

CONFERENCIA · JAN SCHROEDER

¡Pídelo prestado!

Un reel ganador **no se inventa** —
se encuentra.



EL VIDEO



VENDEN UN PRODUCTO ALGO ABURRIDO...



PERO MÁS IMPORTANTE QUE ESO...

INSTALARON UNA CREENCIA EN LA MENTE DEL CLIENTE

PERO MÁS IMPORTANTE QUE ESO...

INSTALARON UNA CREENCIA EN LA MENTE DEL CLIENTE

Sin el producto



PERO MÁS IMPORTANTE QUE ESO...

INSTALARON UNA CREENCIA EN LA MENTE DEL CLIENTE

Sin el producto



Mi músculo
está demasiado
apretado.

Con el producto



Mi músculo
está relajado.

PERO MÁS IMPORTANTE QUE ESO...

INSTALARON UNA CREENCIA EN LA MENTE DEL CLIENTE

Sin el producto



Mi músculo
está demasiado
apretado.

Con el producto



Mi músculo
está relajado.

NUNCA ME PIDIERON QUE
COMPRARA EL PRODUCTO.

EL VIDEO QUE VIERON ACÁ...

EL VIDEO QUE VIERON ACÁ...

E ¿Fue **entretenido**?

EL VIDEO QUE VIERON ACÁ...

E ¿Fue **entretenido**?

P ¿Fue **personal**?

EL VIDEO QUE VIERON ACÁ...

E ¿Fue **entretenido**?

P ¿Fue **personal**?

I ¿Fue **irrefutable**? — **todos vamos al baño.**

EL VIDEO QUE VIERON ACÁ...

E ¿Fue **entretenido**?

P ¿Fue **personal**?

I ¿Fue **irrefutable**? — **todos vamos al baño.**

C Y fue **clarísimo.**

YO A ESTO LO LLAMO... EL FILTRO EPIC

YO A ESTO LO LLAMO...

EL FILTRO EPIC



LA TESIS

LAS PERSONAS QUE HICIERON ESE VIDEO NO SE INVENTARON EL UNICORNIO.

LAS PERSONAS QUE HICIERON ESE VIDEO NO SE INVENTARON EL UNICORNIO.



EL UNICORNIO YA EXISTÍA. EL POPÓ YA EXISTÍA.



ELLOS NO INVENTARON NADA.

ELLOS NO INVENTARON NADA.
ELLOS ENCONTRARON ALGO...
Y LO PUSIERON AL LADO DE LO QUE VENDÍAN.

**PARA TENER UN BUEN REEL
NO NECESITAS INVENTAR NADA.**

**PARA TENER UN BUEN REEL
NO NECESITAS INVENTAR NADA.
SOLO NECESITAS ENCONTRAR.**

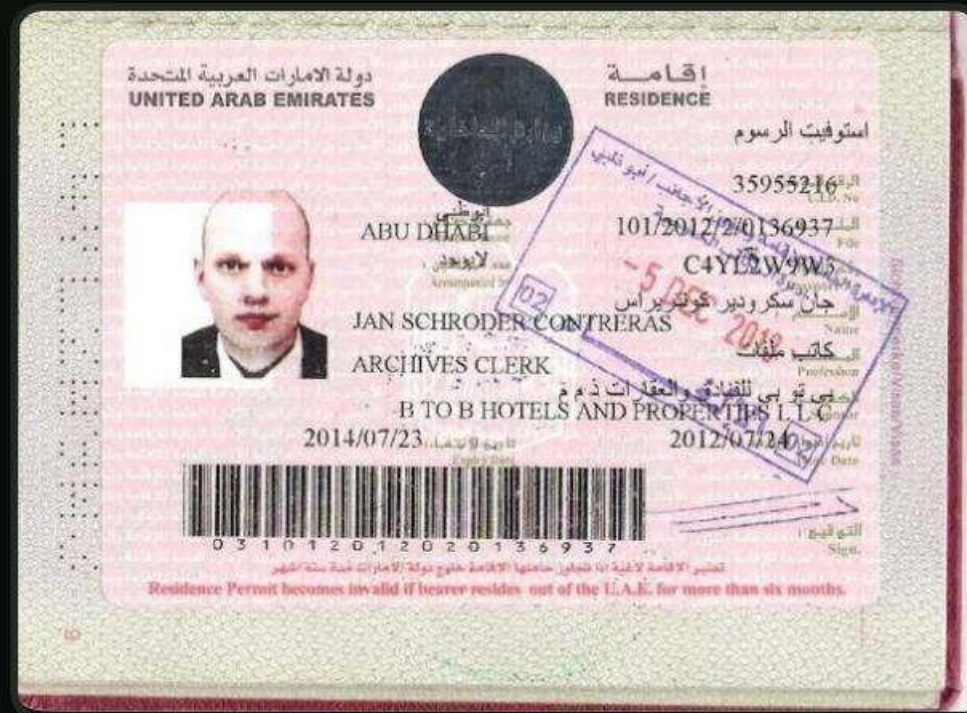


QUIÉN SOY

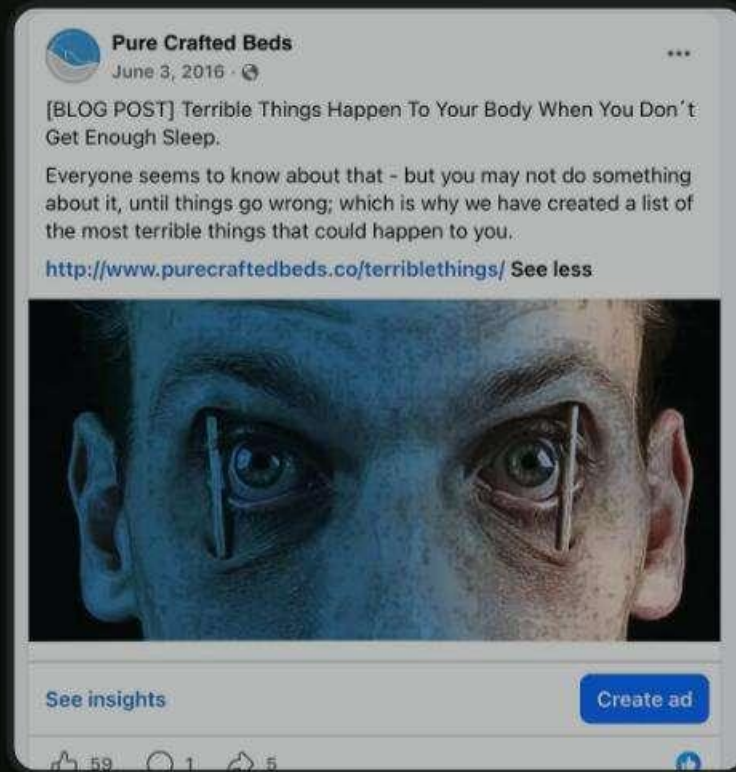
**YO HACE 8 AÑOS ARCHIVABA PAPELES
EN LOS EMIRATOS ÁRABES... EN UN HOTEL.**

QUIÉN SOY

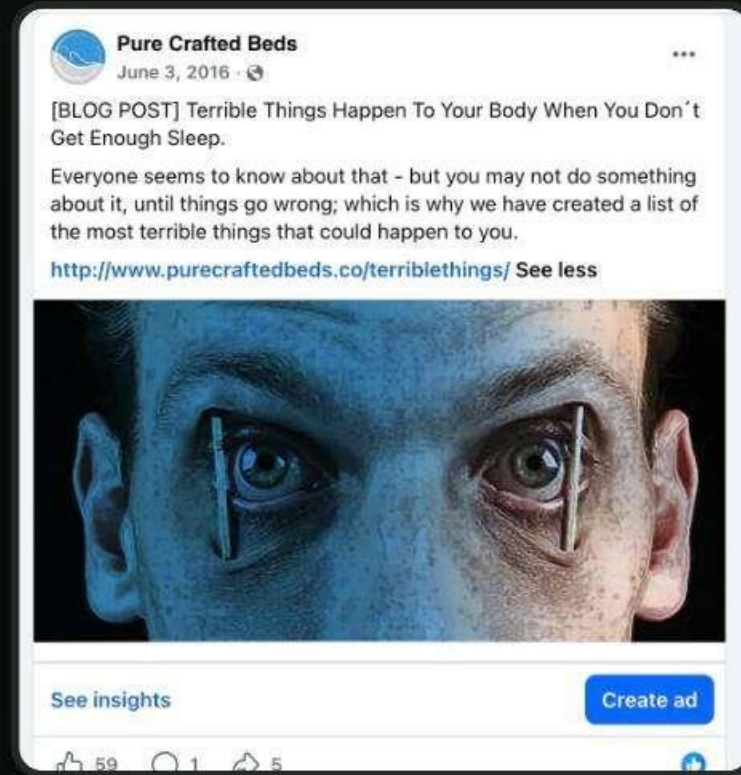
YO HACE 8 AÑOS ARCHIVABA PAPELES EN LOS EMIRATOS ÁRABES... EN UN HOTEL.



ESTE FUE EL PRIMER ANUNCIO INTENTANDO VENDER UN COLCHÓN...



ESTE FUE EL PRIMER ANUNCIO INTENTANDO VENDER UN COLCHÓN...



LO ÚNICO QUE HACÍA ERA ESPANTAR CLIENTES.

**PERO TRES AÑOS MÁS TARDE
DE PRUEBA Y ERROR...**

PERO TRES AÑOS MÁS TARDE DE PRUEBA Y ERROR...



