

# **Ejemplos - Secuencias Email Marketing - Funnel Webinar en Directo - Funnel School**

---



# EJEMPLOS SECUENCIA - ANTICIPACIÓN

## ✉ 1. PREGUNTA - INTERACCIÓN

Asunto: Una pregunta curiosa (con recompensa)

Pre-header: para los más rápidos

Seré breve y rápido.

Estoy preparando un nuevo producto en el que voy a enseñar el sistema al completo que sigo para:

Generar 90 nuevas ideas para mis emails (y los de mis clientes) al mes incluso sin ser una persona creativa.

Pero...

Para poder crear algo que de verdad sea útil y que te ayude en esos momentos de bloqueo de:

- *“No tengo ni idea de lo que escribir hoy”.*

Me gustaría que me respondas a este email y me digas:

**¿Qué es lo que más te cuesta a la hora de escribir emails con frecuencia?**

Y si me respondes antes de este martes a las 15:00h voy a compartir contigo un recurso extra.

Porque voy a grabar un vídeo en el que te voy a enseñar los 15 asuntos con los que he conseguido más aperturas en los últimos meses.

Eso es todo.

Un abrazo,  
Rubén

P.D Recuerda.

1. Me respondes a la pregunta de:

¿Qué es lo que más te cuesta antes de escribir emails con frecuencia?

2. Y mañana te enviaré un vídeo (solo si me has respondido) con los 15 asuntos con los que he conseguido más aperturas en los últimos meses.

¿Trato hecho?

## 2. PREGUNTA INTERACCIÓN - FUNNEL LECCIONES

Asunto: ¿Quieres saber lo que tengo entre manos?

Pre-header Pues responde a esto.

Habrás abierto el email por la curiosidad y el morbo de saber lo próximo que tengo entre manos 🙄

Así que voy al lío.

Verás, estoy preparando un entrenamiento gratuito con 3 lecciones muy TOP de Meta Ads.

Y...

Todavía estoy terminando de decidir qué día lo hago y, sobre todo, qué contenido grabo.

Así que en este email solo vengo a pedirte una cosa:

Que me respondas a esta pregunta de aquí 🙌

**¿Qué es lo que más te cuesta a la hora de hacer campañas de publicidad rentables en Meta Ads?**

Voy a leer atentamente todas y cada una de las respuestas, así que no te cortes.

Porque me ayudará a crear lecciones mucho más potentes.

Nada más.

Un abrazo,  
Hugo López

P.D Cuando tenga claro el enfoque de las 3 clases te enviaré un email para que las puedas ver.

### 3. ANTICIPACIÓN

Asunto: Esta respuesta me ha sorprendido  
Pre-header (te revelo la fecha)

Verás.

El lunes envié un email a mi lista en la que dije dos cosas importantes.

#### **La primera:**

Que estoy preparando un training gratuito de Meta Ads con lecciones muy potentes que te van a volar la cabeza.

(Al final del email te revelo más información)

#### **La segunda:**

Hice esta esta pregunta de aquí:

***¿Qué es lo que más te cuesta a la hora de hacer campañas de publicidad rentables en Meta Ads?***

Y aunque he recibido respuestas de todo tipo como:

- *“Mi principal preocupación es que hay muchísimos cambios nuevos y me cuesta estar al día de todos”*
- *“Lo que tengo miedo es a invertir demasiado dinero y no conseguir resultados”*
- *“No tiene claro el proceso “sistematizado” de que hacer a la hora de lanzar campañas y establecer un periodo para rotar ads”*
- *“En mi caso lo que me resulta más complicado es saber valorar si realmente la campaña está teniendo éxito y estoy consiguiendo los resultados esperados”*

Lo que más me ha llamado la atención (con diferencia) es que la mayoría de las respuestas hablaban de:

La segmentación.

De que no sabían cómo segmentar bien para llegar a su cliente ideal.

Y ha sido tal aluvión de respuestas de este tipo que me ha hecho reflexionar y añadir una lección en la que hablaré de segmentación en 2024.

(Pero no solo de eso, también de ángulos y conceptos creativos).

Ahora bien... ¿Cuándo lo haré? 🙄

Eso lo sabrás **mañana**.

Este jueves a las 10:00h vas a recibir un email de invitación a mi nuevo training gratuito de Meta Ads donde resuelvo todas las incógnitas :)

Atento al siguiente correo.

Un abrazo,  
Hugo López

## 4. ANTICIPACIÓN

Asunto: Se nos está yendo de las manos

Hay un elemento que es crítico si quieres conseguir llamar la atención con tus anuncios en vídeo.

Te hablo del gancho inicial (o el hook)

Porque sí.

Ser capaz de conseguir la atención en los primeros 1,5 - 3 segundos es clave.

El problema que veo es que a muchos anunciantes con esto de "llamar la atención" se les está yendo un poco de las manos.

Me explico.

Últimamente veo vídeos (también creatividades) que no tienen una vinculación directa entre anuncio y página de destino.

¿El motivo?

Buscan conseguir el clic rápido y ponen el foco únicamente en la parte inicial del anuncio.

¿El problema?

Básicamente dos:

- Puedes conseguir muchos clics salientes y visitas a la página de destino pero pocas conversiones al no haber coherencia entre anuncio y oferta.
- Puedes atraer el tipo de audiencia incorrecta.

