

**CREA UNA COPIA DE ESTE ARCHIVO desde el menú superior Archivo- CREAR UNA COPIA**

De esta forma podrás guardarla y empezar a editar

Cualquier duda que surja de lo que está en esta plantilla ó algo en lo que necesites ayuda puedes escribirme a [copywritingweblaura@gmail.com](mailto:copywritingweblaura@gmail.com)

Las partes en las que debes escribir son las que están con los bordes marcados luego de la explicación del contenido que va en cada uno de los emails. El resto de las casillas no hace falta que las edites ya que son la estructura del embudo de ventas y eso te servirá de guía por lo que debe quedar sin cambios

LOS SIGUIENTES SON LOS PASOS QUE TE SUGIERO PARA DESARROLLAR LA ESTRATEGIA DE TU EMBUDO DE VENTAS

Definir tu cliente ideal	Es importante que definas a en detalle a quién está dirigido tu curso. Para ello debes crear un perfil que represente su género, edad, perfil socioeconómico, miedos, deseos,etc.				
Definir qué problema solucionas	Acá debes puntualizar qué problema de tu cliente ideal soluciona tu curso. Por ejemplo, si tu curso es de SEO, tus alumnos con él aprenderán a desarrollar estrategias de posicionamiento en internet.				
Definir tus productos	Definir tus productos te va a permitir delinear el cliente ideal para cada uno de ellos. Por ejemplo si dictas cursos de marketing digital puede ser que tengas diferentes cursos dentro de esa temática (curso de Seo, curso de marketing de contenidos, curso de google ads, tec.) e incluso también puedes brindar consultorías en esas áreas. Define todo lo que vas a ofrecer y de esa manera ya vas a poder diagramar cómo promocionarlos.				
Definir tu escalera de productos	Una vez que tenes definidos tus productos, la idea es agruparlos de la siguiente manera:				
					máster
				curso con certificación	high ticket
			taller	oferta un poco más elevada	
		curso nivel inicial	oferta intermedia		
	ebook	oferta mínima			
	lead				