

12 SECRETOS

PARA VENDER TUS CURSOS ONLINE

POR REDES SOCIALES

SIN TENER MILES DE SEGUIDORES
NI SER UN EXPERTO EN MARKETING

**+\$721,000 USD
GENERADOS CON
ESTOS SECRETOS**

Por Kevin Trejo, Experto en Embudos Express de Arranque

Me presento brevemente (ya habrá tiempo para conocernos a detalle)...

Mi nombre es Kevin Trejo soy un apasionado de la educación online y he lanzado +50 programas y cursos online para diferentes nichos desde la pandemia.

He facturado +\$721,000usd utilizando los secretos que te voy a compartir en este Ebook

✗ No soy un influencer ni una celebridad online

✗ Tampoco publico mucho contenido en redes sociales

✗ Y mucho menos hago estrategias complicadas para que las personas me compren...

De hecho la base de mi estrategia está en lo que llamo “**Embudos Express de Arranque**” que es una metodología que diseñé en 2017 a raíz de una quiebra económica.

No tenía para invertir en plataformas ni anuncios y necesitaba generar ventas para pagar la renta.

Así que lancé un post en mi perfil personal de FB ofreciendo mi ayuda sobre temas de Marketing Digital y recibí decenas de personas interesadas de las cuales conseguí mi primer cliente en solo 5 días y más de 20 clientes en un par de semanas.

Ahí fue donde me pregunté ¿Qué pasaría si hago esto en serio?

Comencé a realizar distintas pruebas con los embudos que estaba creando y funcionaban. Después lo probé con mis primeros estudiantes y seguía funcionando

Después de varios años y **+3500 alumnos de pago** y **+50,000 alumnos de productos gratuitos** te puedo decir que esas estrategias funcionan.

Hoy, todas esas estrategias las enseño en mi “**Funnel Club**” (o *club de Embudos*) que es un espacio privado donde trabajo de la mano con decenas de creadores de cursos online para ayudarlos a mejorar sus resultados.

Y he creado este corto Ebook para ayudarte a ti que te encuentras en algunas de estas situaciones:

1. *Quieres crear un Curso online y Venderlo por Internet*
2. *Ya tienes un curso online pero no has logrado venderlo*
3. *Ya tienes un curso online que se ha vendido pero te gustaría disparar sus ventas*

Por Kevin Trejo, Experto en Embudos Express de Arranque

En cualquiera de los casos, crees que este modelo de negocio es una oportunidad que aún está vigente este 2024. Y te tengo una noticia, aún lo está.

De hecho, los expertos aseguran que si el mercado Brasileño (los líderes del continente americano) detuviera su crecimiento, nos tomaría de 5-10 años alcanzarlos.

En otras palabras, aún hay mucho que hacer por delante. Y te tengo una noticia, has llegado al lugar indicado.

Sea cual sea tu caso, estoy seguro que este ebook te será útil. Así que vamos con los 12 secretos.

Secreto #1. Ofrece Descuentos Masivos para tus Cursos Low Ticket

Contrario a lo que muchos “gurús” piensan, ofrecer descuentos es una táctica que funciona y seguirá funcionando.

Simple y sencillamente porque a las personas no nos gusta que nos vendan pero nos encanta comprar (y más si hay un incentivo como pagar menos).

A nivel psicológico un descuento funciona por 3 razones principales:

1. Genera una compra de impulso
2. Es la primer victoria para tu cliente
3. Baja la barrera de entrada a tu mundo



Y a nivel estratégico lograrás lo siguiente:

1. Eliminarás a los curiosos que quieren todo gratis
2. Construyes una base de datos de compradores
3. Podrás ofrecer cursos más caros en el back (detrás de cámaras)

¿Cuánto se considera un descuento masivo?

Para cursos online podemos hablar arriba de un 70%.