¿La razón?

Este tipo de anunciantes se ha quedado SOLO con la mitad de la información.

Han oído que los primeros segundos del anuncio son clave, pero se han olvidado de otro concepto esencial:

**LA RETENCIÓN.**

Porque la realidad es que un verdadero anuncio ganador tiene que trabajar tres elementos esenciales.

Estos de aquí:

1. El gancho.
2. La retención.
3. La llamada a la acción.

De verdad, esto marca la diferencia.

Ahora bien, ¿cómo conseguirlo?

Teniendo una metodología para crear anuncios ganadores, algo de lo que voy a hablar en un directo gratuito que voy a dar dentro de poco.

Todavía no sé la fecha (esta semana ya la tendré clara).

Lo que sí que te puedo confirmar es que va a ser una de las formaciones gratuitas más potentes que he hecho hasta la fecha.

Es más.

Te avanzo que este es el título :)

Cómo convertir TikTok Ads en una nueva (y potente) máquina de adquisición de clientes a través de la creación de anuncios ganadores

Te cuento más durante esta semana.

Un abrazo,  
Hugo López

## 5. ANTICIPACIÓN

Asunto: El proyecto en el que llevo trabajando los últimos meses

Pre-header

Uno de los motivos por los que he dejado el trabajo en el que llevaba los últimos 6 años diseñando todo tipo de embudos de ventas ha sido para:

Tener más tiempo para poder invertirlo en mi (y en todo lo que viene).

De hecho...

Mientras se está enviando este email debería de estar llegando a Madrid.

Porque mañana tengo un vuelo a las 7 de la mañana en dirección a Ibiza.

¿Para pegarme el festival de mi vida en pleno enero con un frío de mil demonios?

Nop.

Voy a estar del 8 al 15 en una Villa para hacer una formación intensiva de funnels de venta.

Algo que me habría sido completamente imposible si hubiera seguido donde estaba.

Por eso, hay veces que es necesario aprender a soltar para seguir avanzando en la vida a nivel personal y profesional.

Es más.

Si no hubiera tomado esa decisión...

Ahora mismo no te podría estar escribiendo este email y contarte el proyecto en el que he invertido unas cuantas horas los últimos meses.

Algo que en realidad vas a descubrir **mañana a las 10:00 am** en tu bandeja de entrada.

Porque a esa hora te voy a presentar:

## **LEADMADNESS CONGRESS**

El evento online de dos días en el que aprenderás las estrategias y técnicas de captación de leads y funnels que lo van a reventar en este 2024.

Este es el proyecto que se ha llevado la mayor parte de mi tiempo (junto con Hugo López) y que verá la luz en unas horas.

Eso sí...

Ya te avanzo que no vamos a estar solos.

Nos hemos rodeado de 11 expertos en diferentes áreas del marketing digital como: el copywriting, la publicidad, las redes sociales, el diseño web, el SEO y los embudos de venta.

Para enseñarte una metodología con la que poder un sistema capaz de:

**Aumentar tu visibilidad.**

**Conseguir clientes potenciales cualificados.**

**Transformar esos leads en clientes.**

**Convertir tus clientes en compradores recurrentes.**

Y si, vas a poder acceder a todos los directos de forma gratuita y online.

Pero eso te lo contaré mañana.

Un abrazo,  
Rubén Máñez

**P.D** Mañana a las 10:00 am (Madrid) te enviaré un email para que puedas reservar tu plaza gratis en LeadMadness Congress.

## 6. ANTICIPACIÓN GENERAL - 26 FEB - 19:00h

Asunto: Esto es lo próximo que tenemos entre manos

Preheader: (Spoiler dentro)

Hay una cosa que está clara.

Los dos somos dos culos bien inquietos y no podemos pasar mucho tiempo sin probar:

>> Nuevas estrategias.

>> Nuevas fuentes de tráfico.

>> Nuevas formas de aumentar el ticket medio de cada suscriptor.

¿El motivo?

Si te dedicas a este sector estarás de acuerdo con nosotros de que como te despistes te quedas fuera de la ecuación.

Que la velocidad con la que hay cambios es brutal y que es muy fácil quedarse descolgado a la mínima de cambio.

Ese es el principal motivo por el que nuestros proyectos son nuestro primer campo de pruebas.

El "laboratorio" en el probamos todo tipo de estrategias para documentarlas y después enseñárselas a todos los miembros de LeadMadness.

Y ha llegado el momento de hacer una nueva prueba 🙄

**Así que si tienes un mínimo de interés en saber lo que estamos tramando, tienes que quedarte con estas dos ideas.**

### **La primera:**

Estamos preparando una clase gratuita y en directo muy potente en la que te hablaremos de las dos estrategias de ventas más rentables.

Dos técnicas que hemos probado tanto en nuestros proyectos, como en los de clientes.

Será en marzo.

Algo que nos lleva al siguiente punto...

También habrá un contenido exclusivo de pago (opcional) para todo aquel que quiera ir un paso más y ver esta estrategia desde dentro.

Con ejemplos REALES y NÚMEROS.

