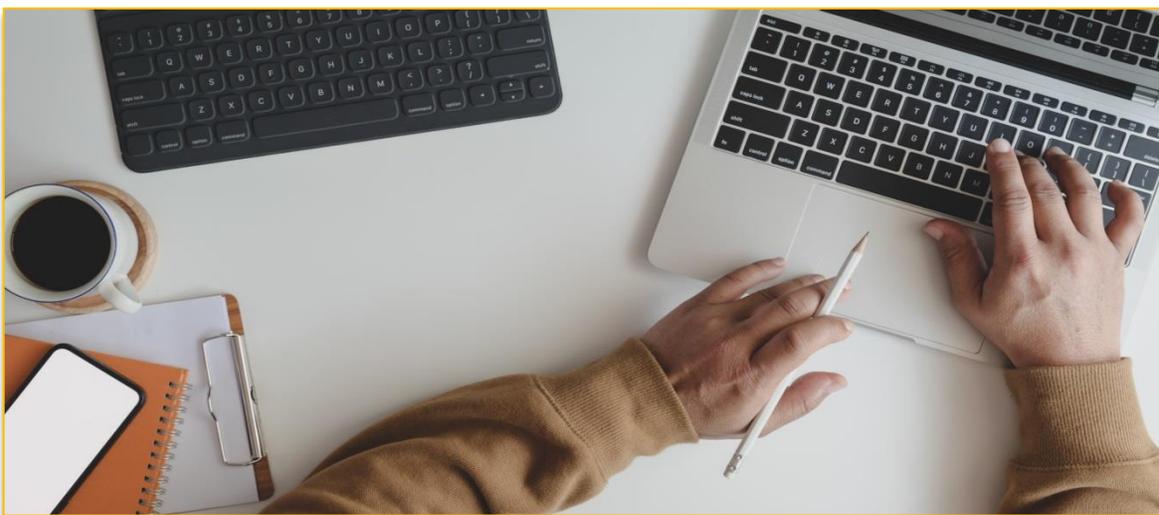
# Iniciemos...

## 1. ¿QUIÉN SOY YO?

Ustedes se preguntaran **¿Quién es ese chico para redactar este mini E-Book?** Y **¿Por qué debo creer lo que él dice acá?** Por estas dudas y muchas más que se generan, decidí hacer esta primera parte, para que ustedes conozcan un poco de mi vida, mis resultados y mi recorrido en el mundo del Marketing de Afiliados.

Mi nombre es Jeeferson tengo 20 años, soy de Colombia y desde muy temprana edad me he caracterizado por emprender, por crecer y sobre todo por tratar de diversificar las fuentes ingresos. Desde joven siempre he tenido la mente clara y el objetivo principal de ser libre financieramente a temprana edad (espero que tú, que estás leyendo esto también tengas este pensamiento y que vayas paso a paso para obtener esa libertad de tiempo).

Desde los 15 años inicié a dar zarpadas de querer cambiar mi visión y mi vida, ya que no me veía trabajando siempre para un jefe y cumpliendo el horario del 8 - 6 de lunes a viernes, y de estar siempre anhelando los viernes y odiando los lunes (*Si tú tienes este pensamiento te recomiendo que inicies a hacer algo que te haga feliz*), en busca de esta felicidad, desde los comienzos un amigo me llevó a ser parte de una red de mercadeo, este fue un paso que me dio mucho conocimiento e iniciativa y me ayudó a cambiar un poco mi mentalidad, sin embargo como por aquellas épocas aún estaba en el colegio no tome muy en serio el negocio y lo deje a un lado, todo el conocimiento que me dieron en esa red de mercadeo me aportó a cambiar el estigma y a entrarme mucho más en los negocios, emprendimiento y demás.



Jeeferson Torres

Luego de dejar este negocio a un lado, me topé con las inversiones, acciones, opciones y demás, desde los 16 años tome muy enserio este camino del trading, tanto así que hoy en día es una de mis cosas favoritas en mí día a día. Este es un mundo maravilloso en el cual si tu quieres ser una persona consistente, quieres aprender del mundo de la bolsa, eres empresario, emprendedor o demás, este campo te vendría muy bien para que tengas una fuente de ingresos adicional, te recomiendo que te eduques y que la información que veas o investigues sea de fuentes muy confiables, para que adquieras bases sólidas y pongas en práctica una de las grandes formas de generar (y también de perder jeje) dinero en épocas presentes.

El trading es una muy buena experiencia pero se debe tomar con calma, porque muchas personas te pintan de que con el trading te puedes volver millonario y es verdad, te puedes volver millonario con esto, inclusive las grandes personas como Bill Gates hacen la estrategia de comprar acciones barato y vender caro, este es uno de los objetivos principales en el mundo de la volatilidad y gráficos ticks. Este mundo es una conjunción de emociones y por eso yo te recomiendo que si entras al trading tengas un manejo de tus emociones y sobre todo estudiar por lo menos dos, tres, cuatro o los meses que sean necesarios en cuentas demos para que seas consistente. En el trading **COMO LO PUEDES GANAR TODO, TAMBIÉN LO PUEDES PERDER TODO** en un abrir y cerrar de ojos.



Estos han sido algunos pasos que he dado hasta el momento con mi rol de emprendedor, sin embargo, en el precedente año (2020) me topé con una gran oportunidad que es el MARKETING DE AFILIADOS más precisamente con la plataforma Hotmart. Debido a la pandemia mundial me quedé sin empleo, me suspendieron de mis labores desde el mes de febrero, allí empecé a mirar otras oportunidades para mí (como les decía no me gusta depender de una sola fuente ingresos), entonces desde aquel mes empecé a hacer trabajos universitarios, me fue muy bien, inclusive con los ingresos que genere logre pagar la mitad de mi carrera.



*Jefferson Torres*

Sin embargo hacer tareas era esporádico y pues yo necesitaba algo más conciso y que me generara también ingresos, por ello no me quede quieto y me topé con esta plataforma (Hotmart) por un vídeo de YouTube, de allí me uní a un grupo en WhatsApp en el que yo veía que personas compartían resultados diariamente y yo dije como **¡WOOOOW!** Si ellos lo están haciendo, yo porque no lo puedo lograr también, así entonces empecé a buscar información acerca de la plataforma, de los cursos y también de toda la funcionalidad de esta nueva aventura para mí. **IMPORTANTE** si tú no tienes nada ni idea en que consiste Hotmart, busca primero información en la red, ya tú sabes Google todo lo sabe, solo debemos encontrar información que sea fidedigna y en la cual podamos confiar.

Como primer consejo que les doy, dense la oportunidad de tomar un curso que los lleve de la mano, Yo soy consciente que los conocimientos de mi carrera universitaria me sirvieron, pero también soy realista que si no me hubiese orientado con los cursos que tomé, no hubiese tenido estos resultados que hoy en día tengo, es por esto que te voy a decir lo siguiente, si tú ¿Quieres ser abogado?, debes estudiar derecho, ¿Quieres ser médico? estudia Medicina y así también funciona con el marketing de afiliados, ¿Quieres vender con Hotmart? lo primero que debes hacer es educarte, si no tienes capital para invertir, investiga en Youtube o también ingresa a **[HOTMART ACADEMY \(Click Aquí\)](#)** para que mires un poco de las bases. Si quieres llevar eso a un nivel más superior, te recomiendo cursos como Affiliatum, Primera Venta o Seminarios Online (El más recomendado de todos).

