

TU REPORTE DE **RESULTADOS**

Tu **estrategia ideal** para crecer
en tu nicho de mercado



Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

¡Felicidades y gracias!

Gracias por tomarte el tiempo para realizar el Quiz: *Descubre la estrategia que necesitas para crecer en tu nicho de mercado.*

¡Y felicidades!

Porque al conocer esta información estás en el camino correcto para implementar la estrategia que te lleve a alcanzar tus metas en tu negocio online.

Soy Luis Carlos Flores, Líder de Fórmula de Lanzamiento, la estrategia más poderosa en el mundo online para disparar y escalar la venta ya sea de servicios, productos físicos o digitales; propios o de terceros. En menos de 5 años me he convertido en un referente hispano en el lanzamiento de productos y servicios en Internet y he ayudado a muchas personas a seguir el mismo camino que seguí yo. Y ahora quiero ayudarte a tí a dar el primer paso para alcanzar el éxito con el que sueñas.

Así que... ¡Aquí están tus resultados!



Luis Carlos Flores

Líder de Fórmula de Lanzamiento



Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

Tu estrategia:



Lanzamiento Externo

**¿Quieres crecer en tu nicho de mercado?
¡Descubre la estrategia que necesitas!**

Según la información que has compartido y lo que he podido conocer de ti y tu situación, la estrategia clave para crecer en tu nicho es la que se conoce como: *Lanzamiento Externo*.

Y esto es lo que significa

Un Lanzamiento Externo es un recurso poderoso para el lanzador, ya que creces a través de la colaboración con otros expertos. Es uno de los lanzamientos más avanzados, equivalente a hacer 2 lanzamientos simultáneos: con tu audiencia, tu lista, y con afiliados, o socios del lanzamiento, con quienes creas un acuerdo de colaboración para mutuo beneficio, un juego Ganar-Ganar.

Al hacer este tipo de lanzamiento consigues explotar en tu nicho de mercado, disparando tus ventas, logrando posicionamiento masivo de tu marca y convirtiéndote en referente, en una autoridad.

Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

Errores específicos que suele cometer este perfil

Quienes se encuentran en este punto pueden llegar a pensar: “A ver, voy a conseguir una agencia o algún externo a alguien que haga esto por mí, porque yo ya tengo mucho trabajo, tengo otras cosas que atender, este no es el core de mi negocio”.

Lo primero que sucede es que contratar una agencia representa sacar mucho capital, del capital que la empresa ya creó con todos los activos que tiene.

Y segundo, supone un riesgo, porque muchas agencias prometen y pocas cumplen. Incluso en el caso de que funcione y que la agencia logre echar a andar el proyecto, la rentabilidad del proyecto va a ser menor por estar haciéndolo con un socio operativo de lanzamiento y por otro lado ocasiona que el negocio dependa de la participación de un externo.

También hay que reflexionar sobre esto: ¿Qué pasa cuando la agencia digital empieza a tener otros clientes o tiene otros proyectos que le dan un mejor retorno? ¿Qué prioridad tienes tú para ellos en este caso? A eso me refiero con el tema de que externalizar operaciones claves de la empresa, pueden colocarte en una posición de riesgo.

Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

¿Qué puede suceder si esos errores no se solucionan?

Y precisamente yo he vivido esto de lo que te hablo, siempre que he intentado externalizar elementos clave de mi empresa he tenido problemas. Créeme, la frase: **“Te lo digo por experiencia”** se aplica perfectamente en esta situación.

Esto puede parecer casi obvio, pero no tienes idea de cuántas personas están fracasando en su intento de llevar sus negocios online al siguiente nivel, porque no tienen claro cómo funciona la estrategia del Lanzamiento Externo o el tráfico de afiliados y delegan operaciones clave o grandes responsabilidades en terceros que quizás no le darán la importancia que su negocio requiere.

En las decisiones fundamentales es donde se separan los pequeños de los grandes: por cómo salimos al mercado, de forma **clara, asertiva y potente**. Y para eso el Lanzamiento Externo tiene una estructura, un paso a paso específico, que te lleva de “tengo una IDEA” a **“¡WOW! ¡Estoy generando ventas! Vamos a escalar esta oferta brutal”**.

La revolución digital es una megatendencia imparable desde hace varios años y que en el 2020 explotó aún más . Los momentos de crisis traen dolor, pero también nos traen grandes regalos, si tenemos el valor de ir por ellos y las herramientas para hacerlo.

Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

Esto es lo que puedes hacer al respecto

¡Aplicar la estrategia del Lanzamiento Externo!