**PERO TRES AÑOS MÁS TARDE
DE PRUEBA Y ERROR...**



**ME GANÉ ESTA PLACA POR FACTURAR UN MILLÓN DE DÓLARES
CON UN SOLO EMBUDO DE VSL EN 4 MESES.**

Y LUEGO ME DIJE...
**"JAN, VAS A TRABAJAR CON LOS MEJORES
REFERENTES DE LA INDUSTRIA."**

Y LUEGO ME DIJE...
**"JAN, VAS A TRABAJAR CON LOS MEJORES
REFERENTES DE LA INDUSTRIA."**

Y me cumplí la promesa.

Y LUEGO ME DIJE...
**"JAN, VAS A TRABAJAR CON LOS MEJORES
REFERENTES DE LA INDUSTRIA."**

Y me cumplí la promesa.



Julio Iero

Y LUEGO ME DIJE...
**"JAN, VAS A TRABAJAR CON LOS MEJORES
REFERENTES DE LA INDUSTRIA."**

Y me cumplí la promesa.



Julio Iero



Álvaro Luque

Y LUEGO ME DIJE...
**"JAN, VAS A TRABAJAR CON LOS MEJORES
REFERENTES DE LA INDUSTRIA."**

Y me cumplí la promesa.



Julio Iero



Álvaro Luque



Santiago Leal

Y LUEGO ME DIJE...
**"JAN, VAS A TRABAJAR CON LOS MEJORES
REFERENTES DE LA INDUSTRIA."**

Y me cumplí la promesa.



Julio Iero



Álvaro Luque



Santiago Leal



Mike Munzvil

Y LUEGO ME DIJE...
**"JAN, VAS A TRABAJAR CON LOS MEJORES
REFERENTES DE LA INDUSTRIA."**

Y me cumplí la promesa.



Julio Iero



Álvaro Luque



Santiago Leal



Mike Munzvil

Y YO NO ME INVENTO NADA...
YO LO ENCUENTRO.

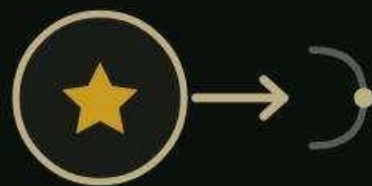


**¿QUIÉN DE ACÁ SIENTE QUE LE HACEN FALTA
IDEAS PARA SUS REELS O ANUNCIOS?**

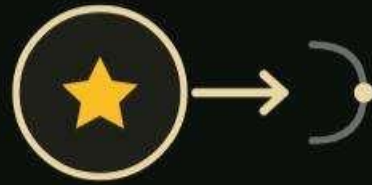


**¿QUIÉN DE ACÁ SIENTE QUE LE HACEN FALTA
IDEAS PARA SUS REELS O ANUNCIOS?**

BUENO... A MÍ TAMBIÉN.



YO SOLO LO PIDO PRESTADO...



YO SOLO LO PIDO PRESTADO...
LES VOY A MOSTRAR CINCO CASOS... 🖐️



**VAN CAMINANDO. 40 GRADOS.
DOS ESTANTES IDÉNTICOS.**

**VAN CAMINANDO. 40 GRADOS.
DOS ESTANTES IDÉNTICOS.**



**VAN CAMINANDO. 40 GRADOS.
DOS ESTANTES IDÉNTICOS.**



¿A CUÁL LE COMPRAN?

LA GENTE **NO COMPRA PRODUCTOS BUENOS.**

LA GENTE **NO** COMPRA PRODUCTOS BUENOS.



EL PRODUCTO BUENO

Nadie lo nota.
Nadie lo entiende.

VS



EL QUE SUENA BIEN

Se hace notar.
Se vende.

LA GENTE **NO** COMPRA PRODUCTOS BUENOS.



EL PRODUCTO BUENO

Nadie lo nota.
Nadie lo entiende.

VS



EL QUE SUENA BIEN

Se hace notar.
Se vende.

COMPRA PRODUCTOS QUE **SUENAN BIEN.**

CASO 3 · LIQUID DEATH

**¿ALGUIEN SABE QUÉ VENDE
ESTA EMPRESA?**



¿QUÉ ENCONTRARON?

UNA CREENCIA QUE YA EXISTÍA... Y QUE NADIE HABÍA DICHO EN VOZ ALTA:



¿QUÉ ENCONTRARON?

UNA CREENCIA QUE YA EXISTÍA... Y QUE NADIE HABÍA DICHO EN VOZ ALTA:



LA CREENCIA

**En la fiesta, el que toma agua es
*el nerd. El aburrido. El que
maneja.***



¿QUÉ ENCONTRARON?

UNA CREENCIA QUE YA EXISTÍA... Y QUE NADIE HABÍA DICHO EN VOZ ALTA:



LA CREENCIA

**En la fiesta, el que toma agua es
*el nerd. El aburrido. El que
maneja.***



LA VUELTA

**La misma lata que tiene el de la
cerveza... y tomar agua se ve
*rudo.***

¿QUÉ ENCONTRARON?

UNA CREENCIA QUE YA EXISTÍA... Y QUE NADIE HABÍA DICHO EN VOZ ALTA:



LA CREENCIA

En la fiesta, el que toma agua es
*el nerd. El aburrido. El que
maneja.*



LA VUELTA

La misma lata que tiene el de la
cerveza... y tomar agua se ve
rudo.

**NO CAMBIARON EL AGUA.
CAMBIARON CÓMO TE VES TOMÁNDOLA.**



\$1.400
MILLONES DE DÓLARES.
VENDIENDO AGUA.

\$1.400

**MILLONES DE DÓLARES.
VENDIENDO AGUA.**

**NO INVENTARON UN PRODUCTO.
ENCONTRARON UNA **CREENCIA**...
Y SE LA PIDIERON PRESTADA.**

¿QUIÉN SABE POR QUÉ M&M'S ES TAN EXITOSO? 🍫

¿QUIÉN SABE POR QUÉ M&M'S ES TAN EXITOSO? 🍫



ERA UN PRODUCTO EXCLUSIVO PARA EL EJÉRCITO...



ERA UN PRODUCTO EXCLUSIVO PARA EL EJÉRCITO...



SE ACABA LA GUERRA →
SE ACABA **EL CLIENTE.**

HUBO UNA FRASE QUE SOSTUVO A M&M'S HASTA HOY...

**HUBO UNA FRASE QUE SOSTUVO
A M&M'S HASTA HOY...**
ALGO QUE YA HACÍA PARTE DEL PRODUCTO...

**HUBO UNA FRASE QUE SOSTUVO
A M&M'S HASTA HOY...**
ALGO QUE YA HACÍA PARTE DEL PRODUCTO...

**"Se derrite en tu boca,
no en tu mano."**

CASO 5 · EL RETO

¿CÓMO VENDERÍAN USTEDES UNA PIEDRA?



Hola!
Soy una roca,
¿me adoptarías
como mascota?

LES PRESENTO A... PET ROCK



LES PRESENTO A... PET ROCK



\$1 MILLÓN DE DÓLARES EN 3 MESES.

¿QUÉ HIZO ESTA PERSONA?

¿QUÉ HIZO ESTA PERSONA?



UNA MASCOTA

¿QUÉ HIZO ESTA PERSONA?



UNA MASCOTA



¿QUÉ HIZO ESTA PERSONA?



UNA MASCOTA



UNA PIEDRA

¿QUÉ HIZO ESTA PERSONA?



UNA MASCOTA



UNA PIEDRA

NO INVENTÓ. **ENCONTRÓ.**

MIREN LO QUE ACABAMOS DE VER...

MIREN LO QUE ACABAMOS DE VER...

 **Un unicornio**

MIREN LO QUE ACABAMOS DE VER...



Un unicornio



Una mosquita

MIREN LO QUE ACABAMOS DE VER...



Un unicornio



Una mosquita



Una limonada

MIREN LO QUE ACABAMOS DE VER...



Un unicornio



Una mosquita



Una limonada



Una lata de agua

MIREN LO QUE ACABAMOS DE VER...



Un unicornio



Una mosquita



Una limonada



Una lata de agua



Un chocolate de la guerra

MIREN LO QUE ACABAMOS DE VER...



Un unicornio



Una mosquita



Una limonada



Una lata de agua



Un chocolate de la guerra



Una piedra con ojos

MIREN LO QUE ACABAMOS DE VER...



Un unicornio



Una mosquita



Una limonada



Una lata de agua



Un chocolate de la guerra



Una piedra con ojos

**NADIE SE INVENTÓ NADA.
SOLO LO ENCONTRARON...**

**Y TODOS COMPARTEN
UN SOLO PRINCIPIO...**

**Y TODOS COMPARTEN
UN SOLO PRINCIPIO...**

NO COMPRAMOS BUENOS PRODUCTOS...

**Y TODOS COMPARTEN
UN SOLO PRINCIPIO...**

**NO COMPRAMOS BUENOS PRODUCTOS...
¡COMPRAMOS PRODUCTOS QUE
SUENAN BIEN!**

LA ÚNICA DIFERENCIA ENTRE USTEDES Y ALGUIEN MÁS...

LA ÚNICA DIFERENCIA ENTRE USTEDES Y ALGUIEN MÁS...



TÚ

Lo dices.

VS



ÉL O ELLA

Lo dice *mejor*.

LA ÚNICA DIFERENCIA ENTRE USTEDES Y ALGUIEN MÁS...



TÚ

Lo dices.