La idea no es que tomes un curso por tomarlo, míralo con el compromiso de terminarlo y sobre todo de ponerlo en práctica, si tenemos un aprendizaje que ya muchas personas les dado resultados, entonces lo que haces tú es captar todo ese conocimiento obtenido y llevarlo a la práctica y sobre todo darle una pizquita de lo nuestro para así poder lograr alcanzar las metas que nos vayamos trazando.



*Jefferson Torres*

## 2. INTRODUCCIÓN.

El objetivo principal es darte algunos consejos para que puedas crecer y tener mejores ventas en Hotmart, te recomiendo que inicialmente tomes Hotmart con mucha responsabilidad y como una fuente de ingresos principal y es por ello que si tienes un trabajo fijo, continúa con este y el capital que te genere el trabajo utilízalo y te vas apalancando en el marketing de afiliados. **NO DEPENDEN DE UNA SOLA FUENTE DE INGRESOS**, si puedes tener 2 o 3 o 4 mucho mejor. Si tú dependes de una sola fuente, puede que te pase lo que a muchas personas les ocurrió en la pandemia, tenían trabajo y luego se quedaron sin nada. Yo te aseguro que si vas por el rumbo de Hotmart, vas a tener unos resultados geniales mientras no te desanimes y lo dejes a un lado como muchos lo hacen. Espero que estos consejos te sirvan para que **VUELES** con Hotmart.

Antes que todo quiero contarte una pequeña anécdota que me ocurrió en Facebook. Un chico me dijo lo siguiente.

“

Oye Jefferson es que no he tenido ventas en Hotmart, a ver recomiéndame algo”

.....”¿Cuánto tiempo llevas?

”

Llevo un día.



Mi reacción fue literal como el emoji que ves allí. Sin embargo esto que él me dijo es algo que a muchas personas les ocurre y el error está en que solo tienen la obsesión de vender y no de educarse. Todo esto es un paso a paso, así como hay personas que logran hacer en una semana \$100 Usd, hay personas que logran ese mismo resultado en dos semanas, en tres o hasta en un mes.

Quiero traerte un apartado de un video que vi hace unos días...



Jefferson Torres

## TU PROPIO RELOJ INTERNO



Conozco personas que se graduaron a los 21 y no obtuvieron un trabajo hasta tener 27.  
Conozco personas que se graduaron a los 25 y que obtuvieron un trabajo inmediatamente.  
Conozco personas que nunca fueron a la universidad, pero encontraron lo que amaban a los 18.

Conozco personas que encontraron trabajo terminado el colegio, con una paga decente, pero odiaban lo que hacían.

Conozco personas que se tomaron unos años y encontraron su propósito.

Conozco personas que estaban muy seguras de lo que iban a hacer a los 16 años, pero cambiaron de opinión a los 26.

Conozco personas que son padres solteros y conozco a otros que están casados, pero esperaron de 8 a 10 años para tener hijos.

Se de personas que tenían una relación pero amaban alguien más, conozco a otros que se aman pero no están juntos.

Así que mi punto es que **TODO EN LA VIDA SUCEDE ACORDE A NUESTRO TIEMPO, NUESTRO RELOJ**, puedes mirar algunos de tus amigos y pensar que están delante de ti, quizá algunos de ellos sienten que están detrás, pero todo sucede en su interior.

Ellos tienen su propio tiempo reloj y tú también.

### SE PACIENTE

A los 25 Mark Cuban era barman en Dallas.

Le tomó hasta los 32 para que J.K Rowling viera publicado Harry Potter, después de ser rechazada por 12 editoriales.

Ortega fundó Sara cuando tenía 39.

Jack Ma empezó Alí babá cuando tenía 35

Morgan Freeman tuvo su gran oportunidad a los 52

Steve Carell tuvo su oportunidad después de los 40 años.

Virgin comenzó cuando Richard Branson tenía 34

Obtener tu título después de los 25 es todavía un logro.

No estar casado los 30 años, pero ser feliz es hermoso.

Comenzar una familia después de los 35 años, todavía es posible y comprar una casa después de los 40 sigue siendo grandioso.



No dejes que nadie te apure con sus "tiempos establecidos"  
como dijo Einstein.....

***“No todo lo que puede ser contado cuenta y no todo lo que cuenta puede ser contado”***

Está la cosa más importante, quiero que puedan crear vidas significativas y llenas de propósito para ustedes mismos y aprendan a usar eso para tener un impacto y hacer una diferencia en la vida de los demás



Ese será el verdadero éxito.

**ANONIMO**

Yo por ejemplo logré hacer en mis primeros 30 días \$1000usd, pero yo no te puedo asegurar que si tu ingresas vas a tener el mismo resultado, yo en alrededor de mis primeros 5 días logré hacer \$135usd, y tal vez estos resultados tú los logres en un mes, en dos meses e incluso pueden haber otras personas pueden tener esos mismos números en 2 o 3 o 5 días, esto depende de cada uno, de que tan bien haga las cosas y qué proceso está llevando, todo depende de ti, si tú lo haces bien vas a tener resultados, así como tú lo puedes lograr en menos tiempo, también te puedes demorar un poco más, pero lo importante acá no es el tiempo sino que tan comprometido estés con esto y que tan lejos quieres llegar, **NADA QUE ES BUENO ES FÁCIL.**

Lo que quiero promoverte yo, es que si tu tomas el marketing de Afiliados para tu vida tómalo con total responsabilidad y de hacer todo paso a paso, no importa si tienes 15-20-50-60 años, esto es para todo tipo de personas, acá lo más importante es tener la disposición de crecer y de estar abierto a conocer un mercado que está en constante crecimiento últimamente. En el equipo que yo hago parte, hay chicos desde 15 años hasta 40 o más años, y cada uno de ellos se ha esforzado y poco a poco ha ido teniendo resultados, han logrado 1k, 5k, 10k usd y inclusive más, siendo constantes y sobre todo nunca tirando la toalla.

**Y ahora sí pasemos a lo importante a lo que tú viniste..... Estrategias para crecer en Hotmart.**



*Jefferson Torres*

### 3. ELIGE TU NICHO

#### ● ¿CÓMO ELEGIR MI NICHO DE MERCADO?

El nicho de mercado es un tema muy relevante en Hotmart, resulta que muchas personas que ingresan a Hotmart se van directamente al grupo del dinero, este nicho es muy muy grande y aquí podemos encontrar subnichos como: bienes raíces, el emprendimiento, crecimiento personal, cómo hacer dinero desde casa, cómo generar ingresos con redes sociales y entre muchos otros, así como es un nicho muy grande, por obvias razones tiene muchísima demanda y sobre todo competencia. Les pongo un claro ejemplo, hay una gran cantidad de personas que venden [Affiliatum](#), pero son muy pocas las que venden un producto de maquillaje para chicas, de coaching y entre otros ejemplos.

No estoy diciendo que vender un curso que esté muy ofertado este mal, no, lo que te quiero decir es que si tú te vas a enfocar en uno de estos productos, entonces debes de entrar y ofrecer valores agregados al cliente, para que **HAGAS LA DIFERENCIA Y TERMINES DESTACANDO** por encima de los otros vendedores y afiliados. Es por esto que te recomiendo que utilices bonos gratuitos, webinars, ebooks y entre otros aspectos que puedes incluir al momento de hacerle una venta a un cliente.