### 👉 **Lo segundo:**

Si te unes a LeadMadness **antes del próximo 12 de marzo a las 23:59h** vas a tener acceso a dos contenidos bestiales:

- El detrás de escenas de una estrategia de ventas muy potente con la que conseguimos picos de facturación.
- Una masterclass en directo de 2 horas en la que verás cómo planificar secuencias de venta de forma orgánica.

Y después de este pequeño spoiler...

En este enlace puedes unirme a LeadMadness y tener acceso a los dos recursos extra (antes del 12 de marzo).

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

**P.D** Si ya eres miembro de LeadMadness vas a tener acceso a los dos contenidos sin tener que pagar ni un solo euro.

(Es lo que tiene estar dentro del club, cualquier cosa que saquemos ya lo tienes)



# EJEMPLOS SECUENCIA - INVITACIÓN



## INVITACIÓN GENERAL

Asunto: Clase en directo de embudos de venta

Preheader: (invitación dentro)

Si te gustan los embudos de venta y las estrategias para aumentar la facturación, casi seguro que lo te voy a decir en este email te va a flipar.

Porque llevo el último mes (entre otras cosas) he estado preparando el contenido de una formación gratuita y en directo junto a mi socio Rubén Máñez.

Una clase que te aseguro que va a ser muy potente y...

No tendrá nada que ver con los “típicos webinars” en los que te dan 20 minutos de contenido y después ya te venden.

Eso no va con nosotros.

Porque sí, al final de la sesión también te presentaremos nuestro proyecto en común.

**Pero las 2 horas de antes vas a poder ver con todo detalle:**

- La estrategia exacta que llevo aplicando en los últimos 4 años para aumentar mi visibilidad, autoridad y conseguir picos de facturación.
- Cómo pasar a una persona que no te conoce de nada de un estado de “no sé que tengo un problema” a “joder, creo que tu producto/servicio es justo lo que estaba buscando”
- Las 5 fases vitales a la hora de planificar un lanzamiento en directo y cómo deberías de estructurar todos y cada uno de los emails.
- Una forma sencilla de identificar a las personas que están interesadas en tu oferta pero que tienen dudas que te ayudará a convertir antes a los indecisos.
- El motivo por el que la mayoría de lanzamientos fracasan y cómo tienes que estructurar bien todo tu proceso de ventas.
- ¿Qué hacer con todas las personas que no te han comprado pero que sí que están interesadas en tus servicios o formaciones? Verás el potencial de los embudos automatizados.

- Cómo crear anuncios ganadores que generen leads cualificados dispuestos a comprarte.

¿Qué parece?

Suena bien, ¿no?

Entonces haz clic en este enlace para reservar tu plaza gratuita para el miércoles 13 de septiembre.

Nos vemos dentro.

Un abrazo,

## EMAIL EXTENSIÓN DEL BULLET

Asunto: Flash Campaigns

Preheader:

Si el asunto te ha sonado a chino mandarino y piensas que me he olvidado de traducir el texto...

Entonces **debes** reservar tu plaza para la masterclass en directo que voy a dar este martes 5 de marzo.

[Esta de aquí mismo.](#)

¿El motivo?

Lo vas a descubrir si sigues leyendo este email.

Verás.



Hay un tipo de campaña con el que puedes conseguir...

### **Ventas diarias y picos brutales de facturación que pueden aumentar la rentabilidad total de un negocio.**

Y sí...

Me refiero a las: [Flash Campaigns](#).

Porque cuando haces un lanzamiento, hay dos gatillos mentales que te hacen multiplicar tus ventas:

-  La urgencia
-  La escasez

La realidad es que movemos el culo antes cuando sentimos que vamos a perder algo.

Y sí, lo sé... Hasta aquí no te cuento nada nuevo.

Pero el problema es que este tipo de estrategias las hemos normalizado en negocios de formación con los famosos webinars, eventos...

Pero debería planificar este tipo de campañas **cualquier negocio**.

Tiendas online, negocios locales, freelancers y empresas de servicios...

No solo del nicho infoproductor.

Y es que las *flash campaigns* te permiten tocar una serie de ángulos para convertir a desconocidos en clientes que sería MUY difícil con otro tipo de estrategias.

**Por eso, en la clase gratuita del próximo 5 de marzo te voy a enseñar:**

- La importancia de tener planificadas y calendarizadas estas *flash campaigns*.
- El motivo por el que te recomiendo sí o sí tener campañas activas por tiempo limitado como si fueran “micro-lanzamientos”.
- Dos ejemplos REALES de *flash campaign* en tiendas online y negocios de captación de leads.
- El poder de combinar este tipo de campañas (con una estructura que enseñaré en la masterclass) con una estrategia evergreen funcionando 24/7.

¿Para verla?

[Solo tienes que hacer clic en este enlace y reservar tu plaza.](#)

Eso es todo.

Un abrazo,  
Hugo López

**P.D** Ese día también te voy a enseñar:

- *Un mapa mental claro de la estrategia de Meta Ads que debes ejecutar en función del contexto y objetivos de tu negocio.*
- *La forma de disparar tu visibilidad aumentando el nº de personas que conocen (y desean) tu marca.*
- *Cómo construir audiencias fieles y cualificadas que deseen constantemente comprar los nuevos productos y servicios que lances al mercado.*
- *Cómo crear campañas efectivas de retargeting que te permitan convertir a los indecisos en clientes.*

- *Qué tipos de anuncios (estilos, formatos, etc.) utilizar dependiendo de la parte del embudo de venta que estés atacando.*
- *Cómo exprimir las soluciones de Inteligencia Artificial (IA) de Meta para mejorar el rendimiento de tus campañas.*

**P.D2** [Te veo en mi nueva formación gratuita en este enlace de aquí.](#)

## **EMAIL REZAGADOS**

Asunto: Últimas horas para poder unirse a la mejor masterclass de la historia

Hoy es el día.