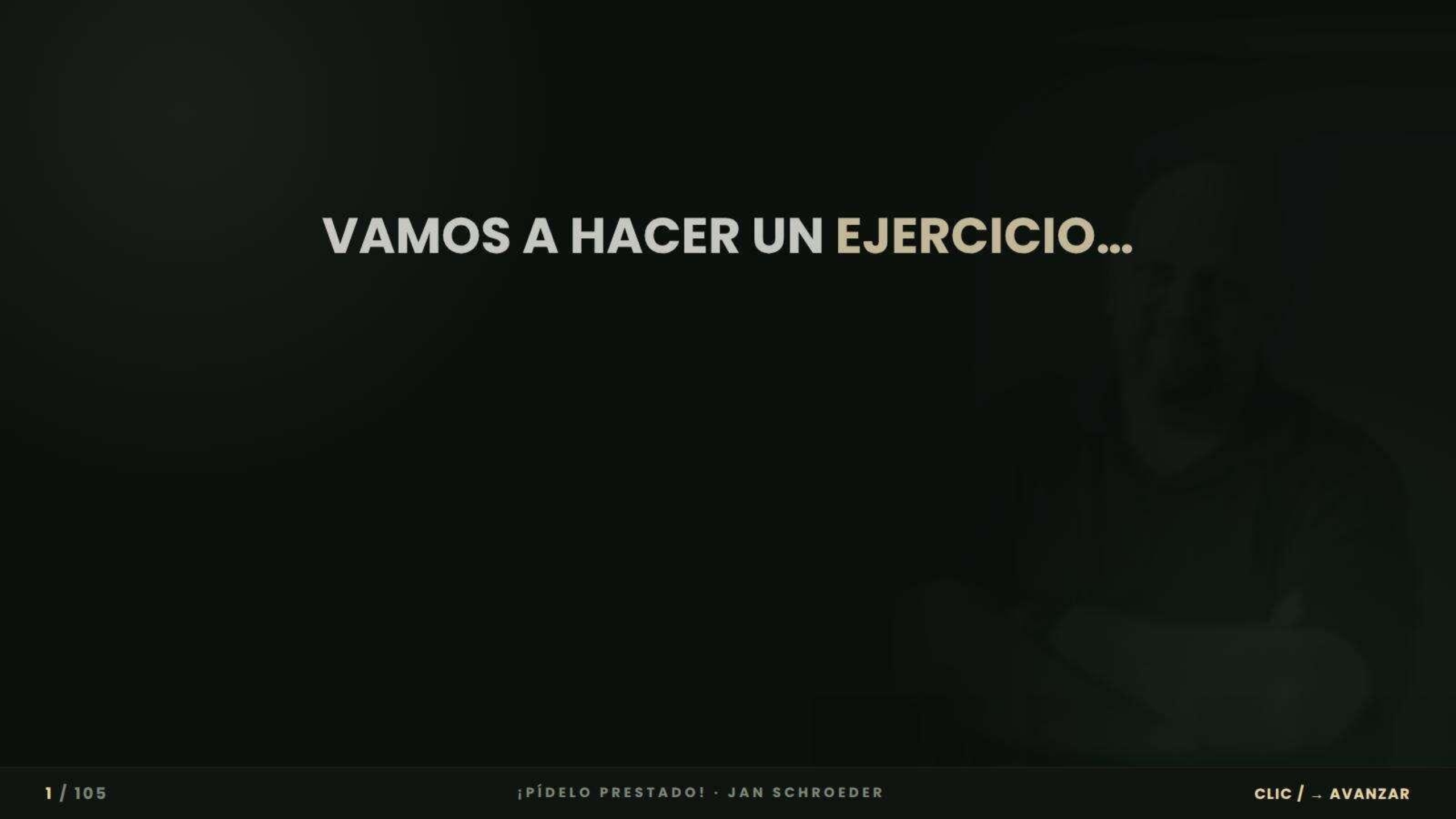
VS



ÉL O ELLA

Lo dice *mejor*.

ES QUE SUENA MEJOR.



VAMOS A HACER UN EJERCICIO...

VAMOS A HACER UN EJERCICIO...

**ESCRIBAN EN UNA FRASE
LO QUE VENDEN...**

VAMOS A HACER UN EJERCICIO...

ESCRIBAN EN UNA FRASE
LO QUE VENDEN...

¡30 SEGUNDOS! ⌚

**AHORA, DEBAJO DE ESO,
ESCRIBAN OTRA FRASE...**

**AHORA, DEBAJO DE ESO,
ESCRIBAN OTRA FRASE...**

¿CÓMO EXPLICARÍAN LO QUE VENDEN?

**AHORA, DEBAJO DE ESO,
ESCRIBAN OTRA FRASE...**

¿CÓMO EXPLICARÍAN LO QUE VENDEN?

LO QUE SE LES OCURRA...

HAY UN "HUECO" ENTRE...

HAY UN "HUECO" ENTRE...

DECIR LO QUE HAGO...

Y DECIR LO QUE VEO.

LOS DOS CHISTOSOS DE LA FIESTA 🎉

VS

LOS DOS CHISTOSOS DE LA FIESTA 🎉



EL QUE LLEGA DICIENDO

*"Yo soy el más chistoso del
mundo."*

Él te lo DICE. Tú no le crees.

VS

LOS DOS CHISTOSOS DE LA FIESTA 🎉



EL QUE LLEGA DICIENDO

"Yo soy el más chistoso del mundo."

Él te lo DICE. Tú no le crees.

VS



EL QUE ACTÚA

Echa chistes... y la gente se ríe.

La gente lo VE... y CONCLUYE que es chistoso. Él nunca lo dijo.

¿POR QUÉ EL CEREBRO FUNCIONA ASÍ? 🧠

¿POR QUÉ EL CEREBRO FUNCIONA ASÍ? 🧠

✖ Cuando me dices lo que **HACES**... me das una **categoría**.

¿POR QUÉ EL CEREBRO FUNCIONA ASÍ?

☐ Cuando me dices lo que **HACES**... me das una **categoría**.

☒ Cuando me dices lo que **VES**... me das una **imagen**.

¿POR QUÉ EL CEREBRO FUNCIONA ASÍ? 🧠

☐ Cuando me dices lo que **HACES**... me das una **categoría**.

☒ Cuando me dices lo que **VES**... me das una **imagen**.

**EL CEREBRO NO GUARDA CATEGORÍAS.
GUARDA IMÁGENES.**

¿POR QUÉ EL CEREBRO FUNCIONA ASÍ? 🧠

✗ Cuando me dices lo que **HACES**... me das una **categoría**.

✓ Cuando me dices lo que **VES**... me das una **imagen**.

**EL CEREBRO NO GUARDA CATEGORÍAS.
GUARDA IMÁGENES.**

**NO TE ACUERDAS DE UN ANUNCIO DE LAXANTES...
O DEL BANQUITO PARA EL INODORO.
TE ACUERDAS DE UN UNICORNIO. 🦄**

Y ESTE ES EL QUE DUELE EN EL BOLSILLO 🚧

VS

Y ESTE ES EL QUE DUELE EN EL BOLSILLO 🚧

LO QUE HACES

CONTADOR · 1 de 800

Te mete en una *lista* con otros 800.
Y una lista se compara con:
EL PRECIO.

VS

Y ESTE ES EL QUE DUELE EN EL BOLSILLO 🗑️

LO QUE HACES

CONTADOR · 1 de 800

Te mete en una *lista* con otros 800.
Y una lista se compara con:
EL PRECIO.

VS

LO QUE VES



Una imagen que nadie más me
mostró.
No hay con qué compararla...
el precio deja de ser el argumento.



LO QUE **HACES** TE METE EN UNA LISTA.



LO QUE **HACES** TE METE EN UNA LISTA.
LO QUE **VES** TE SACA.

MIREN ESTA FOTO...

MIREN ESTA FOTO...



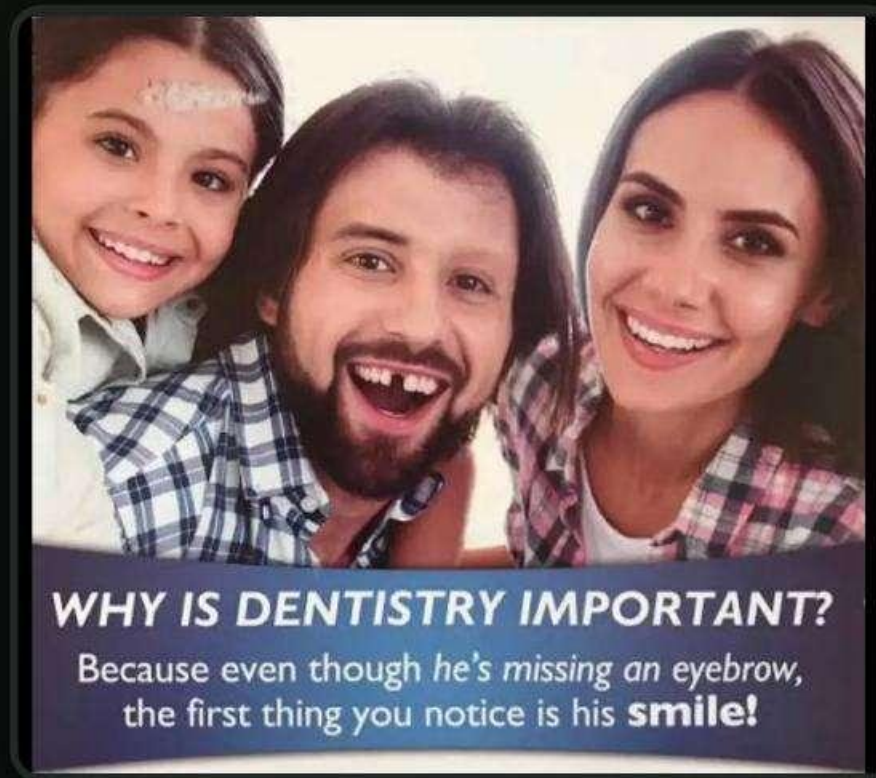
MIREN ESTA FOTO...



¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE VEN?

**¿POR QUÉ NADIE SE DIO CUENTA...
DE QUE A ESTA PERSONA
LE FALTA UNA CEJA? 🙄**

¿POR QUÉ NADIE SE DIO CUENTA...
DE QUE A ESTA PERSONA
LE FALTA UNA CEJA? 🤨



AHÍ HAY UN PRINCIPIO IMPORTANTE...

**NADIE DESCONFÍA DE SU
PROPIA CONCLUSIÓN...**

AHÍ HAY UN PRINCIPIO IMPORTANTE...

**NADIE DESCONFÍA DE SU
PROPIA CONCLUSIÓN...
DE LA PUBLICIDAD, **SÍ.****

PRIMER EJEMPLO

PRIMER EJEMPLO



PRIMER EJEMPLO

**“EL MEJOR RESTAURANTE
DE LA CIUDAD”**



- SIN FILA
- VACÍO
- POCA DEMANDA



RESTAURANTE 3,2,1



- FILA AFUERA
- LLENO
- ALTA DEMANDA



PRIMER EJEMPLO

**“EL MEJOR RESTAURANTE
DE LA CIUDAD”**



- SIN FILA
- VACÍO
- POCA DEMANDA



RESTAURANTE 3,2,1



- FILA AFUERA
- LLENO
- ALTA DEMANDA



¿A CUÁL ENTRAN?

SEGUNDO EJEMPLO

SEGUNDO EJEMPLO



SEGUNDO EJEMPLO



SEGUNDO EJEMPLO



¿DÓNDE DEJAN USTEDES EL CARRO?

TERCER EJEMPLO · DOMINO'S 🍕

"Tu pizza en 30 minutos... o es gratis."

TERCER EJEMPLO · DOMINO'S 🍕

"Tu pizza en 30 minutos... o es gratis."



TERCER EJEMPLO · DOMINO'S 🍕

"Tu pizza en 30 minutos... o es gratis."



- 1 Nunca dijeron "**somos rápidos**" — le pusieron **un reloj a su promesa** y usted lo concluyó.
- 2 Tampoco dijeron que la pizza era buena. **Ni falta les hizo.**

TERCER EJEMPLO · DOMINO'S 🍕

"Tu pizza en 30 minutos... o es gratis."



- 1 Nunca dijeron "**somos rápidos**" — le pusieron **un reloj a su promesa** y usted lo concluyó.
- 2 Tampoco dijeron que la pizza era buena. **Ni falta les hizo.**

TOMARON PRESTADA LA IDEA DEL RELOJ.

NO EXPLIQUES.

NO EXPLIQUES.
HAZ QUE TU CLIENTE
CONCLUYA.



¿CUÁNTO TIEMPO LLEVAN USTEDES CON SU EMPRESA O EMPRENDIMIENTO?

¿CUÁNTO TIEMPO LLEVAN USTEDES CON SU EMPRESA O EMPRENDIMIENTO?

USTEDES YA TIENEN ALGO
QUE SU CLIENTE **NO** HA VISTO...

**¿CUÁNTO TIEMPO LLEVAN USTEDES
CON SU EMPRESA O EMPRENDIMIENTO?**

**USTEDES YA TIENEN ALGO
QUE SU CLIENTE NO HA VISTO...**

SOLO HAY QUE PONERLE NOMBRE.



ANTES DE BUSCAR EL NOMBRE...

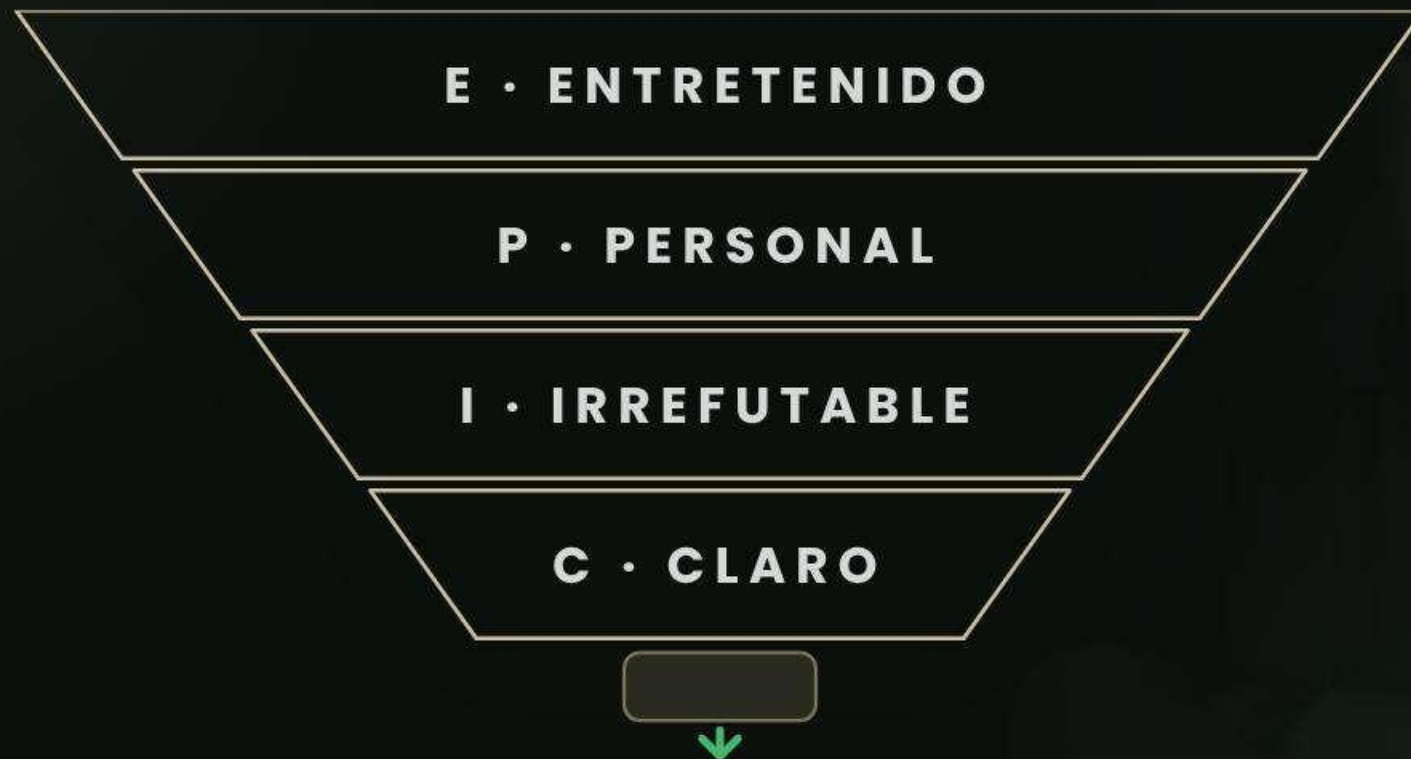
ANTES DE BUSCAR EL NOMBRE...
HAY QUE SABER SI LO QUE
ENCONTRAMOS SIRVE.

ANTES DE BUSCAR EL NOMBRE...

**HAY QUE SABER SI LO QUE
ENCONTRAMOS SIRVE.**

Y PARA ESO...

EL FILTRO EPIC



EL FILTRO EPIC

PARADA 1 • ENTRETENIDO



PARADA 1 • ENTRETENIDO



¿A QUIÉN LE HA TOCADO HACER ALGO CON LO QUE
NO SE SIENTE CÓMODO... PARA QUE LE FUNCIONE?

PARADA 1 • ENTRETENIDO



¿A QUIÉN LE HA TOCADO HACER ALGO CON LO QUE
NO SE SIENTE CÓMODO... PARA QUE LE FUNCIONE?