Otro gran consejo y creo que es uno de los más importantes, elige un nicho de mercado en el que te sientas mejor con un **TEMA QUE TU DOMINES** con el cual tengas bases y puedas hablarle a tu cliente con mucha más convicción y sobre todo con seguridad, así vas a lograr a entablar una conversación mucho más fluida y con un objetivo principal de ayuda.



Jefferson Torres

## ● ¿CUÁLES SON LOS MEJORES NICHOS DE MERCADO?

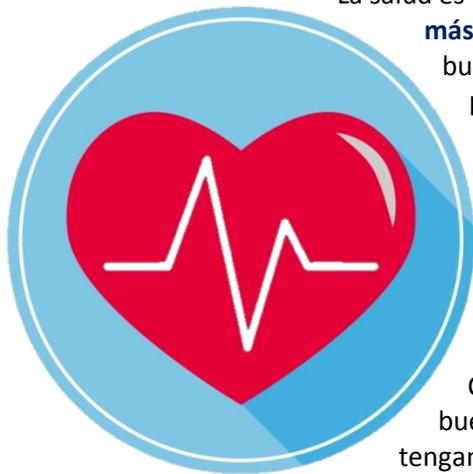
Yo te voy a recomendar tres nichos importantes, tú puedes elegir uno de estos o puedes incursionar por otro que te llene más.

### NICHO DEL DINERO

Como te mencionaba anteriormente es un nicho muy grande y que está saturado, sin embargo esto no quiere decir que sea malo, por el contrario es el mejor nicho para lograr resultados ya que todas las personas siempre queremos tener nuevos ingresos, conocer formas de diversificar económicamente, de emprender y mucho más, es allí donde tenemos un gran potencial de clientes y a los cuales debemos de saberles llegar con una necesidad específica y así lograr ofertar lo que en realidad ellos están buscando. Por esto, necesito que tú, perfiles muy bien a tu avatar objetivo, para que así logres tener un alcance consolidable y sobre todo resultados.



### NICHO DE LA SALUD.



La salud es una NECESIDAD específica de todos, dime a **¿Quién no le gustaría ser más saludable para así llevar una vida más tranquila?** Acá tenemos muy buenos infoproductos, a diferencia del anterior no está tan saturado y por eso te lo recomiendo al 100%, dentro de este aspecto tenemos muy buenos productores en Hotmart que hacen las cosas muy bien y que sobre todo son productos de calidad. Se pueden encontrar subnichos como: Entrenamiento, nutrición, belleza, cuidado personal y entre otros. Te recomiendo que busques el siguiente productor en Hotmart **“INFOSERVICIOS DIGITALES”** sus productos son buenos y tienen muy buenas ventas, un claro ejemplo de esto es **SISTEMA DIABETES** que al día de hoy se encuentra en 150 de Calentura, lo puedes vender muy bien siempre y cuando montes una buena estrategia. Ingresa en hotmart y revisa todos los productos que tengan en la parrilla y revisa cuál crees que te vendría mejor a ti.

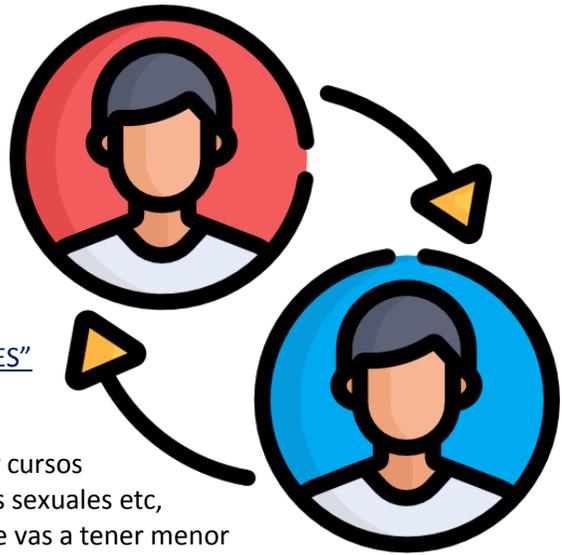
[Ingresa acá y mira el catalogo.](#)



*Jefferson Torres*

## NICHO DE LAS RELACIONES

Acá encontramos relaciones personales, relaciones amorosas, relaciones sexuales este es un nicho de mercado que en ocasiones no es promocionado por las personas, sin embargo es un mercado muy potencial, ya que en algunas ocasiones es muy costoso ir a donde un doctor a realizar una terapia de Pareja, esto lo podemos solucionar con un Infoproducto que cumpla con dichas características, y con la cual no se tienen que mover de su casa o inclusive de sus camas. Un gran ejemplo de este nicho es ["2MDESK - SERVICIOS DIGITALES"](#) es el famoso info productor del E-Book [SALVA TU MATRIMONIO](#) que al día de hoy se encuentra en 112 de calentura en la plataforma, así como este puedes buscar cursos de relaciones personales, cómo hacer amigos, relaciones sexuales etc, este nicho es muy recomendado si quieres iniciar, ya que vas a tener menor competencia y va a ser mejor para ti, ya que tus probabilidades de venta se aumentan, recuerda que para todo producto hay un nicho interesado.



## RECOMENDACIÓN DE SUBNICHO.



El coaching personal, es un subnicho muy potente, últimamente está creciendo demasiado este nicho de mercado y tú le puede sacar muy buena rentabilidad, inclusive en hotmart se encuentran personales muy reconocidos como por ejemplo Leila Fittipaldi, Mauricio Benoist y entre otros.



## 4. TU PRODUCTO GANADOR

Si tú no eliges un buen producto no vas a tener ventas, si tú no tienes ventas pues vas a terminar tirando la toalla, por eso es tan importante de tener un producto que sea bueno y que cumpla con las características primordiales. ¿Cuáles son estas características? Toma nota que a continuación te las voy a mencionar.

**PRIMERO**, revisa que el curso tenga un nivel de satisfacción mayor a 3 estrellas esto significa que el curso ha sido bueno y que a muchos de los afiliados o clientes les ha funcionado, y así también vamos a disminuir las posibilidades de que tu cliente solicite un reembolso de su dinero, ya que es muy duro para uno como persona cerrar una venta y que a la final después de tanto seguimiento, tiempo y esmero tu comprador solicite que le devuelvan el dinero.



Seminarios.Online® MEGAPACK Mauricio Duque Zuluaga

ID 209718 • Creado por Seminarios.Online® Mauricio Duque Zuluaga • Ver más productos de este(a) Profesional

TEMPERATURA 150° BLUEPRINT 94% SATISFACCIÓN 4,75 ★

Consigue hasta USD\$ 367,60 por cada venta

El precio máximo de este producto es de USD\$ 500,00.  
El modelo de atribución de comisión del producto es Último clic, cookies con duración infinita y el HotLeads está Activado.

Ya eres Afiliado(a). Ver enlaces de promoción

El **SEGUNDO** paso es revisar la carta de ventas del producto, observa cómo está estructurada, si es llamativa, si tiene prueba social, si ofrece garantía, si tiene chat de ayuda y entre otros aspectos. Lo mejor para evaluar esta característica es que te pongas en el lugar de comprador y analices tú mismo si comprarías o no ese curso.



Afiliación Sobre Promoción

Bienvenidos a Seminarios.Online® Aquí tienes un catálogo con más de 50 productos digitales listos para vender y ganar el 80% en comisiones. Además te damos las estrategias efectivas, material promocional y sesiones en vivo para ayudarte.

