

GANCHOS PARA TUS ANUNCIOS

1.- Anuncia un nuevo descubrimiento.

Ejemplos:

- La fórmula probada para eliminar tus varices en 90 días y sin cirugía.*
- Atención: El nuevo curso de finanzas para emprendedores que te ayudará en aumentar tus ganancias en menos de un mes.*
- Un nuevo informe revela...*
- Esta es la regla más importante para...*

2.- Haz una promesa escandalosa repleta de secretos (promete información secreta que pique la curiosidad de las personas).

Ejemplos:

- El 3% de los mejores mentores usan un sistema de marketing y ventas que tu desconoces: descubre como facturan 6 cifras cada año.*
- El 95% de los negocios pequeños en América Latina se quedan estancados, te explico la razón principal que lo causa.*

3.- Filtra a tu audiencia con un mensaje que sea solo para ellos.

Ejemplos:

- ¿Odias hacer ejercicio pero quieres bajar de peso con muy poco esfuerzo o tiempo?*
- ¿Usas lentes y estás cansado de que se empañen cada que usas cubrebocas?*

4.- Haz una pregunta relacionada con el punto de dolor del cliente y en la que la respuesta por parte del cliente sea un sí.

Ejemplos:

- ¿Estas abrumado con todos los restaurantes que hay en el centro de México?*
- ¿Te cuesta trabajo bajar de peso?*
- ¿No tienes ni idea de por dónde empezar para iniciar un negocio?*

5.- Planeta un sueño.

Ejemplos:

- ¿Te imaginas poder comer lo que quieras y no subir de peso?*
- ¿Te has planteado retirarte antes de los 50 años?*
- Imagina lo que sería trabajar solo 4 días a la semana, tú puedes lograrlo.*

6.- Anuncia una historia.

Ejemplos:

- ¿Te gustaría saber cómo...?
- El momento en el que todo cambió fue cuando...
- Así fue como conseguí mi primer empleo...
- Todos pensaron que no sería capaz hasta que lo hizo. Aquí tienes su historia.

7.- Transmite urgencia (eleva el miedo a perderse algo que para ellos sea importante y mézclalo con la escasez)

Ejemplos:

- Últimas horas para tomar una decisión.
- Últimas 5 plazas para registrarte.
- Es hora de tomar una decisión. La más importante de todas.
- Solo quedan “Cantidad” y uno podría ser tuyo.
- Exclusivo para los primeros compradores. Empieza por...

8.- Avisa sobre errores que no saben que están cometiendo

Ejemplos:

- El error del que nadie está hablando.
- 15 errores de copywriting que las empresas de servicio cometen a la hora de lanzar su nueva página web.

9.-Utiliza palabras y expresiones “como”, “mejor”, “más barato”, “más rápido”, “lograr”.

Ejemplos:

- Cómo cocinar tartas sin azúcar ni gluten en menos de 15 minutos.
- 5 pasos para lograr “algo” en “x” tiempo.
- Sí, es posible escribir textos que venden aunque lo tuyo no sea escribir. Déjame enseñarte cómo lograrlo más rápido.
- Cómo cocinar más rápido un pollo a baja temperatura.
- Cómo encontrar el regalo perfecto por menos de 50 dólares para tu mejor amigo y acertar.

10.- Anuncia lo que nunca antes habías revelado (y que sea cierto).

Ejemplos:

- Cómo ganar bitcoins gratis en menos de cinco minutos y de forma legal.
- El secreto para lucir una piel más joven sin tratamientos ni cirugía con un producto que lleva años en tu cocina.

11.- Realiza una comparación extraña.

Ejemplos:

-Es como una dieta para adelgazar, pero sin dejar de comer hamburguesas, gomitas ni todo aquello que te gusta.

12.- Comienza con ¿Sabías que...?

Ejemplos:

-¿Sabías que hay un día que es el mejor para reservar un vuelo tirado de precio?

13.- Utiliza la expresión “es verdad”.

Ejemplos:

-Es verdad, puedes escribir un ebook en menos de un mes. Aquí tienes la fórmula.

14.- Anticípate a las objeciones.

Ejemplos:

*-Podrías dejar de comer lo primero que agarras del refrigerador si ya tuvieras la comida hecha.
Descubre los menús saludables de “ X “ y olvídate de cocinar en casa.*

15.- Haz una pregunta relacionada con el punto de dolor y en la que la respuesta por parte del cliente sea un “sí”

Ejemplos:

*-¿Estás cansado de hacer ejercicio por horas y no ver resultados?
-¿Te gustaría encontrar un trabajo donde noten tu esfuerzo?
-¿Te cuesta trabajo comunicarte con tus hijos?*

16.- Ofrece datos (a la mente le encantan).

Ejemplos:

*-30 ventas a \$300 cada una invirtiendo solo \$2 dólares en Facebook. Lo sé, es una locura. Nadie hubiera imaginado que la publicidad en Facebook fuese tan rentable.
- 3 kilos en menos de 15 días y comiendo todo lo que te gusta. Más de 20,000 mujeres han descubierto por qué esta nueva dieta es distinta a todas las demás.*

Medios de contacto:

Si tienes alguna opinión, sugerencia, duda o deseas seguirme en mis redes sociales para adquirir más información, contenido o promociones, te las comparto a continuación:

www.seaguilar.com

Sea.aguilar@outlook.com

Whatsapp: 52 77 12 22 87 59