No sé si te has perdido mis últimos emails, te da absolutamente igual... o eres de los se zampa todos los correos hasta el último.

Quién sabe.

Por si acaso, recibes este email como recordatorio.

👉 Hoy a las 18:30h (Madrid) vamos a estar Rubén y yo dando la jodida mejor masterclass que habrás visto en tu vida.

Venga... vale...

Ah no, no estoy exagerando.

Nos hemos preparado una cantidad de contenido ingente que (te aseguro) no has escuchado mil veces en otros webinars.

No.

Porque es contenido exclusivo basado en nuestra experiencia de este último año.

### **Nuestras estrategias al desnudo.**

(Nosotros no. Creo que llevaremos ropa, ¿no Rubén?)

Mira.

Durante dos horas te vamos a contar:

- La estrategia exacta que llevo aplicando en los últimos 4 años para conseguir para aumentar mi visibilidad, autoridad y conseguir picos de facturación.
- Cómo pasar a una persona que no te conoce de nada de un estado de “no sé que tengo un problema” a “joder, creo que tu producto/servicio es justo lo que estaba buscando”.
- Las 5 fases vitales a la hora de planificar un lanzamiento en directo y cómo deberías de estructurar todos y cada uno de los emails.

- Una forma sencilla de identificar a las personas que están interesadas en tu oferta pero que tienen dudas que te ayudará a convertir antes a los indecisos.
- El motivo por el que la mayoría de lanzamientos fracasan y cómo tienes que estructurar bien todo tu proceso de ventas.
- ¿Qué hacer con todas las personas que no te han comprado pero que sí que están interesadas en tus servicios o formaciones? Verás el potencial de los embudos automatizados.
- Cómo crear anuncios ganadores que generen leads cualificados dispuestos a comprarte.
- Cómo construir un buyer persona ÚTIL que te permita generar cientos de nuevos ángulos para tus anuncios.
- Cómo testear correctamente tus anuncios y las 3 claves para optimizar tus campañas.

**O reservas tu plaza o te pierdes todo esto.**

Ya eres mayor y sabes lo que haces.

Honestamente... creo que te va a gustar, te va a servir y además el recurso que daremos al final te puede flipar más todavía.

Nada más.

[Apúntate a la clase en directo aquí y nos vemos esta tarde](#)

Un abrazo,  
Hugo López

***P.D Hoy a las 18:30h (Madrid)***

*Reserva tu plaza a la masterclass en directo arriba.*



# EJEMPLOS SECUENCIA - BIENVENIDA



## 1. BIENVENIDA GENERAL

Asunto: Ya tienes tu plaza para el directo del 13 de septiembre

Pre-header: aquí todo lo que necesitas saber.

Hola, hola.

Aquí Hugo y Rubén para confirmarte que:

Ya tienes tu plaza reservada para la clase del 13 de septiembre en la que conocerás:

**La estrategia de ventas con la que puedes transformar a un desconocido en cliente en menos de 2 semanas, y conseguir picos de facturación constantes.**

Presta atención y reserva un hueco en tu calendario, porque durante 2 horas te vamos a enseñar:

- El motivo por el que la mayoría de lanzamientos fracasan y cómo tienes que estructurar bien todo tu proceso de ventas.
- ¿Qué hacer con todas las personas que no te han comprado pero que sí que están interesadas en tus servicios o formaciones? Verás el potencial de los embudos automatizados.
- Cómo crear anuncios ganadores que generen leads cualificados dispuestos a comprarte.

En resumidas cuentas...

Vas a ver cómo disparar tu visibilidad, aumentar tu autoridad y construir una base de datos de personas que tienen un interés REAL en tu oferta.

¿Gracias a qué?

A los lanzamientos y embudos de venta automatizados.

Y espera, dos cosas más:

## **La primera**

Como nos gusta ser siempre claros desde el principio, ya te avanzo que al final de la sesión te presentaremos nuestra comunidad privada de captación de leads.

Eso sí.

Con eso no quiero decir que el contenido del directo no sea de valor...

Al revés.

Te vamos a mostrar por dentro:

- Cómo estructuramos nuestros propios lanzamientos (y de clientes) para conseguir picos de facturación.

Y también:

- Por qué depender solo de los lanzamientos es un arma de doble filo y qué hacer para conseguir ventas de forma constante.

## **Lo segundo:**

Para abrir un poco el apetito, te propongo algo...

**Si nos respondes a esta pregunta:**

*“¿Cuál es tu mayor problema para conseguir clientes para vender tus servicios o formaciones?”*

Te vamos a dar acceso a un vídeo de 32 minutos en el que te mostramos los 21 motivos por los que tu estrategia de email marketing puede estar fallando.

Un contenido privado de nuestro club.

Repito... **privado**, que solo tienen nuestros alumnos.