NO comiences a vender sin antes ver toda la información e instrucciones en <https://live.seminarios.online>

Hagamos dinero justos! Te esperamos!

Idioma: Español  
Email de soporte: [admin@seminarios.online](mailto:admin@seminarios.online)  
Página de Ventas: [Acceso](#)

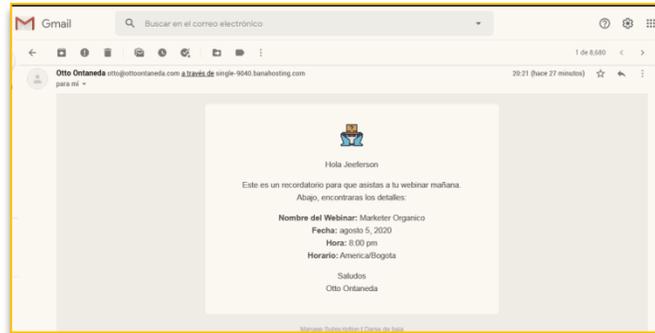
Forma de Acceso: Afiliación (Sitio de Miembros)  
Formato: Cursos online, Área de Miembros, Servicios de Suscripción  
Asunto: Internet

Enlace del Checkout: [Haz clic aquí](#)



Jefferson Torres

El **TERCER** paso es que revises si el producto hace remarketing, esto lo puedes comprobar cuando te afilies al producto en la carta de ventas, y compruebas si a lo largo de uno o dos días te envían correos de seguimiento a través de ofertas en los correos electrónicos. Este paso es muy importante, ya que cuando hacemos publicidad paga y llevamos al cliente a una página directamente necesitamos que el productor siga calentando a éste con ofertas para que finalmente se cierre la venta.



El **CUARTO** paso, es que revisemos el precio del producto, si este es equivalente a el valor que te aportan, debes tener en cuenta que en muchas oportunidades entre mayor es el precio mayor será el porcentaje de ganancias, pero también va ser más difícil de que tú vendas ese producto, ya que será algo que estará enfocado a personas que tengan una mejor capacidad adquisitiva

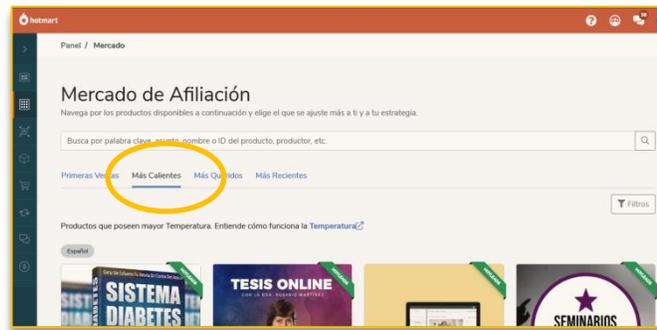


El **QUINTO** paso, analiza el porcentaje de comisión, en muchas ocasiones hay productos que valen 300, 400,500 dólares y tan sólo te dejan a ti 10,15,20,30 usd, entonces pues si tú ves allí no es muy viable vender un producto de \$600 para que te deje tan solo \$30usd.



Jefferson Torres

**SEXTO** paso, cuando tú entras a hotmart vas a ver a ver en la parte de mercado una sección que pertenece a los producto más calientes, esto significa que son los más vendidas en el momento. Si tomas la decisión de unirte a los primeros productos que están en 150 de calentura vas a tener mayores posibilidades de venta, pero también mayor competencia, es por ello que te aconsejo mirar los productos que están entre 40 de calentura hacia arriba, así tienes un producto que está siendo vendido pero que no está con tanta competencia de vendedores.



Terminando este punto, analiza el nivel de calentura, el precio y el valor del producto, también si tienes la oportunidad de comprar el curso antes de venderlo, será mucho mejor, ya que vas a tener mejores bases para responderles a tus clientes con más convicción y así vas a lograr hablar con más pasión de lo que están vendiendo. Adicional a todo esto, creo que lo mejor de todo es que elijas un producto que estén tu nicho de mercado y el cual en realidad te apasiona, te guste y con lo cual tú puedas tener mayores bases para responder a diferentes objeciones que los clientes manifiestan en ocasiones.



*Jefferson Torres*

## 5. ESTRATEGIAS DE TRÁFICO

Dentro de este aspecto hay que destacar que hay dos tipos de tráfico, el tráfico pago y el orgánico.

### ● TRÁFICO PAGO.

Con el tráfico pago tenemos mayor alcance y resultados mucho más rápido, si hacemos un buen uso de esta herramienta se puede aumentar el crecimiento de tus ventas en menos tiempo que con el tráfico orgánico, sin embargo debemos tener en cuenta muchos aspectos antes de hacer este tipo de tráfico. Primero, no te cierras a usar solo Facebook Ads, hay otras alternativas, tenemos Google Ads, YouTube Ads y entre otras opciones que nos pueden servir para hacer publicidad paga, en este caso te voy a dar algunos tips para que uses el administrador de anuncios de una forma eficiente en **FB ADS**.

### Para que hagas una buena publicidad en internet debes de tener en cuenta lo siguiente.

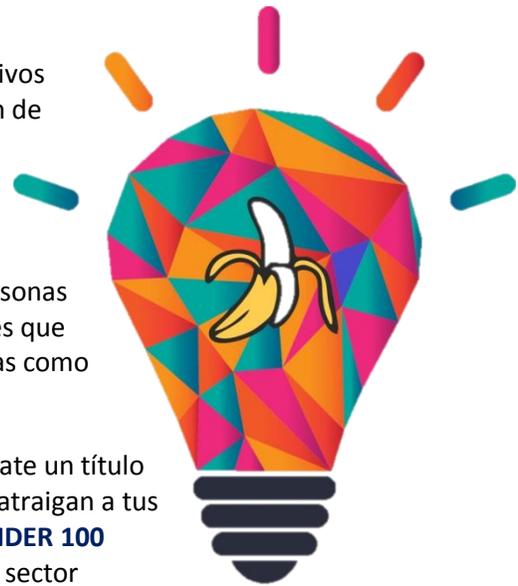
Inicia por elegir tu producto y por tener en mente unos muy buenos creativos y la segmentación que quieres lograr. Si es primera vez que estás haciendo una campaña publicitaria con tu fan page, **NO TE PONGAS HACER DIRECTAMENTE UNA CAMPAÑA DE CONVERSIONES** o hacer una de tráfico, ya que si haces esto, hay muchas posibilidades de que Facebook te bloquee tu cuenta publicitaria.



Antes que todo lee las políticas de Facebook, ([Dale click aquí para que las revises](#)), Léelas y analízalas detenidamente. Este paso es muy relevante, ya que cuando empieces a realizar tu publicidad vas a tener públicos personalizados y así tener mejores resultados con el **remarketing, utilizando el pixel y los algoritmos de la aplicación**, por ello también te recomiendo en este paso que compartas la información de tu pixel con otra cuenta, por si llegado el caso te bloquean una, puedas tener la información en la otra fan page y no perder toda la información de valor que ya tienes albergada.