Ejemplo: Precio Regular: \$100usd -> Descuento del 81% -> Precio Final: \$19usd

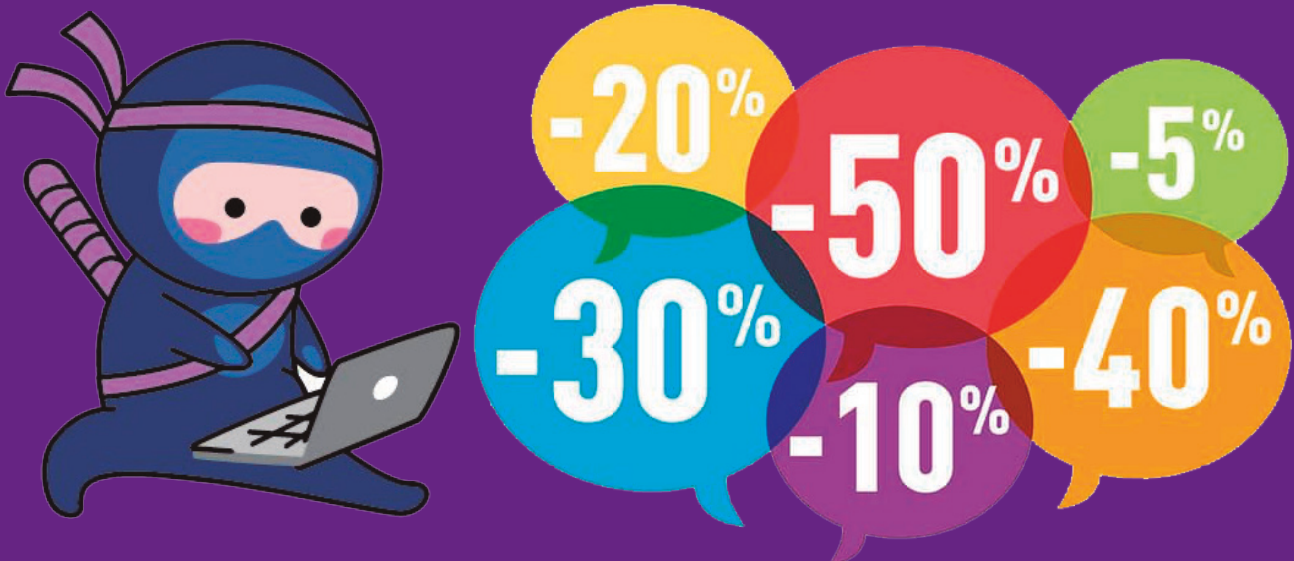
Y entiendo lo que muchos piensan “Es una locura ofrecer esto”

“Deberían pagarme más” “A mi me costó mucho más aprender esto”

Pero tranquilo, apenas comenzamos, continúa leyendo este ebook que cuando termines verás el rompecabezas más completo.

Por ahora, elige un curso digital corto pero efectivo en el que puedas ofrecer un descuento masivo.

Hack Ninja: Te recomiendo que tus precios de productos low ticket estén por debajo de 50usd y terminen en 7 o 9. Ejemplo: \$49, \$37, \$27, \$19 o incluso \$7usd.



Secreto #2. Diseña un Calendario de Promociones de 90 días.

En Funnel Club le llamamos a esto un “Calendario de Marketing” y básicamente es el santo grial de los negocios digitales.

Quizás es muy pronto para que entiendas la magnitud de este secreto pero solo diré una cosa. Tener un calendario de marketing en mi negocio me cambió la vida.

Pasé de tener un hobby y hacer ventas de vez en cuando a tener ventas **TODAS LAS SEMANAS DEL AÑO**. ¿Te gustaría lograr lo mismo? Sigue leyendo...

Bien, de manera simple, un Calendario de Marketing es una tabla de excel donde colocas todas las promociones que tendrás de tus cursos online a lo largo del trimestre.

En esta tabla incluyes:

- * Cuándo comienza la promoción
- * Cuándo termina la promoción
- * Cuál es el objetivo de la promoción (suelen ser de 2 tipos: Adquisición para venta low ticket o Monetización para venta de un ticket medio o más alto)
- * ¿Qué estrategia vamos a usar para vender? (Webinars, Retos, Lanzamientos, llamadas, etc)
- * Cuál es la proyección en ventas y leads (prospectos) que espero para cada campaña.
Un Ejemplo de promoción sería:

“Voy a ofrecer Funnel Club a \$29usd al mes (en lugar de \$97usd/mes) del 1 al 10 de Mayo utilizando una estrategia de Webinar Express, espero generar 20 ventas con 600 leads registrados para un total de \$580usd (20 Ventas x \$29usd)”

Todo eso representado en un renglon. Y así sería para cada promoción Y tal vez te preguntes ¿Qué pasa si apenas tengo 1 curso? Muy simple, puedes jugar con distintos factores como:

- * %Descuento (50%, 60%, 70%, etc)
 - * Planes de Pago (2, 3, 6 cuotas, etc)
 - * Bonos (De regalo te llevas XYZ)
 - * Motivo de la oferta (exclusivamente por el día de las madres, por mi cumpleaños, por lanzamiento, etc)
 - * Para un grupo específico de personas (solo para los que me siguen en Instagram, solo por WhatsApp, para miembros de este grupo, solo por correo, etc)
- En fin, las posibilidades son infinitas...