Y te puede abrir los ojos en un instante.

Nada más por hoy, nos vemos el miércoles 13 de septiembre a las 18:30h (Madrid).

Un abrazo,  
Rubén

**P.D** Información sobre la masterclass:

- Día: miércoles 13 de septiembre a las 18:30h
- Duración: Aproximadamente 2 horas.

¿Quedaré grabada?

Sí, y estará disponible hasta el domingo.

Pero solo si asistes al directo (y te quedas hasta el final) **tendrás acceso a un recurso muy TOP.**

¿Cuál?

Un PDF con la estructura exacta que hemos seguido a la hora de planificar el guión de esta masterclass y la presentación.

## 2. BIENVENIDA + GRUPO DE WHATSAPP

Asunto: [Importante] Te falta el último paso para tener tu plaza completa  
Pre - header: Mira esto.

Lee con atención este email porque te voy a decir cómo le puedes sacar el máximo partido a la clase en directo de este próximo miércoles 28 de febrero a las 18:30h (Madrid) 🗓️

Dos cosas importantes:

### **La primera:**

He creado un Grupo de WhatsApp en el que voy a compartir contenido exclusivo hasta que llegue el día del directo.

Y con eso lo que te quiero decir es que...

Te recomiendo [hacer clic en este enlace y entrar dentro del Grupo](#) porque también compartiré un recurso que no voy a entregar por ningún otro lado.

(Hasta aquí puedo leer).

### **Lo segundo:**

Voy a recordarte el contenido TOP al que vas a tener acceso en el directo.

Porque en esta ocasión no voy a estar sola, no.

Me he rodeado de dos cracks como Rubén Máñez y Jordi San Idefonso para que te enseñen:

### **“Cómo optimizar tu Estrategia Digital con el poder de la Inteligencia Artificial: herramientas para planificación, contenidos y anuncios”**

Yo de ti guardaría una hora y media de tu tiempo porque esta sesión te va a volar la cabeza.

Es más, esto es un pequeño adelanto de lo que verás:

- Cómo usar Chat GPT para aterrizar de manera efectiva cuáles son los puntos de dolor, deseos y objeciones de compra de tu buyer persona.

- Metodología de cómo encontrar ideas y crear un plan de contenidos efectivo con IA para redes sociales que te permita ahorrar tiempo
- Herramientas creativas con IA para crear contenido visual para tus canales y así impulsar tu visibilidad.
- Road Map para desarrollar una estrategia de email marketing con Chat GPT con diferentes Prompts que te van a ayudar a generar conexión y ventas
- Cómo optimizar tu estrategia de Paid Media con Inteligencia Artificial para optimizar tus anuncios y procesos de trabajo.

¿Qué te parece?

Ya te he dicho que va a ser un buen intensivo, directo al grano y sin nada de relleno.

Dicho esto...

Avisarte de que el mismo día de la clase (este miércoles 28) compartiré contigo el enlace para que puedas acceder a la formación.

Mientras tanto...

[No te olvides de unirse a este Grupo de WhatsApp exclusivo porque voy a ir compartiendo información TOP antes del directo.](#)

Eso es todo por hoy :)

Un abrazote,  
Leti Grijó

***P.D Información sobre la clase:***

- *Día: miércoles 28 de febrero a las 18:30h*
- *Duración: Aproximadamente 1:30h.*

¿La voy a grabar?

*Sí, y la dejaré disponible hasta el domingo.*

***Ahora bien, solo si te conectas al directo (y por supuesto, te quedas hasta el final), voy a compartir contigo tres recursos muy TOP.***

¿Cuáles? Estos de aquí 😊

- *Guía de PROMPTS para crear emails irresistibles.*
- *Listado con 50 PROMPTS para que puedas aplicar ya mismo con tus contenidos*

- *Guía de cómo crear una buena investigación de mercado y buyer persona*

**P.D2** *Te avanzo algo importante.*

*Al final de la clase te voy a presentar algo muy importante para mi y obviamente habrá condiciones especiales para los primeros en entrar 🙄🙄*

**Spoiler:** *no es ningún curso, máster ni para por el estilo.*

### **3. BIENVENIDA GRUPO DE WHATSAPP + PASE VIP**

Asunto: [Importante] Te falta el último paso para confirmar tu plaza al 100%

Pre-header: (Únete a este grupo privado de WhatsApp)

Ojo.

Este es con diferencia el email más importante de todos los que te voy a enviar en los próximos días.

Así que presta atención y no te distraigas con memes de gatitos....

¿Por qué tan serio?

Porque voy a decirte cómo le puedes sacar el máximo partido a la clase en directo del 5 de marzo.

Te tienes que quedar con estas tres ideas :)

#### **LA PRIMERA:**

Acabo de abrir un grupo privado de WhatsApp en el que voy a compartir contenido exclusivo antes de la clase.

Solo aquí, en ningún lado más.

Así que te recomiendo entrar sí o sí, porque además...

Liberaré recursos que solo van a estar disponibles para los miembros del grupo, [y tienes que unirte para tener acceso](#).

Sigo...

#### **LA SEGUNDA:**

Te recomiendo guardar 1:30h de tu tiempo para el próximo 5 de marzo a las 18:30h.