Empieza hacer tus creativos, los tienes que hacer muy llamativos con poca letra, te voy a dar un súper tip, si tienes una imagen de una persona donde se vea la boca, los ojos, y la nariz mucho mejor, ya que así estaremos impactando el subconsciente en nuestras publicidad generando confianza y si además esta persona está señalando el **“CALL TO ACTION”** será mucho mejor ya que estaremos llevando la mirada de las personas directamente a donde queremos. Para diseñar estos no tienes que ser diseñador profesional, utiliza CANVA([Ingresa Aquí](#)) y veras como se te simplifica el diseño.



En el caso de que utilices una imagen en tus creativos, ingéniate un título llamativo a la visual de las personas, usa colores y tonos que atraigan a tus clientes. Un claro ejemplo de ello es lo siguiente **“CÓMO VENDER 100 APARTAMENTOS EN 24 HORAS, Guía Gratuita”** si fueras del sector inmobiliario, no ¿Te daría curiosidad ver esta guía?. Redacta tus títulos para que generen expectativa y sobre todo que las personas queden con ganas de conocer mucho más.

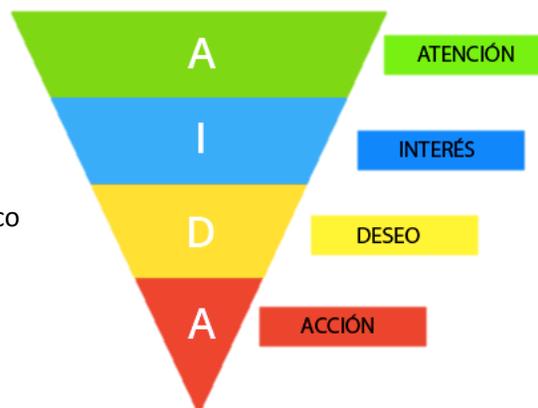


Ahora, vamos a utilizar una herramienta de Facebook que nos sirve para **evaluar el porcentaje de texto en nuestras imágenes**, a continuación te voy a dejar el link para que la revises ([Dale clic aquí](#)), una vez dentro de esta herramienta, vamos a subir el creativo de nuestra publicidad y verificamos el resultado que nos arroje FB, El mismo Facebook te va a decir si te sirve o si no te sirve, para que la cambies, entre menos texto tengas en la imagen mucho mejor.



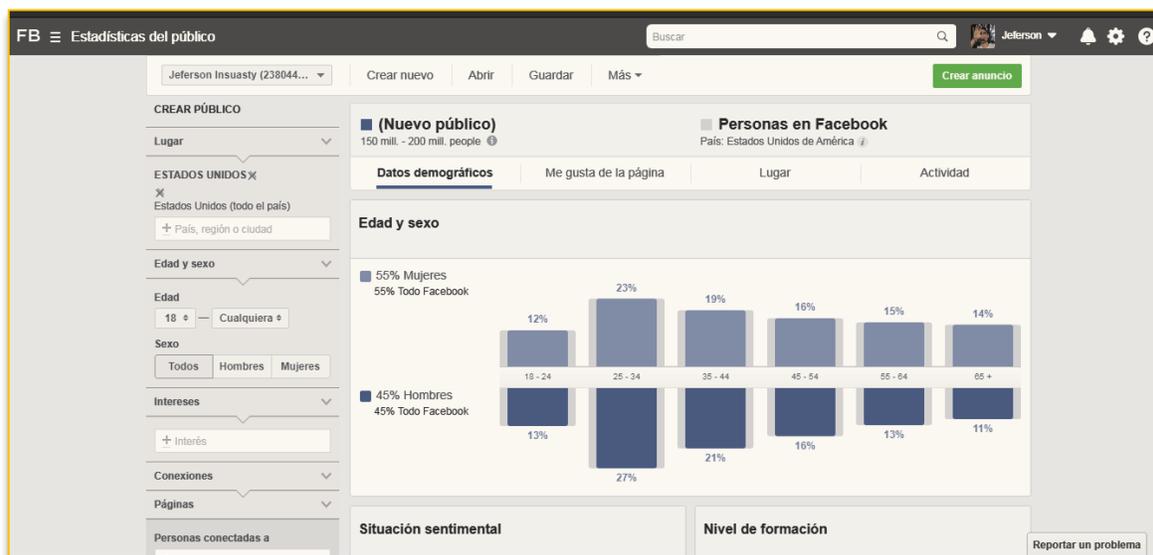
*Jeeferson Torres*

Utiliza el **MÉTODO AIDA EN TUS COPYS**, para que logres tener mayor persuasión en los anuncios publicitarios. Con esto, vas a lograr atraer más público tocando su punto de dolor.



## ESTRUCTURA TU CAMPAÑA

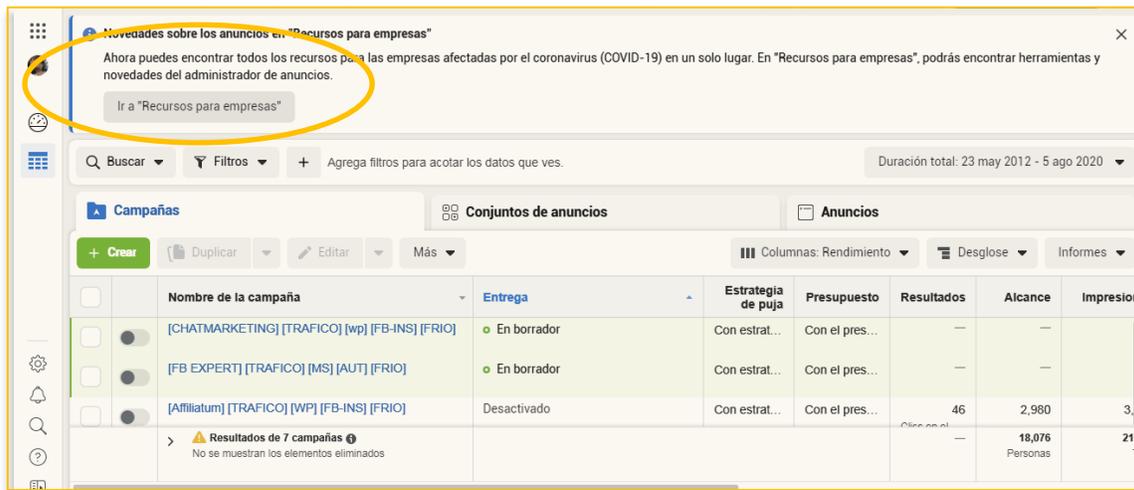
En esto seré muy puntual, dentro de una campaña realizar como mínimo tres o cuatro conjuntos de anuncios y dentro de cada conjunto de anuncios, tener 3-4 creativos. En el aspecto de los conjuntos de anuncios tener uno por nicho, y jugar mucho con el aspecto de prueba y error para encontrar tus audiencias, para esto último te voy a dejar una herramienta dentro del administrador de anuncios que muchos no conocen y se llama **“AUDIENCE INSIGHTS”** ([Ingresa Aquí](#)), juega, analiza y toma decisiones en base a lo que veas allí.