Lo más importante es hacer pruebas con distintas ofertas y encontrar las que mejor funcionan para repetir las en un próximo trimestre.

¿Vamos bien? Espero te esté gustando el ebook :)

Vamos con el tercer secreto que te va a encantar

Secreto #3. Crea Ofertas de Única Vez (OTO's).

OTO's por sus siglas en inglés One Time Offers.

Este secreto me encanta porque le dará variedad a tu calendario y te pondrás creativo con la oferta de tu curso.

Ya te di algunas ideas sobre cómo modificar tu oferta (% descuento, planes de pago, bonos, motivo, para quién, etc) pero ahora hablaremos del timing y el lugar de tu oferta.

El tiempo, la cantidad y la ubicación es una de las variables más importantes para hacer una oferta de única vez.

De tal manera que la oferta de tu curso no estará disponible para todos ni en todo momento. Será EXCLUSIVA para personas que estén en X lugar durante Y día u horas y puedes dar un beneficio a los primeros en tomar acción.

Por Kevin Trejo, Experto en Embudos Express de Arranque

Ejemplo:

“Esta oferta sólo está disponible en esta página y dura 30 minutos”

“Esta oferta es exclusiva para asistentes al Webinar y expira el 31 de Agosto a las 11:59pm”

“Esta oferta es exclusiva para miembros de este grupo de WhatsApp y si eres de los primeros 10 en inscribirte, te llevas de regalo este bono”

En Funnel Club tenemos algo que llamamos el “Laboratorio de Productos Digitales” donde literalmente ***nos metemos a rediseñar las ofertas de algunos de nuestros estudiantes para hacer su curso online más atractivo.***

Y lo primero que definimos es la OTO, es decir que sea una oferta de única vez para que cuando la presenten, aumenten sus probabilidades de venta.

Así que las preguntas serían:

¿A quién le vas a ofrecer tu curso?

¿Cuánto va a durar tu oferta?

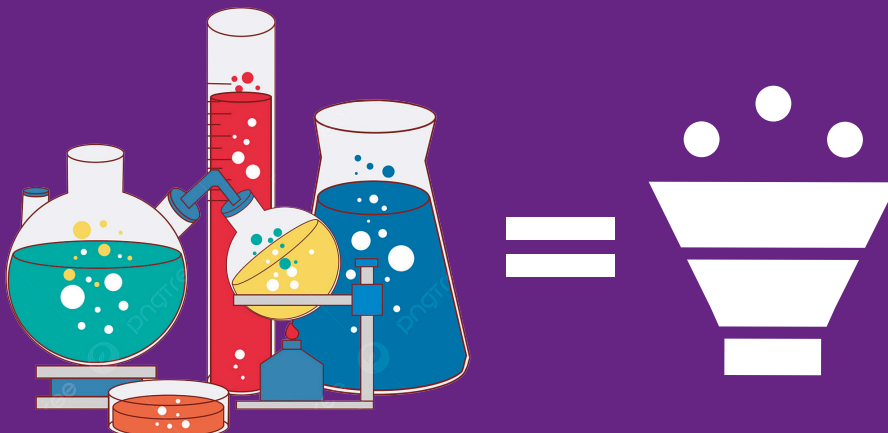
¿Qué incentivo van a obtener los primeros en comprar?

Regla de Oro: ***RESPETA TUS OFERTAS***

Puede ser muy tentador modificar tus ofertas para seguir vendiendo pero esto solo hará que pierdas credibilidad en el futuro y tus ofertas no funcionen.

En cambio, si cumples tu palabra y la oferta se acabó... te aseguro que los que se quedaron fuera, lo pensarán 2 veces la próxima vez.