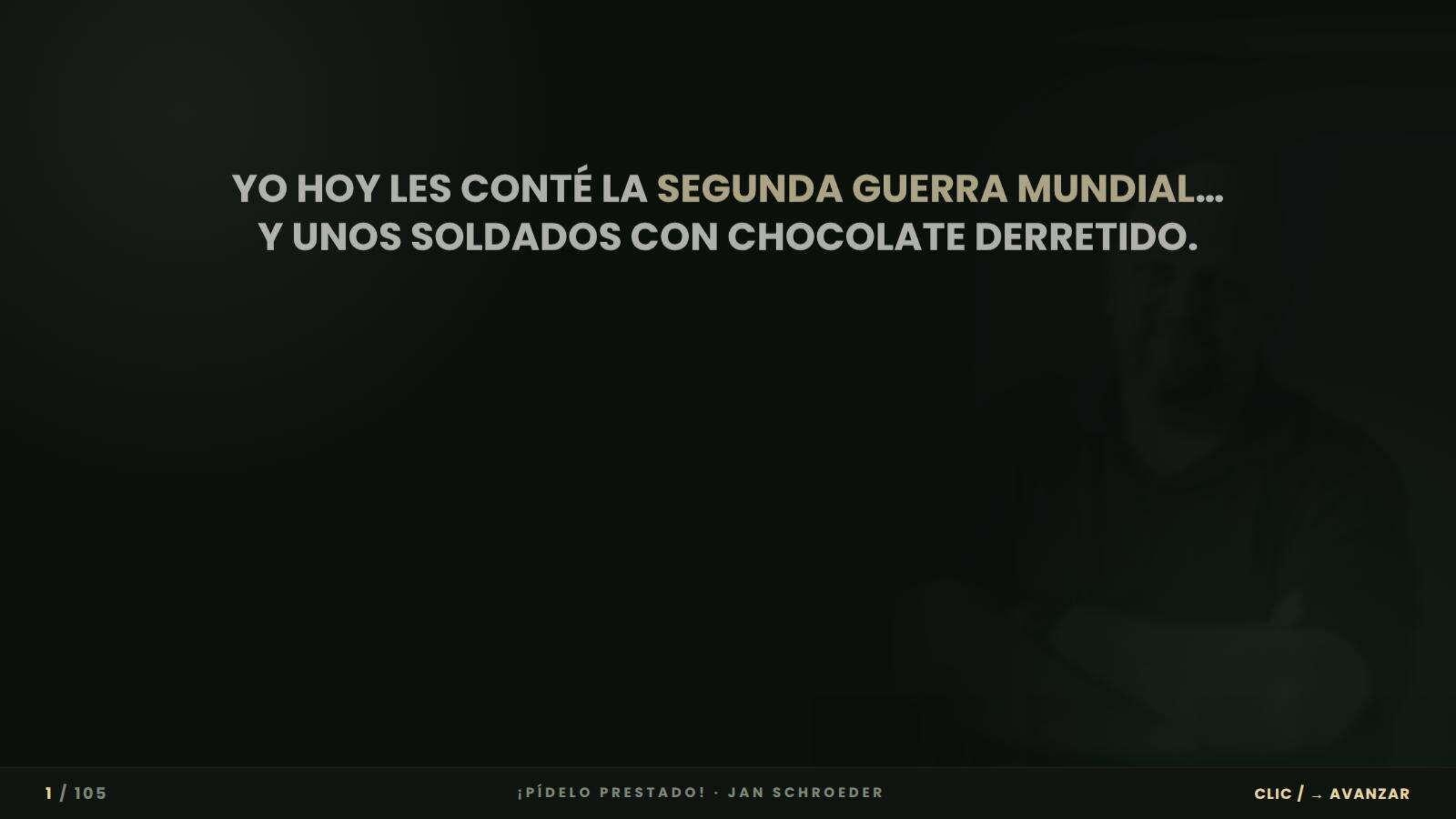
¿ALGO RARO, QUE UNO DICE "UY NO... ESE NO SOY YO"?

NO TIENEN QUE HACER ESO.

NO TIENEN QUE HACER ESO.

ENTRETENIDO NO ES CHISTOSO.

**ENTRETENIDO ES QUE
NO TE PUEDAS IR.**



**YO HOY LES CONTÉ LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL...
Y UNOS SOLDADOS CON CHOCOLATE DERRETIDO.**

**YO HOY LES CONTÉ LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL...
Y UNOS SOLDADOS CON CHOCOLATE DERRETIDO.**

1 ¿Me reí una sola vez? **No.**

YO HOY LES CONTÉ LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL... Y UNOS SOLDADOS CON CHOCOLATE DERRETIDO.

1 ¿Me reí una sola vez? **No.**

2 ¿Se querían ir? **No.**

**YO HOY LES CONTÉ LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL...
Y UNOS SOLDADOS CON CHOCOLATE DERRETIDO.**

1 ¿Me reí una sola vez? **No.**

2 ¿Se querían ir? **No.**

ESO ES ENTRETENIDO.

**YO HOY LES CONTÉ LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL...
Y UNOS SOLDADOS CON CHOCOLATE DERRETIDO.**

1 ¿Me reí una sola vez? **No.**

2 ¿Se querían ir? **No.**

ESO ES ENTRETENIDO.

MIREN ESTE REEL...

Domingo,



EL FILTRO EPIC

PARADA 2 • PERSONAL

E • ENTRETENIDO

P • PERSONAL

I • IRREFUTABLE

C • CLARO



EL FILTRO EPIC

PARADA 2 · PERSONAL

E · ENTRETENIDO

P · PERSONAL

I · IRREFUTABLE

C · CLARO



**¿ESTO SE SIENTE COMO SI LE ESTUVIERA
HABLANDO A UNA SOLA PERSONA?**

CASI TODOS LE HABLAN A "LA GENTE"...



**CASI TODOS LE HABLAN
A "LA GENTE"...**



Y "LA GENTE" NO COMPRA.

VEAMOS UN EJEMPLO...
¡SERVICIOS FUNERARIOS! 

EL MISMO PRODUCTO — TRES PERSONAS

EL MISMO PRODUCTO — TRES PERSONAS



LA ABUELA VIUDA

EL MISMO PRODUCTO — TRES PERSONAS



LA ABUELA VIUDA



EL HIJO

con la mamá de 60

EL MISMO PRODUCTO — TRES PERSONAS



LA ABUELA VIUDA



EL HIJO

con la mamá de 60



PAPÁS PRIMERIZOS

que acaba de tener bebé

PERSONA 1



LA ABUELA VIUDA

PERSONA 1



LA ABUELA VIUDA

YA ESTÁ PENSANDO EN CUÁNTO
LE VA A COSTAR ESO A SUS NIETOS.

PERSONA 1



LA ABUELA VIUDA

**YA ESTÁ PENSANDO EN CUÁNTO
LE VA A COSTAR ESO A SUS NIETOS.**

**PARA ELLA YA ES TARDE...
Y YA ES UNA CARGA.**

PERSONA 1



LA ABUELA VIUDA

YA ESTÁ PENSANDO EN CUÁNTO
LE VA A COSTAR ESO A SUS NIETOS.

PARA ELLA YA ES TARDE...
Y YA ES UNA CARGA.

A ELLA LE HABLO DEL **ALIVIO**.

PERSONA 2



EL HIJO

PERSONA 2



EL HIJO

ÉL NI LO ESTÁ CONSIDERANDO — HAY QUE CREARLE LA CONCIENCIA:

PERSONA 2



EL HIJO

ÉL NI LO ESTÁ CONSIDERANDO — HAY QUE CREARLE LA CONCIENCIA:

*"¿Vas a ser de los hijos que anda corriendo y de afán
el último día de vida de su mamá?"*

PERSONA 2



EL HIJO

ÉL NI LO ESTÁ CONSIDERANDO — HAY QUE CREARLE LA CONCIENCIA:

"¿Vas a ser de los hijos que anda corriendo y de afán el último día de vida de su mamá?"

**LE METÍ CULPA. UNA EMOCIÓN.
SIN MENCIONAR EL PRODUCTO.**

PERSONA 3



PAPÁS PRIMERIZOS

PERSONA 3



PAPÁS PRIMERIZOS

*"Preparaste el nacimiento con meses de anticipación... ¿y no vale la pena dejar **esto cubierto** para que tu hijo no tenga que preocuparse?"*

PERSONA 3



PAPÁS PRIMERIZOS

*"Preparaste el nacimiento con meses de anticipación... ¿y no vale la pena dejar **esto cubierto** para que tu hijo no tenga que preocuparse?"*

LA RAZÓN: DEJARLO CUBIERTO.

**VAMOS A HACER
UN EJERCICIO...**

VAMOS A HACER UN EJERCICIO...

**¿QUIÉNES SON TRES COMPRADORES DISTINTOS DE LO
QUE VENDES...
Y QUÉ RAZÓN DIFERENTE TIENE CADA UNO?**

VAMOS A HACER UN EJERCICIO...

¿QUIÉNES SON TRES COMPRADORES DISTINTOS DE LO
QUE VENDES...
Y QUÉ RAZÓN DIFERENTE TIENE CADA UNO?

NO TRES CLIENTES. TRES RAZONES.

EL FILTRO EPIC

PARADA 3 • IRREFUTABLE

E • ENTRETENIDO

P • PERSONAL

I • IRREFUTABLE

C • CLARO



EL FILTRO EPIC

PARADA 3 • IRREFUTABLE

E • ENTRETENIDO

P • PERSONAL

I • IRREFUTABLE

C • CLARO



¿ESTO ES **DISCUTIBLE?**

¿SE ACUERDAN DEL POPO? 💩
TODOS HACEMOS POPO.

¿SE ACUERDAN DEL POPO? 🍌
TODOS HACEMOS POPO.

**CUANDO ALGO ES IRREFUTABLE,
EL CLIENTE NO TIENE POR DÓNDE PELEAR.**

¿SE ACUERDAN DEL POPO? 🍌
TODOS HACEMOS POPO.

**CUANDO ALGO ES IRREFUTABLE,
EL CLIENTE NO TIENE POR DÓNDE PELEAR.**

Y SI NO PELEA... ESCUCHA.

EJEMPLO A • EL COLCHÓN

EJEMPLO A • EL COLCHÓN

REFUTABLE

"Resortes independientes de titanio con tecnología de siete zonas."

Ahí mismo me pelean: ¿y eso para qué sirve? ¿es mejor que el de espuma? ¿por qué tan caro?

EJEMPLO A • EL COLCHÓN

REFUTABLE

"Resortes independientes de titanio con tecnología de siete zonas."

Ahí mismo me pelean: ¿y eso para qué sirve? ¿es mejor que el de espuma? ¿por qué tan caro?

IRREFUTABLE

*"Usted va a pasar **un tercio de su vida** encima de esa cosa."*

¿Quién me pelea eso? Nadie. Es matemática. Y ni mencioné el colchón.

EJEMPLO B • EL CONTADOR



EJEMPLO B • EL CONTADOR

REFUTABLE

"Llevamos tu contabilidad al día con software especializado."

Me lo discute cualquiera: ya tengo contador, ya tengo un Excel, mi cuñada me ayuda.

EJEMPLO B • EL CONTADOR

REFUTABLE

"Llevamos tu contabilidad al día con software especializado."

Me lo discute cualquiera: ya tengo contador, ya tengo un Excel, mi cuñada me ayuda.