El Lanzamiento Externo es de los más avanzados que podrás realizar y es un recurso muy poderoso para el Lanzador, ya que otros expertos colaboran en conjunto contigo.

Para ejecutarlo necesitarás recorrer el siguiente camino:

- Posiblemente necesitarás un gestor de afiliados de confianza, dependiendo de cuántos afiliados tengas en la campaña y de tu nivel de experiencia.
- Importante buscar la afinidad en valores con tus afiliados y la relevancia de tu oferta para su lista, no todos los posibles afiliados funcionan para compartir tu mensaje.
- Muéstrales tu producto, tu estilo y tus resultados.
- Apóyalos, dales herramientas como una base de copy, anuncios, videos entre otras cosas
- Tu objetivo será conseguir al menos 3 afiliados "A", es importante que los contactes con varios meses de anticipación para que estén disponibles y dispuestos en la fecha de tu lanzamiento.
- Planifica las acciones con tiempo (3-6 meses antes de tu lanzamiento)
- Durante la prospección de afiliados, los educarás acerca de tu producto y les ayudarás a crear su estrategia, de acuerdo a los intereses de sus audiencias específicas y el estilo del afiliado.
- 1-3 semanas antes del lanzamiento empiezas a calentar.
- 1-2 semanas antes de iniciar la fase educativa, captación de leads por sus canales.
- El lanzamiento de afiliados corre en paralelo a tu lanzamiento interno (con tu lista)
- Mantén comunicación constante, directa y seguimiento al calendario.
- Hay diferentes formas para medir las ventas de afiliados y distribuir los pagos. Varias plataformas lo hacen en automático.
- Cuando han vivido una gran experiencia, positiva para su audiencia y rentable para sus negocios, ivan a querer volver a hacerlo!

Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

Y sé que esto puede parecer un proceso complejo o tardado, pero puede hacerse perfectamente siguiendo el paso a paso y las herramientas que te daremos, logrando un gran impacto.

Como el caso de Ana Pedroche y Fran de Vicente, quienes tenían años de experiencia formando a sus alumnos como optimizer managers (SEO) pero nada los preparó para la avalancha de ventas que alcanzaron al hacer su primer lanzamiento externo con Fórmula de Lanzamiento, facturando 500.000 USD. Sin embargo no se duermen en sus laureles, pues ya están pensando en cómo pueden superar estos resultados, sin reducir la calidad y la unidad que hay en su comunidad.

Pues bien, ahora quizás te estés preguntando **¿Cómo puedo escalar mi negocio y llevarlo al siguiente nivel sin ser un esclavo de mi propia creación?** con esto te puedo ayudar, es lo que hago: ayudo a emprendedores y a personas que quisieran: emprender, poner en práctica una fórmula, un paso a paso completo, probado y efectivo para salir al mercado, crecer sostenidamente en el tiempo y escalar, alcanzando un extraordinario impulso de ventas.

Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

Tus siguientes pasos

En los últimos meses mi equipo y yo hemos estado preparando una **EXPERIENCIA ONLINE en VIVO y en DIRECTO, SIN COSTO**, que está a punto de arrancar. Y por haber llegado hasta aquí y demostrar tu interés de ser parte del mundo online, quiero invitarte a participar en esta experiencia llamada: **DESAFÍO 1EN7**.

Durante la semana del desafío voy a impartir 4 clases en las que podrás conocer el camino exacto que miles de personas normales, como tú y yo, han transitado para lanzar a otros expertos, escalar las ventas de sus negocios, o incluso arrancar negocios muy potentes desde CERO. Es la misma metodología que me ayudó a conseguir más de 25.000 clientes en 6 años; la que me permitió escalar mi emprendimiento cuando estaba a punto de cerrar y que actualmente da empleo a más de 200 personas en diferentes partes del mundo.

Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado



DA CLICK AQUÍ PARA RESERVAR TU LUGAR EN EL DESAFÍO 1EN7

Te advierto que será una experiencia retadora: voy a desafiar lo que hasta ahora pensabas que era posible al lanzar los negocios, ideas y conocimientos de otros. Vamos a hacer ejercicios prácticos para ayudarte a aterrizar los elementos de base que necesitarás para lanzar y explotar cualquier nicho de mercado. Y al final, sabrás si tienes lo que se necesita para alcanzar lo que los lanzadores llamamos el 1en7, o incluso, para ir mucho más allá.

Ha sido un placer compartir contigo este reporte de resultados.

Confirma tu asistencia al Desafío 1en7 y PREPÁRATE.

Te veo dentro.