Jeeferson Torres

## CÓMO EVITAR SER BLOQUEADO POR FB.

Antes de hacer campañas publicitarias, interactúa con toda la plataforma del administrador de anuncios, este último es manejado por algoritmos y es por ello que podemos usar esto a nuestro favor, el baneo lo podemos evitar usando estrategias básicas, como por ejemplo mirar la información que está en las casillas resaltadas en el administrador, también en ocasiones te sale en tu administrador un mensaje en la parte superior, ingresa allí y quédate por 1 minuto o lee la información que hay albergada allí, revisa todas las políticas, aunque no lo creas todo esto te funciona, ya que como esto está basado en algoritmos y en información que arroja la página de análisis, la cual sabe cuándo tiempo estas dentro de ella, donde diste click y todos estos aspectos que son mínimos pero que te pueden salvar de ser bloqueado



Promociona tu página antes de promocionar un producto, y así vas calentando tu cuenta publicitaria, Facebook no revisa mucho a las personas que ya han usado su publicidad por mucho tiempo, a estos usuarios que tiene más recorrido no les da tanto problema con sus políticas, pero por el contrario cuando la persona es nueva facebook es un poco más "Canson". Por esto te recomiendo que publicites una imagen por algunos días y le pones el presupuesto mínimo que es \$1Usd así calientas tu cuenta 1 y también aumentas de seguidores y crecer tu comunidad.



Jefferson Torres

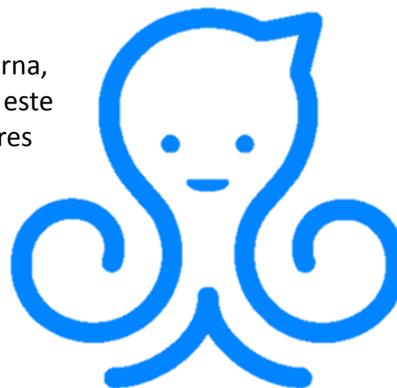
## ● MÉTODOS DE TRAFICO PAGO.

### MÉTODO DIRECTO

Dentro de la publicidad paga hay dos tipos de método, el manual y el directo, este último hace referencia cuando tu publicidad envía directamente al cliente a una página externa, la cual recoge el correo y los datos, o en la que simplemente ve la oferta que tú estás promocionando y la persona toma la decisión inmediatamente de hacer la compra o no, toda esta información queda recopilada en tu píxel de Facebook y la cual es utilizada para futuras ofertas nuevas o simplemente para hacer un remarketing.

### MÉTODO MANUAL.

Por otra parte, tenemos el método manual, este hace referencia cuando tu publicidad no es dirigida a una página externa, sino que lo envías a un chat, ya sea en Messenger o WhatsApp, este método funciona muy bien cuando lo implementas con las mejores estrategias de persuasión y sobre todo de tratar al cliente. También es destacada esta forma de tráfico ya que si la persona te habla a tu **MANYCHAT**, allí tú vas a tener una base de clientes que se va consolidando y con la cual puedes tener un contacto más cercano, y te va a servir mucho para cerrar ventas y manejar las objeciones de los clientes.



En muchas ocasiones las personas prefieren tener un contacto con alguien humanamente y es allí donde entras tú como vendedor, en la forma que sirves como ese amigo para resolver preguntas y aclarar dudas. Cabe destacar, que este tipo de tráfico lo puedes hacer también para una **VENTA EN ESCALA**, en la cual inicialmente ofrezcas un producto económico y luego le vendes uno más costoso, como por ejemplo, le vendes inicialmente un producto de 20 usd, luego uno de 50, posterior uno de 100 hasta que llegues al nivel de que le puedas vender un producto de 1000 usd.



## ● TRÁFICO ORGÁNICO.

El tráfico orgánico es una buena forma de progresar, sin embargo tienes algunos contras, como por ejemplo que el crecimiento es mucho más lento y tiendes a desgastarte mucho más, el gran pro es que no gastas dinero en publicidad y que creas confianza con tu cliente y haces relaciones sociales y profesionales. Si lo que tú quieres es tener resultados rápido y tener mayor alcance, te recomiendo la publicidad paga.

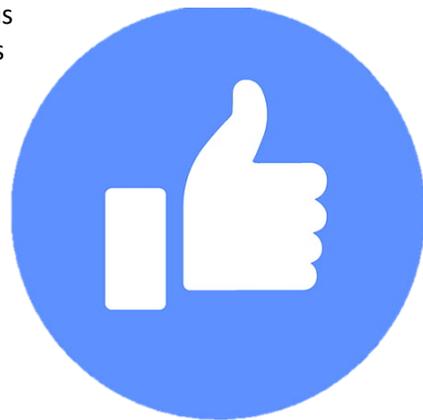
### MARCA PERSONAL. (MP)

Para hacer este tipo de tráfico, lo más importante es que tengas una fan page de tu como persona, en esto último quiero enfatizar mucho, ya que si logras hacerlo de la forma correcta, tu nombre se convierte en un activo muy valioso, ahora bien siempre ten en cuenta que con tu MP debes de tener muchísimo compromiso, no solo con tu audiencia, sino también con lo que compartes, debes de ser muy adecuado con todo lo que vas a decir y ser 100% real con tus acciones y recomendaciones. Siempre promueve productos que le sirvan a las personas, esto último es muy importante porque aquí ya no está jugando simplemente que te compren o no, estás jugando tu nombre y tu como persona, si llegado el caso tu promueves algo que es falso y que no da resultados, todo esto se va a empezar a regar por las redes sociales y tu buen nombre va a quedar por el piso y va a ser muy difícil que logres vender con tu cara, ya no confiarán en ti.



### PÁGINA DE NICHU.

Ahora bien, si no deseas exponerte a la luz pública, ni que tus amigos cercanos se den cuenta a lo que te dedicas, entonces puedes optar por desarrollar una página de tu nicho, en la que siempre debes actuar con ética y de que todo lo que promuevas sea 100% fidedigno y genere resultados a las personas. Tu página debe de verse profesional y visualmente atractiva, para que cuando una persona observe tu perfil tenga esa sensación de querer seguirte, llena todos los datos de contacto, y llena la información de "Quiénes somos" para que puedas salir en el buscador de google cuando alguien te busque.



*Jefferson Torres*

Ahora, algo bien importante lo que te mencioné al inicio, que eligieras un producto de un tema que te apasione, acá en el tráfico orgánico te va servir hablar con muchas bases, datos estadísticos, ser muy congruente y persuasivo.

## Hay muchas formas de hacer tráfico orgánico....

.... utilizando Facebook, YouTube, Instagram, Telegram, LinkedIn. Con cualquiera de estas redes sociales puedes empezar a compartir experiencias, pruebas sociales, y sobre todo lo más importante dar muchísimo contenido valor y que sea gratis 100% gratis para poder que las personas te sigan por lo que haces, y así vas tomando la confianza de tu comunidad. Así iniciarás a crear tu equipo poco a poco.

### ESTRATEGIA DE YOUTUBE.

Grábate haciendo un video de 1 o 2 horas de tu nicho de mercado, *(por eso te digo que promuevas algo que te guste)*, dentro de este video previamente realiza unas Slide y organiza los temas que vas a tocar, para que lleves un hilo conector y no te pierdas en la improvisación, no necesitas una super cámara, tan solo con la cámara de tu computadora lo puedes hacer, grabas tu pantalla y adicional a ello te grabas a ti en una ventana pequeña, luego de que tengas estructurado lo que vas a decir, trata de tocar temas puntuales y que los expliques brevemente. Posteriormente de las horas grabadas, lo que vas hacer es ir a tu video terminado y lo vas a dividir en “minivideos” de 5 minutos, así entonces **PROGRÁMATE QUE CADA 5 MINUTOS TOQUES UN TEMA DIFERENTE.**



Luego de que te grabas las 2 horas, y que edites el video, vas a tener un aproximado de 24 videos, y estos los vas a subir periódicamente cada 2 o 3 días, tienes que tener en cuenta que menos es más y por eso en muchas ocasiones es mejor videos de 5 o 7 minutos, que un video de 30 o 40 minutos. De esta forma vas a tener estos videos siempre en la web y que están **TRABAJANDO PARA TI** en todo momento, algo así como “pasivos” trabajando para ti.