¿El motivo? Te voy a descubrir:

## *Los 4 tipos de campañas en Meta Ads que tu negocio necesita para generar leads y ventas rentables todos los días.*

*Y cómo potenciar tus campañas gracias a la inteligencia artificial de Meta.*

Es más.

**Esto es un pequeño adelanto de lo que te voy a enseñar en el directo 👁👁**

>> Recibirás un mapa mental claro de la estrategia de Meta Ads que debes ejecutar en función del contexto y objetivos de tu negocio.

>> Aprenderás a construir audiencias fieles y cualificadas que deseen constantemente comprar los nuevos productos y servicios que lances al mercado

>> Sabrás qué tipos de anuncios (estilos, formatos, etc.) utilizar dependiendo de la parte del embudo de venta que estés atacando

Suena intenso, ¿no?

Ya te puedo asegurar que va a ser épico 🔥

### **👉 Y LA TERCERA:**

Tienes la posibilidad de exprimir al máximo la pedazo de clase que estoy preparando [accediendo al pase VIP.](#)

*Pero... ¿Qué es eso de VIP?*

Sencillo.

**Por solo 25€ (en menos de 15 mins sube el precio) vas a poder acceder a:**

>> Una masterclass en directo EXTRA de 2 horas en la que te voy a enseñar de la A la Z:

*“Cómo crear anuncios ganadores si tienes pocos recursos”.*

>> Acceso a una selección privada que yo mismo he hecho con 50 ideas de anuncios brutales en Meta Ads.

>> Vas a entrar a un grupo de WhatsApp todavía más exclusivo en el que voy a compartir contenido muy valioso antes del evento.

Y si.

[Esto por solo 25€ durante los próximos 15 minutos en este enlace de aquí.](#)

Lo sé...

Puede que se me haya ido la pinza dando tanto valor extra por un precio ridículo, pero así soy yo 😊

En cualquier caso...

Nos vemos el próximo 5 de marzo a las 18:30h en la clase en directo.

Un abrazo,  
Hugo López

***P.D*** No te olvides de entrar en este grupo gratuito de WhatsApp en el que voy a ir compartiendo contenido exclusivo antes de la clase y liberaré recursos.

***P.D2*** Te adelanto que al final de la masterclass voy a presentar mi programa más avanzado de Meta Ads.

*Para que no haya sorpresas.*

*Pero no pasa nada...*

*Ahí ya tu decides si quieres entrar o si con el contenido de la clase tienes suficiente.*

*(Que te aseguro que te va a volar la cabeza de todas las estrategias y técnicas que te voy a descubrir).*

***P.D3*** Recibirás el enlace al directo el mismo día de la clase.

## 4. BIENVENIDA 2 - MISMO DÍA DEL DIRECTO

Asunto: Aquí tienes tu acceso para la clase en directo de hoy

Pre-header: (Nos vemos a las 18:30h - Madrid)

Hola, hola.

Aquí Hugo y Rubén para confirmarte que:

Ya tienes tu plaza reservada para la clase en directo de hoy mismo a las 18:30h - Madrid.

Una formación en la que vas a ver:

**La estrategia de ventas con la que puedes transformar a un desconocido en cliente en menos de 2 semanas, y conseguir picos de facturación constantes.**

Presta atención y reserva un hueco en tu calendario, porque durante 2 horas te vamos a enseñar:

- El motivo por el que la mayoría de lanzamientos fracasan y cómo tienes que estructurar bien todo tu proceso de ventas.
- ¿Qué hacer con todas las personas que no te han comprado pero que sí que están interesadas en tus servicios o formaciones? Verás el potencial de los embudos automatizados.
- Cómo crear anuncios ganadores que generen leads cualificados dispuestos a comprarte.

En resumidas cuentas...

Vas a ver cómo disparar tu visibilidad, aumentar tu autoridad y construir una base de datos de personas que tienen un interés REAL en tu oferta.

¿Gracias a qué?

A los lanzamientos y embudos de venta automatizados.

**Y espera, dos cosas más:**

Como nos gusta ser siempre claros desde el principio, ya te avanzo que al final de la sesión te presentaremos nuestra comunidad privada de captación de leads.

Eso sí.

Con eso no quiero decir que el contenido del directo no sea de valor...

Al revés.

Te vamos a mostrar por dentro:

- Cómo estructuramos nuestros propios lanzamientos (y de clientes) para conseguir picos de facturación.

Y también:

- Por qué depender solo de los lanzamientos es un arma de doble filo y qué hacer para conseguir ventas de forma constante.

Dicho esto...

[En este enlace puedes conectarte a una de las clases más potentes que vas a ver este mes.](#)

Nos vemos dentro de un rato.

Un abrazo,  
Hugo y Rubén

**P.D** Información sobre la masterclass:

- Día: miércoles 13 de septiembre a las 18:30h
- Duración: Aproximadamente 2 horas.

¿Quedará grabada?

Sí, y estará disponible hasta el domingo.

Pero solo si asistes al directo (y te quedas hasta el final) **tendrás acceso a un recurso muy TOP.**

¿Cuál?

Un PDF con la estructura exacta que hemos seguido a la hora de planificar el guión de esta masterclass y la presentación.

P.D2 Aquí tu enlace para ver la clase.