Así que si en algún momento escuchas alguna de mis ofertas y te interesa... córrele a comprar porque los primeros reciben más beneficios :)



Por Kevin Trejo, Experto en Embudos Express de Arranque

Secreto #4. Haz Publicaciones al Estilo Netflix.

Aquí me tomaré un par de líneas para decirte que este secreto no es mio. Es de Ivet.

¿Quién es Ivet? Es mi pareja, mi socia y **la creadora de la metodología de publicaciones al estilo Netflix** que realmente me encanta y funciona.

¿Eres de los que jura que solo verá un capítulo de una serie y termina por ver otro y otro hasta que se acaba la serie en un fin de semana?

Pues yo si jaja

Mi serie favorita es Breaking Bad,
Mi segunda serie favorita es Suits
Y con ambas me pasa lo mismo... son tan adictivas.
Bueno, pues te cuento porqué.

Las series tienen algo que se llaman los “Open Loops” o ciclos abiertos que consisten en dejarte enganchado al final de un episodio para que veas el siguiente.

Esto lo logran usando otra técnica que se llama “Cliffhangers” que consiste en mostrar el clímax o suspenso de una escena para que veas la otra parte en el siguiente episodio.

Son unos genios.

La buena noticia es que tú puedes hacer lo mismo en tus redes sociales de la siguiente manera.

Imagina que tu perfil personal de Facebook o Instagram es una serie de Netflix, que cada secuencia de publicaciones completa es una temporada y que cada post es un episodio.

De tal manera que cada post debe conectar con alguno de las publicaciones anteriores y/o anticipar las próximas publicaciones.

A esto yo le llamo “El antes, durante y después” de un post.

Ejemplo:

Post 1. “Hey chicos, estoy muy emocionado porque en los próximos días estaré dando una clase gratuita sobre XYZ para ayudarte a ABC, quédate atento para darte los detalles”

Post 2. “Como te prometí, voy a dar una clase gratuita sobre XYZ para ayudarte a ABC, si te interesa participar comenta “Me interesa” para pasarte el link. Recuerda que solo podrás registrarte hasta mañana.

Post 3. Chicos, ya se registraron a mi clase gratuita sobre XYZ? Recuerden que hoy es el último día para apuntarse. Solo comenten “Me interesa” para pasarte el link. La vamos a pasar increíble, estoy preparando los últimos detalles. Ya te contaré como nos va.

Y así sucesivamente, un post conecta con el anterior y el siguiente. Es una conversación abierta que mantiene la atención de la gente en tus publicaciones.

¿Cómo lo puedes usar?

Anticipa tus ofertas, tus próximos cursos, la próxima generación de algún programa, etc.

Ahora, eso no es todo, las publicaciones al estilo Netflix también incluyen otros elementos como Testimonios, Historias, Post de Autoridad y una serie de gatillos mentales que enganchan a la audiencia.

Este Ebook es un poco corto para explicarte todo a detalle pero ***te cuento que en Funnel Club tenemos una clase completa que nos regaló Ivet compartiendo el ABC de esta estrategia. ¡Es una joya! Seguimos con el quinto secreto :)***



Secreto #5. Cuenta tu Historia de Transformación.

Este secreto es muy simple pero muuuuy potente.

Consiste en ser valiente y contar tu proceso de transformación.

Si estás en el mundo de los cursos online, estoy seguro que eso que hoy enseñas marcó un antes y un después en tu vida de alguna manera. La invitación es muy simple, atrévete a contar qué fue lo que viviste para inspirar a otros.

Este proceso se conoce en el mundo del marketing como

“La jornada del Héroe” que puedes investigar un montón en internet pero básicamente se divide en 3 partes

El origen: Es el momento donde todo comienza, cuál fue ese paso crítico que te llevó a hablar de lo que hoy hablas en tu curso.

La Búsqueda: Son todas las fases que has atravesado antes de conseguir tus primeros resultados, es el camino difícil que has atravesado. Otros cursos, mentores, crisis personales, quiebras económicas, rupturas amorosas, pérdida de un ser querido, etc.

La Transformación: Es el resultado que consigues al final de la búsqueda donde comienzas a disfrutar de los primeros frutos y tener los resultados que hoy tienes.

Puedes buscar un ejemplo en mi Instagram haciendo clic aquí.

Lo vas a encontrar en mi foto saltando del paracaídas o en mi foto con Tony Robbins.

Espero que te inspiren a crear la tuya.

