

-GUÍA PRÁCTICA- REALIZA LANZAMIENTOS COMO UN PROFESIONAL



Guía Pro de Lanzamientos (Condensada y Explicada)

Rumbo al Marketing Director–Postura total. Entiende el porqué y ejecuta simple.

1) Enfoque y mentalidad (por qué hacemos lanzamientos)

Un lanzamiento es una sesión breve y poderosa donde mostramos el mapa con ejemplos y números.

No perseguimos: clasificamos quién está listo ahora, quién después y quién sólo quiere viajar sin ingresos.

El objetivo no es convencer, es identificar y avanzar con los listos.

Principios clave:

- Postura: hablas como líder ocupado que ofrece una oportunidad, no como alguien necesitado.
- Curiosidad dirigida: revelas lo suficiente para que quieran entrar a ver, no todo por chat.
- Una acción por mensaje: confirma, pregunta o agenda. No mezcles varios pedidos a la vez.
- Urgencia real: respetas tu tiempo y el suyo; lo que se agenda, sucede.

2) Invitación correcta (2 pasos) – qué decir y por qué

Paso A – Texto de apertura

Qué decir: «Hola [Nombre], ¿tienes un minuto?»

Por qué: pides permiso, enfocas su atención y evitas soltar información sin que te lean con intención.

Paso B – Audio o llamada (20–30 seg)

Elemento	Qué decir	Por qué importa
Prisa	«Estoy saliendo para...» «Me acordé de ti	Transmite valor y momentum. Un líder ocupado atrae
Personaliza	por [rasgos /metas personales].»	Activas relevancia: sienten que pensaste en ellos.
Razón	«Sesión privada para viajar más pagando menos	No revelas , mantienes la curiosidad
Invitación	«[Día/Hora] por Zoom »	Cita concreta; lo que no tiene fecha no sucede.
Cierre	«Si yo te aparto cupo, estarias? »	Pregunta de acción: convierte interés en compromiso.

Respuestas rápidas (sin perder postura):

- ¿De qué se trata? → «Lo verás con ejemplo ese día; ya luego decides si te nos vamos de crucero juntos»
- Mándame info → «Es visual; te guardo lugar y lo ves completo en la sesión.»
- No puedo esa hora → «Tengo [opción 1] o [opción 2]; ¿cuál te parece mejor?»
- ¿Es MLM? → «Es una membresía de viajes con opción de ingresos. Luego lo ves y tu eliges.»

Errores a evitar:

- Explicar todo por WhatsApp (mata la curiosidad).
- Sonar necesitado o justificar demasiado.
- Enviar el flyer sin confirmación previa.
- No tener horario alterno.



3) Precalentamiento (4 días) – qué enviar y por qué

Desde que acepta hasta el día del evento, mantén su «sí» vivo con toques breves. La meta es que llegue al Zoom con ganas, sin sentir presión. Cada día tiene un objetivo claro, un mensaje y un porqué.

Día	Objetivo	Qué enviar	Por qué funciona	Ejemplo
D-4	Confirmación de asistencia	Confirmación de asistencia + una pregunta	Refuerza su "sí". Lo hace sentirse CO-dueño del evento	Perfecto, ya reservado - Por cierto: que sitio te ilusiona conocer, Roma o Santorini
D-3	Curiosidad + interacción	Adelanto breve + una mini-encuesta con 3 opciones.	Despierta curiosidad y, con su respuesta, sabes qué ejemplo usar en la presentación.	Si te tocara elegir entre estos dos ¿cual tomarías?: 1. Un crucero 2. Estancia en hotel de lujo
D-2	Prueba social y aumentar asistentes	Testimonio corto (ejemplo de ahorro real) + la opción de invitar a alguien más.	Crean más cuando ve ejemplos de otros y al ofrecer un cupo extra se sienten privilegiados.	Hay mucha gente con este club que se ha ahorrado mucho Te puedo dejar un cupo extra, confirmame
D-1	Asegurar que sigue firme y ver excusas técnicas	Un mensaje de reconfirmación + un checklist simple de preparación.	Reduces la posibilidad de que falte y evitas problemas de última hora	Le recuerdas la hora y preguntas si ya tiene el Zoom descargado
D-0	Activar asistencia	Hoy es el día 🌟. Nos vemos más tarde. Te mando el link 1 h antes.	Tus mensajes llegan en el momento en que más fácil es que olviden o se distraigan.	Ver abajo qué mensajes se pueden enviar el mismo día del evento.

Ejemplos de mensajes a enviar el día del lanzamiento:

1. **Por la Mañana del evento:**
2. "Hoy es el día 🌟. Nos vemos a hora del lanzamiento. Responde LISTO y te mando el link 1 h antes."
3. **1 hora antes:**
4. "Aquí tu acceso: [enlace Zoom]. Entramos 5 min antes para probar audio. ¿List@?"
5. **10 min antes:**
6. "Entramos en 10 min 🕒. Aquí de nuevo el acceso: [enlace Zoom]."

Si NO responde en algún punto

12–24 h después: «¿Te sigo guardando el asiento para [día/hora] o prefieres otro horario? Sin problema.»

Día del evento: nota de voz 10–12s con dos opciones de horario.