Jefferson Torres

## ESTRATEGIA DE LIVES



Programa Lives en Instagram o Facebook con alguna persona que también este en tu mismo nicho de mercado, no tiene que ser la persona más conocida, simplemente un usuario que también tenga conocimientos y que en esos Lives le pueda aportar contenido valioso a tu público. Esto lo puedes hacer una vez por semana, cada dos semanas, una vez al mes todo depende de ti y tu constancia. Esta estrategia sirve mucho porque tu comunidad quiere verte a ti en vivo hablando acerca de un tema que a ellos les interese, ahora bien ¿De que temas hablar? simplemente puedes hacer una pequeña encuesta en tus historias de Instagram en tu grupo de Facebook, Telegram Etc, de que les gustaría aprender y así de fácil no solo vas a tener contenido para el “EN VIVO” si no también para compartir es tus diferentes redes.

## ESTRATEGIA DE GRUPOS (TELEGRAM - WHATSAPP)

Dentro de telegram tenemos una gran oportunidad y es que podemos hacer grupos de máximo 200.000 miembros, cosa que no podemos hacer en WhatsApp (*lo máximo permitido es alrededor de 200 personas*), esta estrategia te puede servir mucho para que mantengas un contacto más cercano con tu comunidad, en esto lo que puedes hacer es compartir diariamente una frase o un contenido de valor, también resolver dudas y preguntas, y estar disponible siempre para apoyar a las personas que lo necesiten, de esta forma lo que vas a lograr es crear confianza a tus seguidores por la ayuda que le estás prestando, y no es un proceso difícil, simplemente con que hagas 20 imágenes en Canva con tips o consejos de por ejemplo “Cómo emprender en la actualidad” y diariamente subir una de estas imagenes, vas a tener contenido para 20 días y así sucesivamente.



**¿CÓMO HACER CRECER ESTOS GRUPOS YA SEA EN WAPP O EN TELEGRAM?**, muy fácil utiliza los grupos de Facebook de tu nicho para atraer clientes mediante un LeadMagnet, algún E-Book gratis, alguna clase gratis o algo bien ingenioso para que todas estas personas se sientan atraídas, luego de este paso y tenerlos en tu comunidad, los vas a nutrir con tu contenido diario y también con la atención de resolver dudas.



## ESTRATEGIA DE WHATSAPP

Enviar tráfico a tu WhatsApp, antes de que envíes personas allí ten tu Wapp optimizado, utiliza WhatsApp Business, llena toda la información, ten un mensaje de bienvenida automatizado, rellena el campo de catálogo con el producto o los productos que ofreces de tu nicho, entre más completo lo tengas se verá mucho más profesional. El paso a seguir es indicarle a tus clientes que te agreguen a sus contactos, para que tú puedas crear listas de difusión y también utilices tus historias para hacer remarketing, así no tienes que invadir la privacidad a través de mensajes, simplemente montas una historia en tu estado y eso es todo, las personas que lo vean serán las que más interesadas estén. Al momento de indicarles que te agreguen a sus contactos menciónales un porque deberían hacerlo, como por ejemplo... Hola Maria Un saludo especial, mi nombre es Jeeferson y estoy acá para ayudarte. Quiero contarte que diariamente comparto información importante en mis estados de valor que le han ayudado mucho a mis afiliados y espero que a ti también te sirvan. De esta forma ellos nos agregaran y será más fácil para nosotros hacer un remarketing sin hacer "SPAM" en sus chats.



Finalmente hay muchas otras estrategias orgánicas, todas se van a fundamentar en **BUEN TRATO AL CLIENTE** y sobre todo en entrar en confianza, adicional a ello si puedes combinar estrategia de pago con estrategia orgánica será mucho mejor, yo siempre he dicho: si tuvieras la posibilidad de tener un carro y una moto, por qué elegir entre uno de los dos, si tienes la oportunidad de tener ambos; así entonces si tú puedes hacer tráfico orgánico y también pagó, podrás combinar, optimizar y tener mejores resultados con tus ventas.



*Jeeferson Torres*

## 5. ¿CÓMO VENDER MÁS? NO VENDAS

La idea no es forzar una venta, entre más natural se hace un dialogo mejores resultados vas a tener, y es por esto que te voy a recomendar lo siguiente, **NO INICIES UNA CONVERSACIÓN CON UN CLIENTE CON EL FIN DE VENDER, SINO CON EL FIN DE AYUDAR**, cuando tu descubras la diferencia entre vender y ayudar vas a tener una conversación fluida en la cual ambas partes van estar amenas. Haz preguntas exploratorias en la charla para conocer más a tu prospecto como por ejemplo, ¿cómo estás? ¿De dónde eres? ¿A qué te dedicas? ¿Qué edad tienes? ¿Cuáles son tus aspiraciones?, así poco a poco vas conociendo y vas perfilando a tu avatar y así descubres si en realidad el producto principal que tenías para ofertarle le puede funcionar.



Ten en cuenta que una venta en el mayor porcentaje no se cierra en el primer día, pueden pasar 2-3-5-10 o muchos más días, entre más semanas pasen más se va a enfriar tu cliente, es por ello que debes ser constante enviando contenido de valor y sobre todo ayudando a resolver sus dudas y preguntas, con el fin de cerrar la venta.

Trata siempre de que cuando hables con tu cliente, incentivar su subconsciente, envía vídeos que tanto el mensaje, como el tono de voz, los movimientos y demás impacten a ese sector del cerebro de la persona, *(te recomiendo el libro de Jurgen Klaric "Vendele a la mente no a la gente")*, recuerda que las personas se mueven emocionalmente, nuestro cerebro está conformado por 12% racional y 88% subconsciente y este último es el que debes de impactar con tus Copys, videos, y mensajes cortos, para que finalmente impactemos su cerebro de una forma ética.



Por otra parte, cuando estés hablando con tu cliente ya sea por WhatsApp o por messenger, trata siempre de que tus mensajes sean directos, no te extiendas con mucho texto, lo único que vas a lograr es que la persona se aburra y no lean tu mensaje completo, es por ello que trata de poner en práctica lo que el Maestro Jürgen Klaric menciona en su curso **Neuroventas por Chatmarketing**, "Vende con menos de 25 palabras" cuando aprendes a crear un mensaje que tenga la estructura adecuada, que sea corto y que impacte a la persona, verás la diferencia en tus ventas.



Jefferson Torres

## 6. ¿COMO CERRAR MIS VENTAS?

Y la parte final de este E-Book está determinada por un aspecto importante y en el que muchas personas fallan, el cierre de ventas. El error de muchos vendedores es que no están preparados para las objeciones de sus clientes, tu como vendedor debes estar preparado a que tus clientes te hagan este tipo de preguntas, ¿Si tendré resultados?, ¿Es una estafa?, ¿Necesito mucho tiempo? Todo esto anterior debes de conocerlo y estar preparado para responderle lo más objetivamente posible a tu prospecto, sin embargo te aseguro que si tú haces el paso anterior de vender sin vender, este tipo de objeciones no serán tan comunes, porque ya tu cliente va tener un poco de confianza en ti.