Dicho sea de paso, ***esta historia la contarás muchas veces en diferentes lugares.***

En tus redes sociales es recomendable anclarla a tus primeros post para que más personas la vean y conecten contigo. Aquí es donde las personas conocen al mentor detrás del curso. No seas tímido, cuenta tu historia :)

Secreto #6. Comparte Testimonios de tus Alumnos

Quizá no lo hayas notado pero el primer testimonio eres tú con tu historia. Ahí cuentas cómo es que has logrado lo que hoy tienes (incluso si apenas comienzas). Sin embargo, un elemento que genera más confianza para comprarte son los testimonios de tus alumnos que han pasado por tus cursos online.

Una forma simple de obtener testimonios es ayudando gratis y pidiendo el testimonio a cambio. O si ya has tenido ventas, pide el testimonio de tus alumnos actuales.

Estoy seguro te dirán palabras de gratitud que ni tú te esperas.

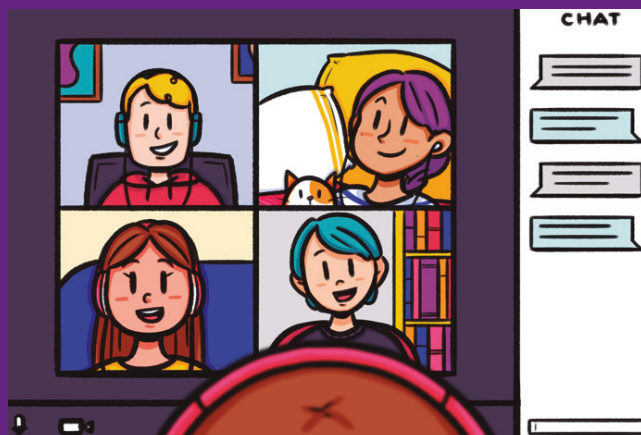
Dentro de los testimonios hay muchas categorías pero **mi favorito es el testimonio de transformación o el de “Antes y después de tu curso”**. Este genera un impacto en los que lo leen y genera deseo de comprarte para obtener un resultado similar. Y hablando de testimonios te quiero contar el caso de Alexis, estudiante de nuestros programas que logró +\$200,000usd en ventas y ganó el Hotmart Black vendiendo cursos de Trading y Forex.

También el caso de Mar Céspedes, que ha vendido +\$75,000usd en los últimos 3 años vendiendo sus cursos de Marketing Espiritual para mujeres emprendedoras.

Estos no son resultados típicos pero son 100% posibles y sería un honor poderte ayudar a incrementar las ventas de tu curso online.

Si es la primera vez que nos conocemos, **te recomiendo ampliamente mi Funnel Club, en los próximos días abriré inscripciones por tiempo limitado para que puedas acceder a un bajo costo y des tu siguiente paso en tu negocio de cursos online.**

OJO: Para tener este tipo de testimonios, tu curso online debe ser muy bueno y generar resultados en tus alumnos.



Secreto #7. Publica secuencias de Stories

Llegamos **al secreto #7 y este es una combinación de los secretos 4, 5 y 6.** Es decir, publicaciones al estilo Netflix, contar tu historia y mostrar testimonios. La clave es el formato, si tienes Facebook o Instagram, **seguro conoces las Stories o “historias” que son estos videos de 30-60 segundos que todo mundo sube para compartir su día a día.**

Este secreto consiste en utilizar ese espacio en tus Stories para publicar secuencias de mensajes que promuevan tu curso o tu próxima oferta.

Un ejemplo sería

Storie #1: “Hace 5 años me encontraba en una quiebra económica donde lo perdí todo...”

Storie #2: “ Pasé de (crisis) a (resultados)...”

Storie #3. Todo esto gracias a realizar ABC y hoy mis resultados son otros...”

Storie #4. La próxima semana voy a dar un taller online para ayudarte a que logres XYZ en 30 días. Mira cómo hemos ayudado a otros de nuestros alumnos a lograr lo mismo

Story #5. “Testimonio #1”

Story #6. “Testimonio #2”

Puedes utilizar esta secuencia 1 -2 veces por semana con muy buenos resultados. Recuerda que las stories se borran en 24 horas.

¿Ahora te das cuenta cómo todas las piezas se conectan?

