

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 Interno

**¿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 que necesitas es lo que se conoce como: *Lanzamiento Interno*.

Y esto es lo que significa

Un Lanzamiento Interno tiene el potencial para convertir tu negocio en algo realmente grande, multiplicando los resultados, aumentando la conversión, creciendo de tu lista de suscriptores y generando autoridad masiva, posicionándote como experto.

OJO: no hablo de los resultados de un webinar o de un lanzamiento semilla. Los resultados del lanzamiento interno son muy superiores, por eso es clave para el crecimiento de tu negocio.

Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

El error más común que cometen las personas que quieren entrar al mundo online

Sienten que han invertido muchísimo en aprender de marketing, han logrado crear una audiencia y crecer su lista de clientes, sus funnels ya están convirtiendo, comprenden la psicología de todo esto, y se sienten seguros de poder sacar adelante un lanzamiento con todo lo que ya saben.

Entonces deciden intentar armar las piezas del rompecabezas de un lanzamiento interno exitoso, y trabajan duro para lograrlo, pero al final... acaban frustrados, convirtiendo igual o incluso MENOS de lo que convirtieron sus estrategias anteriores. Y ahí es cuando dicen “Tanto trabajo, tanto esfuerzo para algo que no llegar ni cerca de lo que esperaba”. “Qué hice mal? ¿Será que no hay suficiente mercado? ¿La segmentación no está bien hecha? ¿Seré yo, que no conecto bien con la audiencia?” y peor aún, no tener a nadie que les indique donde está el fallo, que muchas veces puede ser algo muy simple, pero sigue siendo un engranaje esencial para que el lanzamiento funcione.

Si ya estás teniendo ventas en línea y quieres escalar... **El lanzamiento es EL VEHÍCULO pero NECESITAS conocer la estrategia, el porqué del proceso y seguir el paso a paso indicado.**

Pues si bien el lanzamiento es la herramienta más poderosa en el mercado para escalar resultados... También es compleja requiere más precisión y foco en la implementación.

Por lo tanto, hacerlo de forma improvisada se convierte en el peor error. Y una inversión tan alta de tiempo, dinero y esfuerzo para no tener un retorno, es el camino más rápido para tirar la toalla

Si solo te llevas una cosa de este reporte, que sea este consejo: NO HAGAS ESO. Es la receta perfecta para el fracaso en el mundo online.

Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

¿Qué puede suceder si esos errores no se solucionan?

Es probable que te vaya bien con tus estrategias, pero luego de algún tiempo **puedes sentir que las cosas no terminan de crecer como quisieras**, que no logras hacer que la curva crezca. Puedes sentir que el trabajo es mucho pero los resultados no son proporcionales, **que hay mucha frustración y poca conversión**. Si estás en este punto, tal vez te estés preguntando: “¿Qué es lo que me está faltando para obtener los resultados que espero?”

Lo que está faltando es un paso a paso, un mapa que te guíe desde el comienzo, para tomar decisiones de forma estratégica y así, **obtener mejores resultados que vayan de acuerdo a tu esfuerzo**.

No tienes idea de cuántas personas están fracasando en el mundo digital, porque no tienen claro cómo armar y ejecutar un Lanzamiento Interno exitoso. Creciendo su lista, enamorando a su audiencia a través de contenido valioso. Y por querer reinventar la rueda, acaban como llanta reventada a la orilla de la carretera. En el peor de los casos, sin más recursos para seguir adelante, frustrados y profundamente desilusionados.

Confío que este no será tu caso. Pero cuando se trata de decisiones fundamentales como dar con la pieza clave del rompecabezas que está faltando, para romper con esa frustrante dinámica de prueba y error, para tener claridad acerca de los pasos exactos seguir para evitar tropiezos innecesarios, saber qué contenido debes compartir, y cuál no; entender cómo estructurar la oferta para que sea brutal e irresistible.

Aquí 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 interno 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 de forma brutal”**.

Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

Esto es lo que puedes hacer al respecto

Y volviendo al punto, esto es lo que tu puedes hacer al respecto: aplicar la estrategia del Lanzamiento Interno, pues aprovecha la audiencia que ya tienes para convertir tu negocio en algo realmente grande.

En esta estrategia se multiplican los resultados: se aumenta la conversión, crece significativamente el tamaño de tu lista y puedes posicionarte como experto generando gran autoridad.

¡Conocer e implementar el Lanzamiento Interno es clave para el crecimiento de tu negocio!

Durante tu Lanzamiento Interno recorrerás 4 grandes fases:

PPL

Pre pre lanzamiento, donde recolectas los testimonios de tu lanzamiento semilla, nutres a tu audiencia y generas anticipación, anunciando que algo viene.

Pre Lanzamiento

Donde deberás centrar la mayor parte del trabajo sirviendo a tu audiencia con contenido educativo gratuito y de alto valor. La clave está en seguir una secuencia específica que causa un movimiento y un impacto en tu prospecto. El objetivo es lograr llevar a la gente de la indecisión o indiferencia hasta maximizar el deseo por tu solución.

Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

Lanzamiento

Aquí tu audiencia ya ha sido educada, ya entiende el valor real de tu producto o servicio y está listo para recibir tu oferta, ¡está ansioso por verla! Solo necesitas motivarles a tomar acción y con ello se generen ventas. Pero OJO: Hay que estar presente con ellos hasta el final, siguiendo una secuencia específica desde la apertura hasta el cierre de tu carrito de compra.

Post Lanzamiento

¡Es momento de entregar tu producto/servicio, cumplir tu promesa y superar las expectativas de tus clientes!. El post lanzamiento es la clave del éxito de tu negocio. El verdadero éxito son los resultados de tus clientes.

Tu estrategia ideal para crecer en tu nicho de mercado

Y sé que esto puede parecer un proceso tardado, pero puede hacerse en pocas semanas con gran impacto... Como lo hizo Felipe Gostling, quien se sentía estancado, porque aunque sus estrategias de marketing digital iban bien, luego de 3-4 años de muchos intentos, no entendía porque no lograba crecer en todos sus proyectos. Hasta que se decidió por seguir la Fórmula de Lanzamiento y logró al fin que esa curva creciera... ¡y sigue creciendo! En sus palabras "fue como haber descubierto el santo grial. Me caso con esta estrategia".

Pues bien, quizás ahora te estés preguntando **¿Y cómo puedo entender dónde ha estado el error? ¿Cuál será esa pieza clave que me falta para dejar atrás la frustración e incertidumbre? ¿Qué tengo que hacer para despegar al fin con mis ventas?** con esto te puedo ayudar, es lo que hago: ayudo a emprendedores y a personas que quisieran emprender a poner en práctica una fórmula, un paso a paso completo, probado y efectivo para salir al mercado y tener un extraordinario impulso de ventas.

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.