



## Gran Valor

Ahora ya conoces lo que es TLC. En esta sesión aprenderás cómo crear Tráfico y Leads.

La estrategia para crear tráfico y clientes potenciales o Leads es ofrecer contenido de gran valor. Pero, ¿cómo atraes a personas que no están en tu círculo de influencia para que se interesen en tu contenido?

La respuesta es ofrecer una pieza de contenido o información gratuita y de gran valor, a esto se le llama "Freebie" o "Lead Magnet".

Creas un regalo de un gran valor e irresistible para tus Leads a cambio de su correo electrónico.

Lo que hace un Freebie es que crea Tráfico porque a través de él atraes a personas interesadas en tu información, que en realidad son los clientes ideales para ti, y luego se convierten en Leads cuando aceptan tu regalo y te dan su correo electrónico.

Puede que estés pensando, bueno, pero como es gratis, tiene que ser algo chiquito? Mmmh, ¡no realmente! Esta es tu oportunidad para crear una excelente primera impresión en personas que no te conocen. Tu

regalo debería hacerles pensar: "si este es el regalo gratis, supongo que las cosas pagadas deben ser mejores e increíbles".

Lo único importante que me gustaría mencionar es enfatizar que no porque sea gratis, significa que tiene poco valor. La gente tiende a tener la impresión de que las cosas gratis tienen poco valor.

Tienes que decirles el POR QUÉ. Por qué les estás dando el regalo gratis.

## **Antes que continúes...**

Antes de empezar a pensar en cuál es tu regalo, PRIMERO necesitas tener identificada tu oferta. Hablamos de ello en una sesión anterior. Si aún no lo has hecho, vuelve a esa sesión y hazlo antes de continuar.

¿Cuál es la oferta que quieres que paguen?

- Serie
- Programa
- Sesiones 101
- Sesiones grupales
- Curso por Internet

Una vez que identifiques tu oferta y tengas claro cómo la entregarás...

Solo entonces, piensa en qué es lo que deben hacer, aprender, ser conscientes, leer, comprender... antes del siguiente paso, que es tu oferta. El regalo perfecto debería llevarlos orgánicamente a tu oferta. En otras palabras, tu oferta debería ser una consecuencia natural del Freebie.

Si aún no tienes clara tu oferta, evita pensar en tu Freebie. ¡Primero ten clara tu oferta! No puedo enfatizar lo suficiente, la importancia de esto, y esta es nuevamente la forma de pensar de "empezar con el fin en mente".

## ¡Ya puedes continuar!

Si tienes claridad sobre cuál es tu oferta, ahora puedes pensar en tu Freebie.

Para tu Freebie, piensa en 5 cosas que deseas regalar y por las que la gente pagaría.

Aquí algunas ideas:

- Mini curso en video
- Clase magistral en video
- Lista en PDF
- Guía en PDF
- Pasos para ... en PDF
- Meditación en audio
- Podcast
- ... Tus ideas

¡Ya es hora de empezar a crear tu Freebie!  
¡Disfrútalo!

*Lety Martínez*

Intuitive Soul & Business Mentor