

Calienta tu cliente con un email.

Copywriter Diego Benitez

Este email que vas a ver ahora NO puede faltar en tu lanzamiento.

Es el email que va a calentar a tus potenciales clientes para que saquen la tarjeta y se conviertan en clientes. Y que también va a excluir a aquellos clientes que sólo dan problemas, para que te ahorres ese tiempo que te quitan.

Sencillamente es arte. Y como sabes, el arte se tiene que preservar en su forma original, porque es su esencia, su magia..

Lo que quiero decir con esto, no es que yo sea un artista, es que igual que hay otros emails que en un lanzamiento podrías llegar a variar o sustituir, este no.

Este email tiene que estar sí o sí *talcual* en tu lanzamiento. Bueno, a no ser que quieras que tu cliente se quede frío y no te compre, en ese caso no lo uses.

Voy con ello.

Asunto del email: PARA QUIÉN NO ES TU PRODUCTO

Cuidado. Este email te lo cargas rápidamente diciendo cosas como...

"Este producto no es para ti si no quieres mejorar tu calidad de vida"

O... "este producto no es para ti si no vas a comprometerte conmigo"...

Eso se carga la obra de arte. Ya te lo digo.

Entonces, en este email se trata de ser sincero. De decir realmente para quién es tu producto, y para quién no.

La mejor manera de hacer esto es escuchando el audio que hay justo encima del pdf.

La segunda mejor manera es poniéndote en 2 casos distintos:

- En el primer caso imaginas que tu mejor amigo se acerca a ti y te pregunta por tu producto. Te pregunta si le vendrá bien a él (todo esto en privado, sin que nadie sepa nada). ¿Qué le respondes?

- En el segundo caso pasa lo mismo, pero ahora es tu abuela.