IRREFUTABLE

*"Usted ha tenido por lo menos **un mes** en el que no supo cuánta plata se ganó de verdad."*

LO MÁS IMPORTANTE DE TODA LA MAÑANA

**CADA UNO DE USTEDES YA TIENE
ALGO IRREFUTABLE EN LO QUE VENDE.**

LO MÁS IMPORTANTE DE TODA LA MAÑANA

**CADA UNO DE USTEDES YA TIENE
ALGO IRREFUTABLE EN LO QUE VENDE.**

**YA LO TIENEN. LLEVA AÑOS AHÍ.
SOLO QUE NUNCA LE PUSIERON **NOMBRE.****

PARADA 4 • CLARO

E • ENTRETENIDO

P • PERSONAL

I • IRREFUTABLE

C • CLARO



PARADA 4 • CLARO



¿ESTO SE ENTIENDE DE UNA?

PARADA 4 • CLARO



¿ESTO SE ENTIENDE DE UNA?

O AL REVÉS, QUE ES MÁS ÚTIL:

¿ALGUNO HA COMPRADO ALGO QUE **NO ENTENDÍA**?

PARADA 4 • CLARO



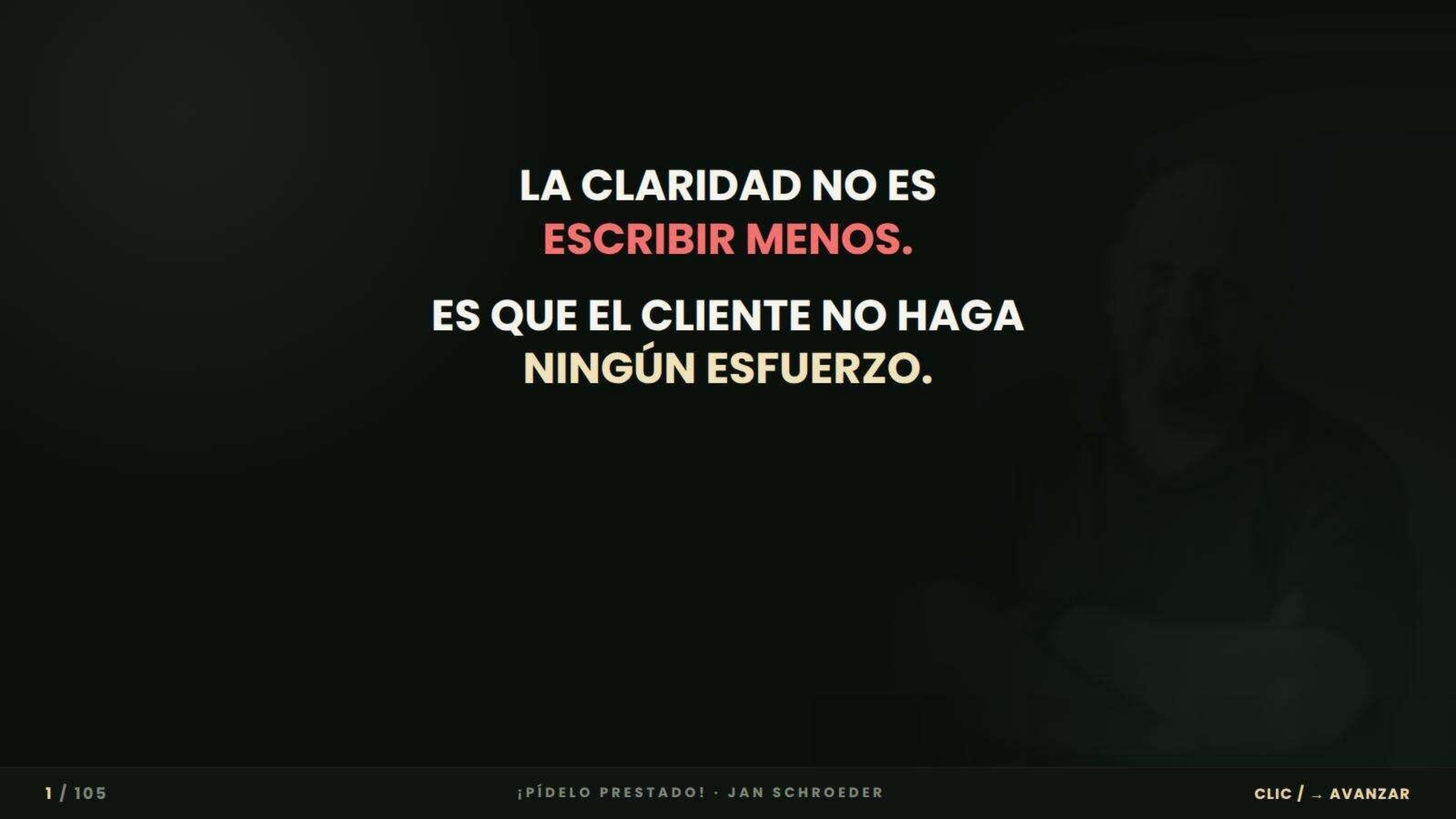
¿ESTO SE ENTIENDE DE UNA?

O AL REVÉS, QUE ES MÁS ÚTIL:

¿ALGUNO HA COMPRADO ALGO QUE **NO ENTENDÍA?**

**NADIE COMPRA CONFUNDIDO. CUANDO UNO NO ENTIENDE,
UNO NO DICE QUE NO — UNO DICE "DÉJAME PENSARLO".**

**LA CLARIDAD NO ES
ESCRIBIR MENOS.**



**LA CLARIDAD NO ES
ESCRIBIR MENOS.
ES QUE EL CLIENTE NO HAGA
NINGÚN ESFUERZO.**

**LA CLARIDAD NO ES
ESCRIBIR MENOS.**

**ES QUE EL CLIENTE NO HAGA
NINGÚN ESFUERZO.**

"Se derrite en tu boca, no en tu mano."

9 PALABRAS · CERO ESFUERZO

VEAMOS ESTE REEL DE EJEMPLO...



¿PASA EL FILTRO?

¿PASA EL FILTRO?

E ¿Entretenido? — ¿te pudiste ir?

¿PASA EL FILTRO?

E ¿**Entretenido**? — ¿te pudiste ir?

P ¿**Personal**? — ¿le habla a UNA persona?

¿PASA EL FILTRO?

E ¿**Entretenido**? — ¿te pudiste ir?

P ¿**Personal**? — ¿le habla a UNA persona?

I ¿**Irrefutable**? — ¿hay por dónde pelearle?

¿PASA EL FILTRO?

E ¿**Entretenido**? — ¿te pudiste ir?

P ¿**Personal**? — ¿le habla a UNA persona?

I ¿**Irrefutable**? — ¿hay por dónde pelearle?

C ¿**Claro**? — ¿se entendió de una?



¿A QUIÉN MÁS LE PASA ESTO?

¿A QUIÉN MÁS LE PASA ESTO?

*"¡Jan, esto suena bien! Pero yo sé que yo, sentado en frente de la pantalla del computador... **no me salen las ideas.**"*

A MÍ ME PASABA ESO...

A MÍ ME PASABA ESO...
Y ME DI CUENTA DE QUE ME ESTABA HACIENDO
LA PREGUNTA EQUIVOCADA:

A MÍ ME PASABA ESO...
Y ME DI CUENTA DE QUE ME ESTABA HACIENDO
LA PREGUNTA EQUIVOCADA:

LA EQUIVOCADA

"¿Qué se me ocurre?"



LA BUENA

"¿Dónde busco?"

A MÍ ME PASABA ESO...
Y ME DI CUENTA DE QUE ME ESTABA HACIENDO
LA PREGUNTA EQUIVOCADA:

LA EQUIVOCADA

"¿Qué se me ocurre?"



LA BUENA

"¿Dónde busco?"

ENTONCES ME ARMÉ UN MAPA DE DÓNDE BUSCAR...
YO LO LLAMO: EL CÍRCULO DE LA VENTA.



EL MAPA

El Círculo de la Venta

En el **centro** va lo que ustedes venden — su producto, su servicio. **No se mueve de ahí.**



EL MAPA

El Círculo de la Venta

En el **centro** va lo que ustedes venden — su producto, su servicio. **No se mueve de ahí.**

Y alrededor hay **puertas**. Cada puerta es un lugar distinto donde buscar algo que *ya existe...* para pegárselo a lo del centro.

LAS TRES REGLAS DEL CÍRCULO...

LAS TRES REGLAS DEL CÍRCULO...

1 **Nunca se sale del centro.**

Todo lo que encuentres tiene que devolverse a lo que vendes — si no vuelve, es un chiste.

LAS TRES REGLAS DEL CÍRCULO...

1 Nunca se sale del centro.

Todo lo que encuentres tiene que devolverse a lo que vendes — si no vuelve, es un chiste.

2 Es un círculo, no una escalera.

No hay orden. Entras por la puerta que te quede más fácil — uno le da vueltas.

LAS TRES REGLAS DEL CÍRCULO...

1 Nunca se sale del centro.

Todo lo que encuentres tiene que devolverse a lo que vendes — si no vuelve, es un chiste.

2 Es un círculo, no una escalera.

No hay orden. Entras por la puerta que te quede más fácil — uno le da vueltas.

3 Solo necesitas UNA puerta.

No necesitas seis ideas — necesitas una que sirva. Es para dejar de mirar la pantalla en blanco.



■ PUERTA 1 · LA MÁS RENTABLE DE TODAS

Comparaciones y analogías

"¿A qué se parece esto?"

La pregunta es **una sola**. Y siempre devuelve al centro.



