



## PARA CONSEGUIR CLIENTES EN PILOTO AUTOMÁTICO Y CREAR CURSOS ONLINE QUE VENDEN (TAMBIÉN DURANTE LA PANDEMIA)

FORMATO = ENCUENTROS PRESENCIALES ONLINE VÍA ZOOM

- **Comienzo = Jueves 7 de Mayo.**

Jueves de 18.30 a 20 | Reunión grupal

12 semanas, con un encuentro semanal presencial de 1 hora y ½ + trabajo inter-semanal en fichas de trabajo sobre el negocio propio + contacto vía Whatsapp para follow up de actividades.\*

El trabajo en el programa no se reduce a los encuentros presenciales. La Fábrica de Clientes tiene una duración de 12 semanas y se contempla que haya una carga horaria mínima de ½ hora por día en el proyecto personal de manera individual fuera del aula.

Incluye el acceso a un área exclusiva del programa en la plataforma de aprendizaje online, donde se podrá descargar contenido (fichas de trabajo, bibliografía, workshops flash y tutoriales) y visualizar material complementario en video.

\* Todos los encuentros serán grabados en audio y subidos al campus virtual para que quienes eventualmente no hayan podido asistir puedan acceder al replay. De esta forma, no perderás ningún encuentro si estás de viaje o surge algún imprevisto en tu agenda.

### PLAN DE ESTUDIOS

Semana	<b>Adquisición Orgánica</b>
1/2	<p>Generación de leads</p> <p>Tipos de lead</p> <p>Formularios: creación, optimización, buenas prácticas, placement.</p> <p>Prospectos. Bases de datos. Fidelización.</p> <p>A/B testing.</p> <p>Freebies: creación, tipos, buenas prácticas, quick wins. Webinars.</p> <p>Funnels de Conversión.</p> <p>Client journey.</p> <p>Landing pages para generación de leads.</p> <p><b>Práctica hands on = estrategia para generación de landing + form + funnel.</b></p>



# LA FÁBRICA DE CLIENTES

de MONETIZA TU MAGIA durante la pandemia

- Semana 3/4 **Adquisición Paga + Estrategia de Producto**  
 Fábrica de Clientes: concepto, objetivos, conversiones, errores comunes en la adquisición paga, mensaje basado en el buyer persona.  
 Adquisición vs retención. Lifetime Value. Customer Acquisition Cost.  
 Escalera de productos: lead magnet, tripwire, producto de entrada, producto principal, producto premium.  
 Fidelización por adquisición paga.  
 Pasos para la conversión a compra en el funnel: boca del embudo, distintas etapas, secuencia de emails, contenido de emails de adquisición y retención.  
 Construcción de landing pages para lead magnets.  
 Video vs texto.  
 Tagging. Facebook pixel. Google pixel.  
 Reciclado de leads.  
 Construcción de la confianza.  
**Práctica hands on = estrategia de fábrica de clientes: definición de fuentes de captura de leads + ideas de escalera de productos + secuencia de landings.**
- Semana 5/6 **Automatizaciones**  
 Roadmaps de contenido. Marketing Inbound.  
 Email marketing avanzado: secuencias, nurturing, drip, ideas de automatizaciones.  
 Funnels (embudos) de conversión: landings, diseño, tagging.  
**Práctica hands on = estrategia de automatización para la fábrica de clientes. Puesta en marcha.**
- Semana 7/8 **Planificación de Lanzamientos + Validación de la Idea**  
 Qué hace que un curso venda. Tipos de cursos.  
 Definición de etapas y creación de una estrategia de lanzamiento, comunicación y promoción detallada.  
 3 trucos de validación para entender si el curso va a vender.  
 Pulido del buyer persona.  
**Práctica hands on = definición y validación final de la idea, para dedicarte al contenido sabiendo que se va a vender.**
- Semana 9/10 **Definición del curso + Creación**  
 Organización de las ideas en un programa bien estructurado.  
 Paso a paso para la creación de tu curso online.  
 Creación, backup y carga de contenidos.  
 Trucos para crear contenido más rápido.  
 Herramientas para grabación, edición, difusión.  
**Práctica hands on = creación del esqueleto del tu curso online.**
- Semana 11/12 **Promoción + Venta + Lanzamiento**  
 Webinars de lanzamiento: live y evergreen.  
 Difusión en Facebook e Instagram.  
 Estrategias de Email marketing para tu lanzamiento.  
 Follow up de clientes y prospectos.  
**Práctica hands on = plan de promoción, llenado de webinars y lanzamiento.**

EN MAYO



# LA FÁBRICA DE CLIENTES

de MONETIZA TU MAGIA  
durante la pandemia

## REQUISITOS

Formación previa en Monetiza tu Magia (estrategia de negocio y marca personal) con al menos 2 trimestres de aplicación práctica en el negocio, o experiencia previa en el negocio propio + entrevista de admisión\*.

Ideal pero no obligatorio: conocimientos de Copywriting + Email Marketing.

Opcionalmente, se podrá tomar un curso acelerado de nivelación durante las dos semanas previas.

## INVERSIÓN TOTAL EN EL PROGRAMA

Valor de excepción durante la COVID-19\* =

**3 pagos de AR\$ 15000, ó**

**3 pagos de 250 USD**

Formas de pago = transferencia bancaria o tarjeta de crédito (en hasta 3 cuotas sin interés de \$15000, valor total \$45000). Pagos en dólares a través de PayPal (en 3 cuotas iguales y consecutivas de 250 USD, valor total 750 USD).

Incluye las reuniones semanales presenciales online, seguimiento vía Whatsapp, y el ingreso a la plataforma virtual, donde tendrás acceso a todo el material del programa que incluye fichas de trabajo descargables, replays de encuentros y cursos / workshops de apoyo autogestionados con mentoría.

**\*Este valor aplica por única vez hasta el 22/4/2020. Contempla un descuento, en base al nuevo formato y forma de entrega, de más del 70% sobre el valor habitual de estos programas (Alquimia de Ventas tiene un valor de 1200 USD, y Expansión Online de 1500 USD) > [click aquí para ver los valores actuales](#).**