## 5. BIENVENIDA 3 - LIVE

Asunto: Ya estamos en directo en la clase de embudos de venta

Pre-heder: Aquí tienes tu acceso

Email muy breve.

Ya estamos conectados y esperándote para ver la masterclass en la que te enseñaremos:

Las dos estrategias de venta con la que puedes transformar a un desconocido en cliente en menos de 2 semanas y conseguir picos de facturación de forma recurrente.

[Haz clic en este mismo enlace para entrar al directo.](#)

Nos vemos dentro.

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

*P.D Y recuerda:*

*Vamos a grabar la sesión, pero solo si asistes al directo (y te quedas hasta el final) tendrás acceso un recurso muy TOP.*

*Un PDF con la estructura exacta que hemos seguido a la hora de planificar el guión de esta masterclass y la presentación.*

*P.D2 Al final de la sesión vamos a volver a abrir las puertas de un proyecto muy potente que compartimos las dos.*

*Y obviamente, ya te aviso que los primeros en entrar tendrán acceso a un recurso extra bastante valioso.*

*En la clase te contaremos más.*

*P.D3 Aquí para entrar al directo que ya empieza.*



# EJEMPLOS SECUENCIA - ACTIVACIÓN

## 1. EMAIL CONTEXTO

Asunto: El mercado está reventando

Hace unos meses tuvimos una conversación un tanto perturbadora (e inquietante).

Fue con una de las personas que más sabe de negocios digitales en España.

Verás, estábamos hablando de un lanzamiento en el que habían invertido la escalofriante cifra de 250.000 en anuncios.

Cuando de repente, nos soltó esta bomba:

***“El mercado está reventando para muchos de los grandes que han dominado el sector en los últimos años.***

***De hecho X, Y y Z se han salido del mundo de los lanzamientos y no tienen intención de volver”***

Los ojos se nos pusieron como platos.

Nos miramos con cara de asombro.

Tratando de asimilar como personas tan TOP estaban agotadas y sin ganas (ni fuerzas) para seguir.

**Quemados.**

Es más, al principio ese comentarios nos dejó un poco preocupados.

Tanto, que le tuvimos que preguntar los motivos detrás de esa afirmación tan rotunda.

Y esto es lo que respondió:

- La subida de los costes publicitarios, que provoca beneficios cada vez inferiores.
- A la mínima te puedas quedar obsoleto si no estás al día de todos los cambios, tendencias y tienes problemas para comunicar el valor real de tu oferta.

- El nivel de competencia, que no para de crecer y cada vez cuesta más tiempo (y recursos) convertir a un desconocido en cliente.
- La subida de los intereses de los créditos (Por lo visto en lanzamientos “gordos” piden financiación para invertir en anuncios... madre mía).

Claro.

Todo esto crea...

## Una ciclogénesis explosiva

Parece exagerado, pero es muy complicado salir si tienes una estructura rígida, pocos márgenes y además...

Basas tu negocio únicamente en los lanzamientos.

Eso es correr un riesgo innecesario.

Un error grave.

Y es algo de lo que hablaremos en la clase gratuita del próximo jueves 21 de marzo a las 18:30h) - Madrid.

Así que reserva un hueco de 2 horas porque va a ser una sesión intensiva en la que verás:

- La estrategia exacta que llevo aplicando en los últimos 4 años para conseguir para aumentar mi visibilidad, autoridad y conseguir picos de facturación
- Cómo pasar a una persona que no te conoce de nada de un estado de *“no sé que tengo un problema”* a *“joder, creo que tu producto/servicio es justo lo que estaba buscando”*
- Las 5 fases vitales a la hora de planificar un lanzamiento en directo y cómo deberías de estructurar todos y cada uno de los emails.
- Una forma sencilla de identificar a las personas que están interesadas en tu oferta pero que tienen dudas que te ayudará a convertir antes a los indecisos.
- El motivo por el que la mayoría de lanzamientos fracasan y cómo tienes que estructurar bien todo tu proceso de ventas.
- ¿Qué hacer con todas las personas que no te han comprado pero que sí que están interesadas en tus servicios o formaciones? Verás el potencial de los embudos automatizados.

- Cómo crear anuncios ganadores que generen leads cualificados dispuestos a comprarte.

Suena bien, ¿no?

Entonces prepárate porque no vas a ver la típica masterclass en la que te dan 15 minutos de “valor” y después te venden.

No.

(Aunque venderemos, no te vamos a mentir)

Pero podrás ver una de las formaciones gratuitas más top de los que llevamos de 2024.

Ahí lo dejamos.

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

## 2. EMAIL CONTEXTO

Asunto: Las nuevas reglas del juego

Preheader: ¿Las conoces?

Después de invertir más de 9 millones de euros en campañas de Meta Ads (en los últimos 3 años) y tener decenas de consultorías en las que analicé:

>> Todo tipo de campañas para ecommerce y negocios de captación de leads.

>> Estilos y formatos por cada etapa del embudo de ventas.

>> Segmentaciones y estructuras de campañas.

>> Creatividades y conceptos creativos.

Me he dado cuenta de que la mayoría de Media Buyers y anunciantes, cuando se enfrentan a un nuevo cliente...