EJEMPLO A · UNA APP DE MEDITACIÓN 🧘

*"Tu mente es un navegador con **47 pestañas abiertas**.
No te dejan decidir rápido. No te dejan concentrarte.
Y no las puedes cerrar a la fuerza.
Esta app las va cerrando **una por una**."*

"LAS 47 PESTAÑAS"



EJEMPLO A · UNA APP DE MEDITACIÓN 🧘

*"Tu mente es un navegador con **47 pestañas abiertas**.
No te dejan decidir rápido. No te dejan concentrarte.
Y no las puedes cerrar a la fuerza.
Esta app las va cerrando **una por una**."*

"LAS 47 PESTAÑAS"

**LE PUSIMOS NOMBRE AL PROCESO
SIN MENCIONAR EL PRODUCTO NI UNA SOLA VEZ.**

1

LO QUE
VENDES

6

2

5

3

4

EJEMPLO B · LA BOTA DE TRABAJO 🥾

¿CÓMO VENDERÍAN ESTAS BOTAS?





MIREN CÓMO QUEDA...





MIREN CÓMO QUEDA...

SI TRABAJAS SOBRE SOBRE TERRENO PESADO
O TE GUSTA ESCALAR NECESITAS...

**LA TOYOTA DE LOS
ZAPATOS TIPO BOTA!**

LITERAL UNA 4X4 EN TUS PIES...

PRECIO:

<< LOS QUIERE YA >>

BURLATE DEL TERRENO DIFICIL...



P.D. AL COMPRAR LAS BOTAS NO RETORNARÁS DEL OLSCO



MIREN CÓMO QUEDA...

SI TRABAJAS SOBRE SOBRE TERRENO PESADO
O TE GUSTA ESCALAR NECESITAS...

**LA TOYOTA DE LOS
ZAPATOS TIPO BOTA!**

LITERAL UNA 4X4 EN TUS PIES...

PRECIO:

<< LOS QUIERE YA >>

BURLATE DEL TERRENO DIFÍCIL...



N.O. AL COMPRAR LAS BOTAS NO RETORNARÁS DEL OLSCO

CÓMO SERÁN DE *COOL!!*

QUE HASTA LES HICIERON
UN MUSEO EN EE.UU...





MIREN CÓMO QUEDA...

SI TRABAJAS SOBRE SOBRE TERRENO PESADO
O TE GUSTA ESCALAR NECESITAS...

**LA TOYOTA DE LOS
ZAPATOS TIPO BOTA!**
LITERAL UNA 4X4 EN TUS PIES...

PRECIO:
<< LOS QUIERE YA >>

BURLATE DEL TERRENO DIFÍCIL...



P.D. AL COMPRAR LAS BOTAS NO RETORNARÁS DEL ANCHO

CÓMO SERÁN DE *COOL!!*
QUE HASTA LES HICIERON
UN MUSEO EN EE.UU...



**¿RECUERDAS LOS ZAPATOS DE LA
PELÍCULA VOLVER AL FUTURO?**

**A ESTAS LO ÚNICO QUE LES HACE
FALTA ES VOLAR!**



**PISARIAS UNA DE ESTAS
FOTOS CON TU ZAPATO ACTUAL?**





MIREN CÓMO QUEDA...

SI TRABAJAS SOBRE SOBRE TERRENO PESADO
O TE GUSTA ESCALAR NECESITAS...

**LA TOYOTA DE LOS
ZAPATOS TIPO BOTA!**
LITERAL UNA 4X4 EN TUS PIES...

PRECIO:
<< LOS QUIEREN YA >>

BURLATE DEL TERRENO DIFÍCIL...



P.D. AL COMPRAR LAS BOTAS NO RETORNARÁS DEL OLSCO

CÓMO SERÁN DE *COOL!!*
QUE HASTA LES HICIERON
UN MUSEO EN EE.UU...



**¿RECUERDAS LOS ZAPATOS DE LA
PELÍCULA VOLVER AL FUTURO?**

**A ESTAS LO ÚNICO QUE LES HACE
FALTA ES VOLAR!**



**PISARIAS UNA DE ESTAS
FOTOS CON TU ZAPATO ACTUAL?**



¿QUÉ PREGUNTA ME HICE?
¿A QUÉ SE PARECEN ESTAS BOTAS?



**SIEMPRE TIENE QUE SALIR
UNA IMAGEN —
NO UN CONCEPTO.**



PUERTA 2

El ingrediente o la función

El detalle que **ya está adentro** de su producto y del que nadie habla... *porque a ustedes les parece obvio.*



PUERTA 2

El ingrediente o la función

El detalle que **ya está adentro** de su producto y del que nadie habla... *porque a ustedes les parece obvio.*

↔ Callback: **el cascarón del M&M ya existía.**
Nadie lo había dicho.



TOMEMOS UNA CLÍNICA DE COLON...



TOMEMOS UNA CLÍNICA DE COLON...

✗ NO HABLO DE

"Salud digestiva"

Categoría. Nadie la siente.



✓ ME VOY A LA FUNCIÓN

IR AL BAÑO 🚽

La más específica y más cotidiana.

MIREN CÓMO LO HICE...





MIREN CÓMO LO HICE...





MIREN CÓMO LO HICE...





MIREN CÓMO LO HICE...



**LO OBVIO PARA USTEDES ES
NOVEDAD PARA EL CLIENTE.**



■ PUERTA 3 · DE MIS FAVORITAS

Método viejo vs. método nuevo

Te da el enemigo servido.

*"¿Qué le han enseñado a mi cliente
toda la vida... que ya no sirve?"*



EL INGLÉS CHUECO



EL INGLÉS CHUECO

¿CUÁNTAS VECES HAS VISTO A ALGUIEN PENSAR EN
REGLAS GRAMATICALES MIENTRAS HABLA?



EL INGLÉS CHUECO

¿CUÁNTAS VECES HAS VISTO A ALGUIEN PENSAR EN
REGLAS GRAMATICALES MIENTRAS HABLA?

**FÍJENSE EN EL NOMBRE: DOS PALABRAS.
NADIE TIENE QUE EXPLICARLO.**



EL INGLÉS CHUECO

¿CUÁNTAS VECES HAS VISTO A ALGUIEN PENSAR EN
REGLAS GRAMATICALES MIENTRAS HABLA?

**FÍJENSE EN EL NOMBRE: DOS PALABRAS.
NADIE TIENE QUE EXPLICARLO.**

**¿Y SABES QUÉ ES LO MEJOR?
LE DA A TU CLIENTE UN **CULPABLE QUE NO ES ÉL.****



RÓBENSE ESTA PLANTILLA

"Toda la vida te dijeron _____.
Y por eso _____ no te funcionó.
Lo que en realidad hay que hacer es _____."



RÓBENSE ESTA PLANTILLA

"Toda la vida te dijeron _____.
Y por eso _____ no te funcionó.
Lo que en realidad hay que hacer es _____."

**¿QUÉ CONSEJO VIEJO TIENE SU CLIENTE
METIDO EN LA CABEZA?**



PUERTA 4

La creencia equivocada

Lo que la persona **cree que sabe...** pero está mal.



↩ CALLBACK · LIQUID DEATH 💀



← CALLBACK · LIQUID DEATH 🦴



LA CREENCIA QUE ENCONTRARON

*"Tomar agua se ve
aburrido."*



↩ CALLBACK · LIQUID DEATH 💀



LA CREENCIA QUE ENCONTRARON

*"Tomar agua se ve
aburrido."*



LE DIERON LA VUELTA

"Tomar agua se ve rudo."

← CALLBACK · LIQUID DEATH 🦴



LA CREENCIA QUE ENCONTRARON

*"Tomar agua se ve
aburrido."*



LE DIERON LA VUELTA

"Tomar agua se ve rudo."

**NO INVENTARON EL PRODUCTO.
VOLTEARON LA CREENCIA.**



EL MIEDO A VOLAR ✈️





EL MIEDO A VOLAR ✈️

LA GENTE CREE QUE LE TEME A VOLAR PORQUE
AL AVIÓN **LE VA A FALLAR ALGO.**



EL MIEDO A VOLAR ✈️

LA GENTE CREE QUE LE TEME A VOLAR PORQUE
AL AVIÓN **LE VA A FALLAR ALGO.**

LO LLEVO A ALGO QUE YA CONOCE
Y NO LE DA MIEDO: **UNA LANCHITA.** 🍔



**MIREN CÓMO SE PUEDE
VOLTEAR ESA CREENCIA...**



MIREN CÓMO SE PUEDE VOLTEAR ESA CREENCIA...

1

🚤 La lancha pega contra las olas... ¿qué es más probable que se rompa? **El que no estaba bien sentado.**



MIREN CÓMO SE PUEDE VOLTEAR ESA CREENCIA...

- 1 🛶 La lancha pega contra las olas... ¿qué es más probable que se rompa? **El que no estaba bien sentado.**
- 2 ✈️ El avión también va por un mar de olas — solo que ese mar es **de aire** y tú no lo ves.



MIREN CÓMO SE PUEDE VOLTEAR ESA CREENCIA...

- 1 🛶 La lancha pega contra las olas... ¿qué es más probable que se rompa? **El que no estaba bien sentado.**
- 2 ✈️ El avión también va por un mar de olas — solo que ese mar es **de aire** y tú no lo ves.
- 3 Cuando se mueve... ¿qué se rompe? ¿El avión — **o el que no estaba amarrado?**

FÍJENSE EN LO QUE **NO** HICE...



FÍJENSE EN LO QUE **NO** HICE...



× No discutí.

FÍJENSE EN LO QUE **NO** HICE...



✗ No discutí.

✗ No le dije "estás equivocado".