Este secreto es uno de los más fuertes. De hecho, solo por esto que te acabo de compartir he pagado cursos de +\$100usd y te lo quise compartir acá de forma gratuita y práctica.

No subestimes el poder de este secreto. Por algo es el #7 jaja

Secreto #8. Comparte el link de tu curso en tu Bio

Este secreto es muy simple y consiste en dirigir a todo tu tráfico a un solo lugar.

La página o lugar donde ofreces tu curso. A este lugar donde presentamos nuestra oferta yo le llamo “Punto de Conversión”.

En otras palabras, todas las personas que te vean en redes sociales y revisen tu perfil de Facebook o Instagram, verán tu enlace. Acá te recomiendo colocar el link de tu curso low ticket (menos de \$50usd) porque es una oferta muy amigable.

Y la oferta que vas a presentar es tu oferta estandar. La que siempre tienes disponible.

Algunas estrategias más avanzadas consisten en colocar el link de una VSL o video de ventas para que las personas vean tu oferta en un corto video.

En caso de no tener sitio web ni VSL, simplemente puedes poner un Api de WhatsApp (puedes crear tu api 100% gratis aquí) para redirigir a los interesados a tu whatsapp personal y les compartas la oferta de tu curso. Imagina que ven tu perfil personal con testimonios e historias a las 3am y no tienen forma de contactarte. No quieres perder a ese cliente, coloca un link en tu bio :)



Por Kevin Trejo, Experto en Embudos Express de Arranque

Secreto #9. Lanza Carnadas en Grupos Masivos de FB

Llegamos a los últimos 4 secretos de este Ebook, espero lo estés disfrutando tanto como yo estoy disfrutando escribirlo para ti. Quiero que te vaya bien 😊

Mi propósito es ayudar a 1,000,000 de emprendedores a que vivan de su conocimiento y es por eso que me levanto todos los días, para seguir impulsando negocios digitales.

Bien, te cuento que estos últimos 4 secretos también están conectados entre si y forman parte de nuestra estrategia más popular en Funnel Club, mejor conocida como “El Sistema Webinar Express”

Es una estrategia para vender tus cursos online low ticket todas las semanas, dando presentaciones de 60-90 minutos a tráfico frio.

El primer paso es Lanzar Carnadas en Grupos Masivos de Facebook. ¿Qué significa eso?

Hacer publicaciones cortas en grupos grandes (+10,000 miembros) promoviendo nuestra clase gratuita, en lugar de vender directamente.

Aquí te muestro un par de ejemplos:

Esto es lo que podrías lograr...



The image displays two Facebook posts and a WhatsApp chat screenshot. The first Facebook post, by Diana Estrada Camacho, offers a free PDF with strategies for selling products or services on Facebook without advertising, receiving 522 likes and 1,187 comments. The second Facebook post, by Yara Estrada, offers a free WhatsApp group for teaching how to sell services on Facebook without advertising, receiving 277 likes, 828 comments, and 4 shares. The WhatsApp chat screenshot shows a group titled '01 FM Reto Marca Per...' with a date of January 16, 2023, and a list of 10 members who joined using an invitation link, including phone numbers like +63 916 645 5854 and +52 55 4786 5438.

Por Kevin Trejo, Experto en Embudos Express de Arranque

¿Lo ves? ***Un solo post puede generar CIENTOS de prospectos interesados en tu clase gratuita (donde ofreceremos nuestro curso).***

Así que si estabas preocupado por no tener prospectos, esta es la solución. Allá afuera existen MILLONES de prospectos listos para ir por ellos usando carnadas.

Secreto #10. Escribe una Secuencia de Calentamiento

Este es el segundo paso del Sistema Webinar Express que consiste en enviar una secuencia de mensajes a todas las personas que se registraron a nuestro Webinar.

Es decir, que comentaron la carnada y se unieron al grupo de Whatsapp que les pusimos en la respuesta.

Así es, todos los que comentan les respondemos con el link del grupo (sin usar páginas de captura ni plataformas complicadas, directo a WhatsApp)

Y una vez estando en el grupo, les vamos a mandar una serie de mensajes mejor conocida como “Secuencia de Calentamiento” con el objetivo de crear una relación con los prospectos e invitarlos a la clase en vivo que ocurrirá pronto.

Esta secuencia suele durar 3-4 días. Esta secuencia es clave para aumentar el número de asistentes al Webinar.



