



## Opt In

Para que una persona se convierta en Lead, te debe dar por lo menos su email, como ya vimos anteriormente.

Aquí te explico cómo se captura el email y el mapa del proceso desde que una persona hace click en el Opt-In hasta que el Lead recibe tu Freebie o Lead Magnet.

Debes crear un Opt-In, que es un formulario, donde viene un espacio para capturar el email y nombre con un botón de acción. En este ejemplo, hay una descripción corta y una imagen del Lead Magnet y luego el Opt-In.

Descubre cómo la vibración puede determinar el estado en el que te encuentras y cómo puedes mejorar tu vida de manera sustancial entendiendo e implementando inmediatamente

35 maneras para cambiar tu vibración

RECIBE TU GUÍA GRATIS

Email Address

First Name

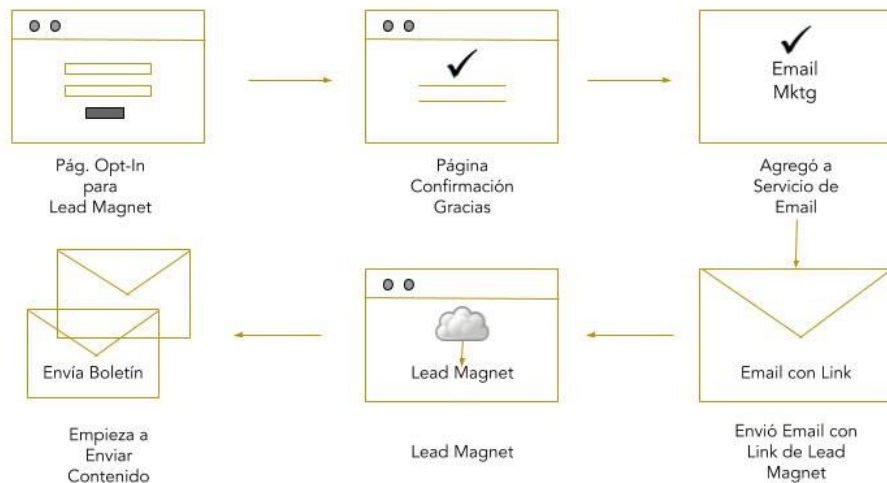
SÍ, POR FAVOR



El Opt-In se puede poner en tu página web o en un Landing Page, que es una página independiente. Un VA te puede ayudar a crear tu Opt-In.

En el mapa a continuación puedes ver el proceso de principio a fin, empezando con el Opt-In hasta que el Lead obtiene el Lead Magnet y luego tú puedes empezar a enviar emails con contenido a ese Lead para que después se convierta en cliente.

### Mapa del Nuevo Lead Para Recibir Freebie o Lead Magnet



Este proceso lo explico más a profundidad en mi curso online “Negocio Consciente”. Al tener tu Opt-In ya estás lista para promover tu Lead Magnet y empezar una relación que empiezas a nutrir con tus Leads para después convertirlos en clientes.

*Lety Martínez*

Intuitive Soul & Business Mentor

[LetyMartinez.com](http://LetyMartinez.com)