FÍJENSE EN LO QUE **NO** HICE...



✗ No discutí.

✗ No le dije "estás equivocado".

✓ Lo llevé a algo que él ya sabía... y lo puse a **CONCLUIR solo**.

FÍJENSE EN LO QUE **NO** HICE...



☒ No discutí.

☒ No le dije "estás equivocado".

☒ Lo llevé a algo que él ya sabía... y lo puse a **CONCLUIR** solo.

**A NADIE LE GUSTA QUE LE DIGAN QUE ESTÁ
EQUIVOCADO.
A TODO EL MUNDO LE GUSTA DARSE CUENTA.**

• EN VIVO

HAGAMOS UN CASO CON ALGUIEN... 🔥

Hot seat: tomamos un negocio de la sala... y le abrimos una puerta del Círculo, en frente de todos.

¡LLEGAMOS A LA CIMA! 🏔️

¡LLEGAMOS A LA CIMA! 🏔️

PASO 1

ENCONTRAR

con el Círculo de la Venta

¡LLEGAMOS A LA CIMA! 🏔️

PASO 1

ENCONTRAR

con el Círculo de la Venta



¡LLEGAMOS A LA CIMA! 🏔️

PASO 1

ENCONTRAR

con el Círculo de la Venta



PASO 2

BAUTIZARLO

ponerle nombre

¡LLEGAMOS A LA CIMA! 🏔️

PASO 1

ENCONTRAR

con el Círculo de la Venta



PASO 2

BAUTIZARLO

ponerle nombre



¡LLEGAMOS A LA CIMA!



¡LLEGAMOS A LA CIMA!



Si te tengo que explicar el nombre, el nombre no sirve. El nombre bueno hace que el cliente **se quede pensando...** y mientras se queda pensando, **ya te ganaste la mitad de la venta.**

LA GALERÍA · TODOS SALIERON HOY

LA GALERÍA · TODOS SALIERON HOY

Las 47 pestañas

LA GALERÍA · TODOS SALIERON HOY

Las 47 pestañas

El inglés hueco

LA GALERÍA · TODOS SALIERON HOY

Las 47 pestañas

El inglés hueco

La Toyota de los Zapatos Tipo Bota

LA GALERÍA · TODOS SALIERON HOY

Las 47 pestañas

El inglés hueco

La Toyota de los Zapatos Tipo Bota

Pet Rock

LA GALERÍA · TODOS SALIERON HOY

Las 47 pestañas

El inglés hueco

La Toyota de los Zapatos Tipo Bota

Pet Rock

Se derrite en tu boca, no en tu mano

LA GALERÍA · TODOS SALIERON HOY

Las 47 pestañas

El inglés hueco

La Toyota de los Zapatos Tipo Bota

Pet Rock

Se derrite en tu boca, no en tu mano



Ninguno necesita **explicación**.

LA GALERÍA · TODOS SALIERON HOY

Las 47 pestañas

El inglés hueco

La Toyota de los Zapatos Tipo Bota

Pet Rock

Se derrite en tu boca, no en tu mano

☒ Ninguno necesita **explicación**.

☒ Todos son **dos o tres palabras**.

Las 47 pestañas

El inglés hueco

La Toyota de los Zapatos Tipo Bota

Pet Rock

Se derrite en tu boca, no en tu mano



Ninguno necesita **explicación**.



Todos son **dos o tres palabras**.



Todos te hacen **CONCLUIR** algo antes de venderte.



SI TE QUEDAS EN BLANCO...
HAY 4 ATAJOS...

ATAJO 1

**¿QUÉ CONSEJOS HA ESCUCHADO
TU CLIENTE HASTA AHORA...**

ATAJO 1

**¿QUÉ CONSEJOS HA ESCUCHADO
TU CLIENTE HASTA AHORA...
...Y POR QUÉ NO LE SIRVIERON?**

¿QUÉ PASA UNA VEZ TE COMPRA Y LE FUNCIONA?

**¿QUÉ PASA UNA VEZ TE COMPRA
Y LE FUNCIONA?
DESCRIBE EL DÍA SIGUIENTE.**

¿QUÉ PASA UNA VEZ TE COMPRA Y LE FUNCIONA?

DESCRIBE EL DÍA SIGUIENTE.

Contador para negocios pequeños.

El día siguiente real es:

**"Es 15 de abril... y usted no se dio cuenta
de que era 15 de abril."**

→ "EL ABRIL INVISIBLE"

¿QUÉ PASA UNA VEZ TE COMPRA Y LE FUNCIONA?

DESCRIBE EL DÍA SIGUIENTE.

Contador para negocios pequeños.

El día siguiente real es:

**"Es 15 de abril... y usted no se dio cuenta
de que era 15 de abril."**

→ "EL ABRIL INVISIBLE"

**EL RESULTADO NO ES EL TRÁMITE.
ES NO HABERLO SENTIDO.**

¿QUÉ TE DIJO UN CLIENTE QUE NO SE TE OLVIDA?

¿QUÉ TE DIJO UN CLIENTE QUE NO SE TE OLVIDA? LA FRASE EXACTA.

¿QUÉ TE DIJO UN CLIENTE QUE NO SE TE OLVIDA?

LA FRASE EXACTA.

Entrenador personal. Una cliente le dijo:

**"Es que ya me da pena que me vean
entrando al gimnasio."**

NO DIJO NADA DE PESO, NI DE MÚSCULO, NI DE DIETA.

¿QUÉ TE DIJO UN CLIENTE QUE NO SE TE OLVIDA?

LA FRASE EXACTA.

Entrenador personal. Una cliente le dijo:

**"Es que ya me da pena que me vean
entrando al gimnasio."**

NO DIJO NADA DE PESO, NI DE MÚSCULO, NI DE DIETA.

→ **"LA PRIMERA PUERTA."**
EL TRABAJO NO ES EL EJERCICIO. ES CRUZAR LA PUERTA.

ATAJO 4

**¿CUÁL ES EL MOMENTO DE MÁS IMPACTO EMOCIONAL
QUE TU PRODUCTO PUEDE CAUSAR?**

¿CUÁL ES EL MOMENTO DE MÁS IMPACTO EMOCIONAL QUE TU PRODUCTO PUEDE CAUSAR?

DIGAMOS QUE VENDES CURSOS DE TURCO 🇹🇷
¿QUIÉN COMPRARÍA MÁS FÁCIL?

¿CUÁL ES EL MOMENTO DE MÁS IMPACTO EMOCIONAL QUE TU PRODUCTO PUEDE CAUSAR?

DIGAMOS QUE VENDES CURSOS DE TURCO 🇹🇷
¿QUIÉN COMPRARÍA MÁS FÁCIL?



El que quiere ver Netflix
sin subtítulos.

vs



El que quiere *dejar de usar el*
traductor...
para decirle cada frase a su
esposa.

HAGAMOS UN ÚLTIMO EJERCICIO...

HAGAMOS UN ÚLTIMO EJERCICIO...

**MIREN LO QUE ESCRIBIERON
HACE UNA HORA...**

HAGAMOS UN ÚLTIMO EJERCICIO...

**MIREN LO QUE ESCRIBIERON
HACE UNA HORA...**

**AHORA PONGAN
OTRAS DOS PALABRAS.**

HAGAMOS UN ÚLTIMO EJERCICIO...

MIREN LO QUE ESCRIBIERON
HACE UNA HORA...

**AHORA PONGAN
OTRAS DOS PALABRAS.**

Analogías

Creencias

Ingredientes



**LES DEJO LAS SIGUIENTES
3 COSAS...**

1 · EL UNICORNIO

¿QUIÉN SE QUEDÓ PENSANDO EN EL UNICORNIO? 🦄
¿COMO QUE LO RECUERDAN TODAVÍA?

¿QUIÉN SE QUEDÓ PENSANDO EN EL UNICORNIO? 🦄

¿COMO QUE LO RECUERDAN TODAVÍA?

ESA FUE **TODA LA LECCIÓN.**

2 · LA FRASE QUE SE LLEVAN

**NO NECESITAS INVENTAR.
NECESITAS ENCONTRAR.**

Y LO MISMO APLICA EN LA VIDA...
...UNO NO INVENTA, ¡UNO ENCUESTRA!

Y LO MISMO APLICA EN LA VIDA...
...UNO NO *INVENTA*, ¡UNO *ENCUENTRA*!
¡Y YO ENCONTRÉ ESTO! ❤️



3 · EL CIERRE



**¿QUIÉN YA TIENE SUS
DOS PALABRAS?**

¿CUÁL ES LA RAZÓN REAL POR LA CUAL UN REEL NO FUNCIONA?

¿CUÁL ES LA RAZÓN REAL POR LA CUAL UN REEL NO FUNCIONA?



No copien tendencias...

¿CUÁL ES LA RAZÓN REAL POR LA CUAL UN REEL NO FUNCIONA?



No copien tendencias...



Encuentren lo que sea **relevante para ustedes** con el Círculo de la Venta.

¿CUÁL ES LA RAZÓN REAL POR LA CUAL UN REEL NO FUNCIONA?

- × No copien tendencias...
- 1 Encuentren lo que sea **relevante para ustedes** con el Círculo de la Venta.
- 2 Una vez lo tengan... **exploren tendencias y adáptenlo.**

UN ANUNCIO O REEL GANADOR
NO SE INVENTA...

UN ANUNCIO O REEL GANADOR
NO SE INVENTA...
¡SE ENCUENTRA!

UN ANUNCIO O REEL GANADOR
NO SE INVENTA...
¡SE ENCUENTRA!

¡MUCHAS GRACIAS!

JAN SCHROEDER

MIS REDES · INSTAGRAM: @janfrasescortas