Por Kevin Trejo, Experto en Embudos Express de Arranque

Secreto #11. Realiza un Webinar Express todas las semanas

Este es el paso crítico del Sistema Webinar Express que es el Webinar en sí. Básicamente es una presentación de 60 a 90 minutos con una estructura probada de 5 pasos

- 1: Introducción al Webinar
- 2: Sección de Mentalidad
- 3: Sección de Contenido
- 4: Oferta de tu Curso
- 5: Cierre de tu Webinar

Estos 5 pasos te ayudarán a tener un orden en tu presentación y generar us primeras ventas.

Si tienes tu OTO (oferta de única vez) y usaste el descuento masivo, estoy seguro que conseguirás ventas.

Si quieres comenzar a despegar, este Webinar Express puedes darlo todas las semanas. Pruebalo 12 semanas consecutivas y te cambiará la vida.

¿Recuerdas a Alexis que ha vendido +200k de cursos? Lleva +3 años haciendo Webinars todas las semanas

¿Recuerdas a Mar que ha vendido +\$75k con sus cursos? Lleva 2 años haciendo webinars semanales

Ese es el verdadero secreto



Por Kevin Trejo, Experto en Embudos Express de Arranque

Secreto #12. Crea una Secuencia de Cierre

Finalmente llegamos al secreto final. Y que mejor nombre que “Secuencia de Cierre” para cerrar este Ebook.

Este secreto consiste en redactar una serie de mensajes post-Webinar para reforzar la invitación a comprar tu curso online con la oferta que presentaste.

Esta secuencia suele durar 3-4 días y suele terminar con el mensaje de “última oportunidad para inscribirte”.

La magia de esta secuencia está en ejecutarla completa. Muchos dejan su compra hasta el final y eso solo lo sabrás si envías todos los mensajes.

Puedes enviar mensajes con la repetición, otro recordando la oferta, otro mencionando los bonos, otro contando algún testimonio y quizá otro respondiendo las preguntas más frecuentes sobre tu curso.

En fin, las posibilidades son infinitas y como seguro ya intuiste, en Funnel Club trabajamos todas las semanas con Webinar Express.

Es el sistema que más volumen de casos de éxito nos ha dado para personas que quieren vender sus cursos online.



Por Kevin Trejo, Experto en Embudos Express de Arranque

Conclusiones

Espero que este Ebook te haya servido y aportado valor en este camino de vender tus cursos online por redes sociales.

Déjame decirte que ya has hecho lo más difícil que crear tu curso o al menos tenerlo listo.

Vender es un arte y los funnels solo facilitan el proceso para que no improvises en el camino y vuelvas tu negocio de cursos más predecible.

Solo te diré una cosa: Es posible vivir de esto. Te lo digo en carne propia, ya te platicaré en otra ocasión mi historia o quizá puedas leerla en mi último libro (Terminado es mejor que perfecto).

Después de 9 años en el mundo de los negocios digitales y +\$721,000usd en ventas te puedo decir que las estrategias que enseñamos están más vigentes que nunca.

Si te gustaría que fuera tu mentor de negocios digitales, el siguiente paso es que te registres a nuestro Funnel Club.

Muy pronto abriremos inscripciones por tiempo limitado y no te quieres quedar fuera. Al menos no sin antes escuchar nuestra oferta :)

Así que atento a tu correo y/o grupo de WhatsApp para que puedas inscribirte.

Será un honor poder ser tu mentor en este camino.

Hablamos pronto,

Kevin Trejo

**KEVIN
TREJO**
Experto en Funnels

¡Hola, soy Kevin Trejo!

Empresario Digital, Conferencista y Experto en ARRANCAR Y ESCALAR Negocios Digitales de Cursos Online de su Marca Personal y llevarlos a las 5 y 6 cifras en dólares al año.

He ayudado a miles de emprendedores digitales a convertir su conocimiento en un negocio digital exitoso que les da la oportunidad de tener libertad y viajar por el mundo.

Autor de 10 libros Best Seller en Amazon como "The Funnel Revolution", "Terminado es mejor que perfecto" y creador de la metodología Book Funnel con decenas de autores de todo el mundo.

Co-creador del Método Branders y de la mentoría Héroes Digitales Director General de Grupo Funnel Masters.

Director de Funnel Masters y Creador de los Embudos Express.