### OBJECCIÓN DE PRECIO.

“El valor es un poco alto” cuando las personas nos den este tipo de respuestas, lo que debemos hacer **es nivelar el valor de precio, con el valor de no compra**, a que me refiero con esto. El valor de precio es ese dolor de la persona de sacar el dinero de su bolsillo, y el valor de no compra es hacerle sentir al cliente que va perder mucho, por un precio bajo.

Como funciona esto anterior, supongamos que tenemos una escala de 1-100, el valor de precio está en 70% y el valor de no compra en 0%, lo que debemos hacer ese que ese valor de no compra se aumente de porcentaje y el valor de precio se disminuya, a un nivel de que ambos se igualen o preferiblemente supere el valor de no compra a el de precio. Ahora bien cómo logramos esto, vamos alcanzar este objetivo incluyendo en nuestras ventas bonos adicionales, como por ejemplo: “Si tu compras el curso vas a obtener, Primero el curso de por vida, segundo mi asesoría personalizada, tercero acceso a unos grupos exclusivos de asesoramiento, quinto un e-book gratuito, ETC.” Cada valor agregado que tú le mencionas a tu cliente, va hacer que el valor de precio disminuya y que el valor de no compra aumente, el cliente pensara algo como por ejemplo “Woow, todo eso obtendré por ese precio”.



## UTILIZA GATILLOS MENTALES.



Utiliza **gatillos mentales** para cerrar ventas, como por ejemplo “Por tiempo limitado” “Solo por hoy” “Disponible por 24 horas” “Si lo adquieres hoy, vas a tener acceso a una asesoría personalizada conmigo, pero SOLO POR HOY” “Solo por hoy te doy este ebook totalmente GRATIS (avaluado en \$50usd) por la compra de ...” Todas estas frases impactaran directamente al subconsciente de la persona y acelerara el proceso de compra.

## HAZLES SEGUIMIENTO A TUS CLIENTES.

Si un cliente te dice, “Dale, voy a conseguir el dinero” tú inmediatamente le respondes “Esta bien, te hablo dentro de dos dias” y así le vas haciendo un seguimiento, ya que en muchas ocasiones se enfrían las personas, en caso de que la persona te diga qué hará la compra en 2 o 3 días envíales pruebas sociales para incentivar a la compra.



## OFRECE SERVICIO POSVENTA.

Este paso es muy importante, cuando le vendes a tu cliente un producto y le mencionas que él va poder contar contigo para resolver dudas, preguntas, que va a tener alguien en quien confiar, alguien a quien hablarle. La idea no es que el gaste su dinero en otro curso más, el objetivo es que haga una inversión que le va a traer resultados.



*Jefferson Torres*

## 7. RECOMENDACIONES FINALES

Esto es un poco de lo que les quería compartir, un poco de contenido valor, obviamente hay muchísimas cosas en las que profundizar, por ejemplo lo de Facebook Ads, que estrategias hacer en Instagram, cómo hacer un copy bueno, un creativo llamativo, hacer una fan page genérica, profundizar en algo bien importante que son las neuroventas, cómo construir un avatar, el chat marketing, las estrategias pagas para vender más a través de crashing, utilizar el algoritmo de Facebook para encontrar compradores, y entre muchos otros temas que se deben orientar con detenida calma.

Finalmente, si quieres profundizar en algún tema mucho más específico, escíbeme para poder ayudarte. Si tienes este E-Book, lo más seguro es que estés en mi grupo de Telegram, si aún no haces parte él dale [Haz click Aquí](#), para que hagas preguntas y resuelvas todo tipo de duda que tengas.

Como recomendación final te dejo algunos cursos para ti que estés en el marketing de Afiliados.

### SEMINARIOS ONLINE. (EL MÁS RECOMENDADO)

Si quieres aprender con más de 70 Cursos internamente en el cual puedes ganarte el 80% de comisión, y aprender a realizar tráfico pago con Crashing y potencializar tus ventas, este curso es para ti. Tienes una oportunidad de ganar alrededor de 340usd por venta.

Acá te dejo una clase **GRATIS** para que entiendas un poco de lo que te hablo [\(INGRESA AQUÍ\)](#)

### PRIMERA VENTA.

Aprende todo el paso a paso para que hagas tus primeros 500 usd con hotmart, Allí te van a explicar estrategias y herramientas para que no solo hagas tu primera venta, sino para que escales y puedas a crecer en el mundo de Hotmart, si no tienes la oportunidad de unirse a seminarios, este curso es para ti.

Acá te dejo un Webinar **GRATIS** de estrategias de venta Hotmart. [\(INGRESA AQUÍ\)](#)

Recuerda la idea no es que gastes tu dinero, es que hagas una inversión y si tú decides ingresar a alguno de estos cursos por mi parte, tendrás ese acompañamiento continuo y no te dejare solo.

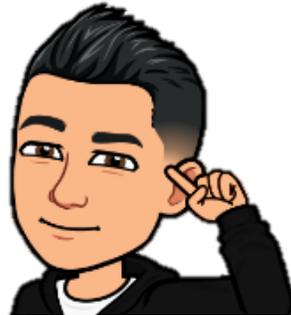
Buenas Ventas.



*Jefferson Torres*

“  
DESÉALO, ESPÉRALO,  
SUÉÑALO,  
PERO POR TODOS LOS  
MEDIOS...  
¡HAZLO!”

ANONIMO



SÍGUEME EN MIS REDES.



MUCHAS GRACIAS POR LLEGAR HASTA AQUÍ.

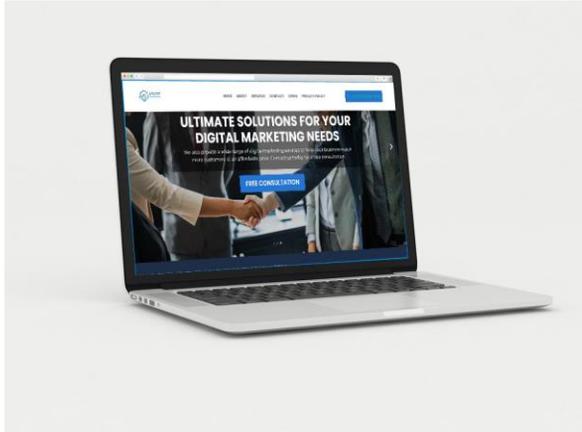


*Jefferson Torres*



## [ISTRENDYNOW.COM](https://www.istrendynow.com)

La mayor tienda de software en línea.  
Encuentra software para creación y edición de gráficos, audio y video, cursos, plantillas para sitios web, aplicaciones para Inteligencia artificial, criptomonedas y mucho, mucho más



## [JAYATMARKETING.COM](https://www.jayatmarketing.com)

Olvidate de la censura de las redes sociales, promociona tus servicios o tus productos en tu propio sitio web, deja de pagar cuotas en sitios como Onlyfans, Hotmart, Amazon o Mercado libre y vende desde tu sitio web con total libertad



Unete a Nuestro Grupo Whats  
**"Gana Con Internet"**

Haciendo clic o Leyendo el código  
QR

[UNIRME AL GRUPO](#)



[Descarga Más Guías Aquí](#)