Cómo se ve un buen invitado (señales de calidad)

- Responde en el mismo día y confirma con «LISTO».
- Participa en la mini-encuesta (te dice su interés real).
- Acepta traer un +1 («si le sirve a alguien más...»).
- Pide el link 1h antes



4) Post-lanzamiento (seguimiento con postura) – rutas y por qué

El seguimiento filtra sin fricción. Nunca suenas necesitado; eres claro y útil. Úsala pregunta madre y la escala para decidir el siguiente paso.

Pregunta madre:

«¿Qué fue lo que más te gustó?» (ahorro, viajes, ingresos). Dirige su mente a lo positivo y te da la palanca para avanzar.

Escala 1–10 (por qué sirve):

- 8–10: están listos; no los frenes con más charla. Pásalos a acción inmediata.
- 5–7: interesados con dudas; aclara 1 cosa (precio/tiempo/validación) y agenda mini-reunión si hace falta.
- 1–4: no es el momento; cierras elegante y pides referido si aplica.

Rutas según respuesta

Escala	Siguiente paso	Por qué	Frase sugerida
8–10	Elegir camino	No frenes a quien ya decidió.	«¿Te ves solo viajando o también generando ingresos extras?»
5–7	Aclarar 1 cosa	Una duda a la vez, decisión rápida.	“¿Qué necesitas validar para pasar de un 7 a un 10: precio, tiempo o algo más?”
1–4	Cerrar limpio	Deja la puerta abierta sin perseguir.	«Gracias por tu honestidad. ¿Te dejo en lista de para más adelante o lo dejamos aquí?»

Objeciones frecuentes (respuestas con postura y sentido)

“Mándame info”

Por qué lo dicen: quieren evitar la conversación o no ven la urgencia.

Respuesta:

“Esto es visual, por eso vale la pena verlo en la sesión. Te guardo lugar y allí lo ves con ejemplos y números.”

“Lo veo caro”

Por qué lo dicen: no han visto la comparación real de tarifas.

Respuesta:

“Lo caro es seguir pagando tarifa pública. Aquí verás cómo ahorrar desde tu primer viaje.”

“No tengo tiempo”

Por qué lo dicen: asumen que es algo complicado o que les quitará demasiado espacio en su agenda.

Respuesta:

“Para viajar solo necesitas 15 minutos a la semana. Para ingresos, si te interesa, 30 minutos al día. Tú eliges.”

“Tengo que hablarlo con mi pareja/familia”

Por qué lo dicen: no quieren decidir solos o usan esto como freno elegante.

Respuesta:

“Perfecto, lo mejor es que ambos lo vean. Hagamos una mini llamada de 10 min juntos. ¿Qué prefieren, [hora 1] o [hora 2]?”

“¿Es MLM?”

Por qué lo dicen: miedo a ser engañados o tener malas experiencias pasadas.

Respuesta:

“Es una membresía de viajes con opción de ingresos. Tú decides si solo viajas o también lo compartes.”

👉 Lo más importante aquí es:

No discutir.

No sonar defensivo.

Resumir en 1 frase simple y devolverles el control con una acción clara (ver la sesión, elegir horario, confirmar).



5) Medición simple (sin tecnicismos) – qué anotar y cómo usarlo

Mide en 1 minuto. No números complejos, solo cosas que te mejoren la siguiente semana. Si algo sale bajo, elige UNA mejora y repítela toda la semana.

Invité	Confirmaron	Asistieron	Dijeron 8–10	Altas(inscritos)	Próximas citas
_____	_____	_____	_____	_____	_____

Cómo leerlo (semáforo rápido):

- Asistieron / Invitados $\approx$ 1 de cada 3 $\rightarrow$ vas bien (si es menor: refuerza D-1 y D-0).
- Altas/Asistentes $\approx$ 1 de cada 5 $\rightarrow$ Vas bien (si es menor: usa la 'escala 1–10' y corrige objeción principal)

6) Checklist del lanzador pro (antes / durante / después)

Antes

- ■ Lista de 30 con motivo por persona.
- ■ Scripts listos (texto, audio, llamada).
- ■ Dos horarios alternos preparados.
- ■ Recordatorios D-1 y D-0 configurados.
- ■ Presentador/testimonios confirmados y materiales listos.

Durante

- ■ Entrar 10 min antes / prueba de audio y pantalla.
- ■ Inicio puntual / historia breve / CTA claro.
- ■ Gestión de chat: dudas al final, agendar 1:1.

Después

- ■ Contacto 30–90 min: «¿Qué te gustó más?» + escala 1–10.
- ■ Rutas según escala (acción inmediata o mini reunión).
- ■ Registrar tu medición simple en 1 minuto.

Mantra de apertura (repítelo en cada reunión)

«Hoy me presento con disciplina, mente abierta y corazón decidido. Estoy aquí para crecer, duplicar y avanzar rumbo al Marketing Director. Cumpro lo que digo, ejecuto lo que aprendo, y soy ejemplo para mi equipo.»

Tarea simple (para duplicar rápido)

Elige una mejora para esta semana (ej.: reforzar D-1/D-0, pulir el audio de invitación, practicar la escala 1–10) y ejecútala todos los días. La constancia gana más que la perfección.

