

Dueño de empresa

¡Tus clientes no deberían ser de Instagram!

Si mañana pierdes tu cuenta

**Pierdes el acceso
a tu negocio**

El sistema de captación híbrido para negocios que buscan estabilidad, no solo likes.





15 días de bloqueo. 0€ de facturación.

- Fase 1: Dependencia 100% de Facebook Ads.
- Fase 2: Cambio unilateral de política en la plataforma.
- Fase 3: Cuenta publicitaria bloqueada sin previo aviso.

El Resultado: 0€ de ingresos generados. Nóminas por pagar. Ningún control sobre la solución.

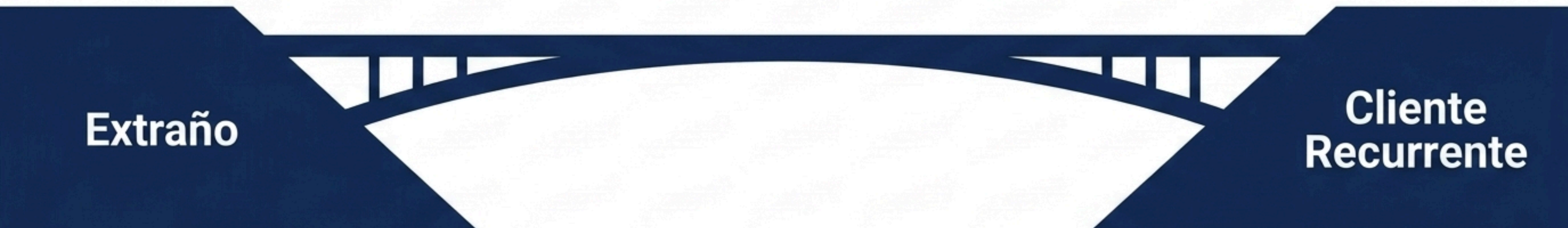


Depender de redes vs tener el control

	TERRENO ALQUILADO (REDES/ADS)	INFRAESTRUCTURA PROPIA (EMAIL/DB)
Costes	Dictados por subasta. Inflación constante.	Coste fijo de software. Escala sin penalización.
Audiencia	Limitada por el algoritmo (3% de alcance).	Acceso directo a la bandeja de entrada (100% entrega).
Datos	Propiedad de la plataforma. Eres prescindible.	Activo de la empresa. Base de datos exportable y permanente.

ROI de **36€** por cada 1€

El Puente de Oro



Extraño

Cliente
Recurrente

Ninguna red social se le acerca. Mueve a tu audiencia de un entorno volátil a un entorno controlado: de extraño a cliente recurrente.

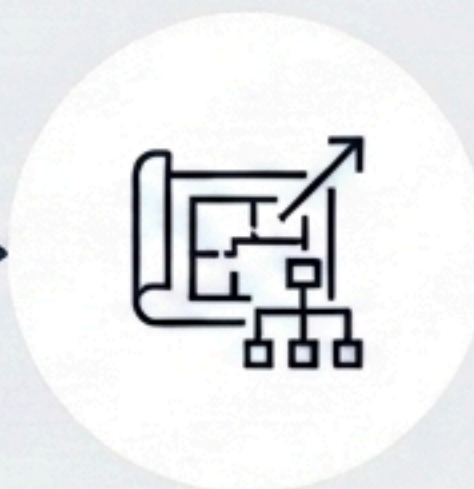
El Embudo de Retención

El Intercambio



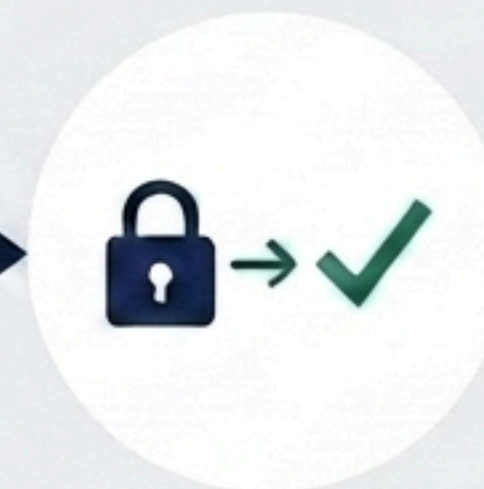
Tú das una solución rápida, ellos te dan la llave para volver a hablarles (su email).

La Prueba



Les demuestras con hechos que entiendes su problema mejor que nadie.

El Cierre



Les haces una propuesta que no pueden rechazar, entregada directamente en su mano (bandeja de entrada).

La Secuencia Cierra-Ventas

Ingeniería inversa de la confianza (Parte I)

Email 1: El Regalo + Autoridad

Objetivo: Entrega lo prometido de inmediato y rompe su objeción principal.

Ejemplo: "Aquí tienes tu guía, pero cuidado: la mayoría comete este error..."

Email 2: El Caso de Éxito / Empatía

Objetivo: Muestra un caso real de cómo, aplicando tu solución, logró los resultados deseados.

Ejemplo: "Cómo Juan pasó de perder dinero en anuncios a duplicar su agenda en 30 días."

El Gatillo de Conversión.

Ingeniería inversa de la confianza (Parte II).

Email 3: La Escasez / Llamada a la Acción.

Objetivo: Crear urgencia real. Explicar claramente por qué deben actuar hoy, no mañana.

Ejemplo: "Solo acepto 2 nuevos clientes este mes para garantizar resultados. ¿Hablamos?"



Tu Índice de Independencia Digital

Rellena estos datos para auditar la seguridad real de tu negocio:

Nº de contactos en tu base de datos (Emails):

[_____]

% de facturación que viene de canales propios (no anuncios):

[_____ %]

Costo de adquisición de un cliente hoy vs. hace 12 meses:

[_____]

¿Estás en la Zona de Peligro?



El Diagnóstico:

Si tu base de datos tiene menos de 500 contactos...
O si el 90% de tus ventas dependen de los anuncios...
Tu negocio es vulnerable a un solo cambio de algoritmo.

Construye tu Sistema Anti-Crisis.

No dejes el futuro de tus márgenes en manos del algoritmo.

En una sesión estratégica de 20 minutos, analizaremos tu funnel actual y te mostraremos exactamente dónde están tus fugas de contacto.

¡Quiero mi sistema anti-crisis!