### **IMPROVISAN.**

Y cuando digo improvisar, me refiero a que no tienen:

### **Un mapa claro con la estrategia que tienen que ejecutar en Meta Ads en función del contexto y de los objetivos del negocio.**

Ya sea por desconocimiento o por pereza...

Pero su proceso se limita a:

👉 Analizar qué anuncios han funcionado mejor en el pasado (y replicarlos).

👉 Comprobar qué segmentaciones han tenido un mejor rendimiento en el paso (y replicarlas).

👉 Entrar a la librería de anuncios de Meta, buscar las creatividades de la competencia (y replicarlas).

Y esto...

Puede que hace unos años te pudiera salvar el culo.

Pero, ¿te digo mi opinión sincera?

**En 2024, cualquiera que no tenga una metodología clara que le permita enfrentarse a...**

Todo tipo de negocio...

Independientemente de su presupuesto...

Y de los recursos que tenga...

**Tiene los días contados en este sector.**

Porque los cambios de este último año (y los que vienen) están siendo brutales.

✘ Y va a dejar por el camino a muchísimos anunciantes que siguen haciendo campañas como se hacían en 2019, 2020, 2021 y 2022.

Por eso entender que:

- Las reglas del juego han cambiado por completo (y cada vez lo hacen más rápido).
- Necesitas una metodología clara si no quieres tirar el dinero (o el de tus clientes) a la basura).

Es clave.

**Y es lo que vas a descubrir en la clase gratuita de este 5 de marzo a las 18:30h - Madrid.**

Ese día coge boli y papel porque te voy a explotar la cabeza con todo lo que estoy preparando.

No digo más 😊

Un abrazo,  
Hugo López

***P.D*** Para exprimir al máximo este contenido, [te recomiendo entrar al grupo de Whatsapp donde estoy dando información exclusiva y recursos que te prepararán para la clase.](#)

**P.D2** Tienes la posibilidad de acceder al PASE VIP y tener:

>> Una masterclass en directo EXTRA de 2 horas en la que te voy a enseñar de la A la Z:

“Cómo crear anuncios ganadores si tienes pocos recursos”.

>> Acceso a una selección privada que yo mismo he hecho con 50 ideas de anuncios brutales en Meta Ads.

>>Un grupo de WhatsApp todavía más exclusivo en el que voy a compartir contenido muy valioso antes del evento.

[En este enlace de aquí mismo.](#)

**P.D3** Sobre la clase:

**\*Hora:** 18:30h (Madrid)

**\*Día:** 5 de marzo

**\*Lugar:** El mismo día recibirás un email con el acceso. Será a través de YouTube

**\*La clase se grabará,** pero habrá sorpresas únicamente para los que asistan al directo.

Te avanzo de que al final de la masterclass te voy a presentar mi programa más avanzado de publicidad en Meta Ads.

Y te adelanto de que habrá contenido exclusivo para los primeros que decidan dar el paso y unirse 🙄🙄

### 3. LISTADO FALSAS CREENCIAS

Asunto: Llámame loco pero...

Preheader:

Hay 3 palabras que definen a la perfección (o eso creo yo) este gran “circo” de Internet en el que todos creen tener la varita mágica.

Estas de aquí:


- Ruido.
- Desinformación.
- Infoxicación

De hecho...

Solo tienes que dar una vuelta por cualquier canal de YouTube y verás que cada uno trata de venderte su propia fórmula secreta.

En los últimos meses he leído y escuchado estos cinco mitos de aquí:

#### **MITO N°1**

 *“La segmentación por intereses YA no funciona, ahora tienes que dejarlo todo en automático”*


 Llámame loco, pero la segmentación por intereses sigue funcionando en Meta Ads.

De hecho...

En la clase gratuita de este martes 5 de marzo a las 18:30h te voy a enseñar:

*>> Cómo construir audiencias fieles y cualificadas que deseen constantemente comprar los nuevos productos y servicios que lances al mercado*

#### **MITO N°2**

 *“Ya no hace falta hacer campañas de remarketing, el propio algoritmo de Meta lo hace por ti solo”*

✓ Llámame loco, pero las campañas de retargeting siguen siendo una de las más rentables en Meta Ads.

Es más.

En la masterclass te voy a revelar:

>> *Cómo crear campañas efectivas de retargeting que te permitan convertir a los indecisos en clientes.*

### 👉 **MITO N°3**

✗ *“La publicidad en Meta Ads es un nicho que ya está saturado”*

✓ Llámame loco, pero aunque los costes de anunciarse en Meta Ads no han parado de aumentar, sigue siendo el rey en cuanto a retorno de la inversión.

Y lo que nos importa al final son los beneficios, ¿no?

Por eso en la clase del 5 de marzo te voy a enseñar:

>> *Un mapa mental claro de la estrategia de Meta Ads que debes ejecutar en función del contexto y objetivos de tu negocio*

Y

>> *Los tipos de anuncios (estilos, formatos, etc.) que puedes usar dependiendo de la parte del embudo de venta que estés atacando.*

Mira.

Si algo he aprendido en los 11 años que llevo invirtiendo y gestionando campañas de Meta Ads es que:

**Las verdades absolutas no existen en publicidad online.  
Cada negocio es un jodido mundo.**

Por eso tener una metodología que te de la claridad sobre cómo enfrentarte a cualquier campaña es básico.

Solo de esta forma podrás decir adiós a:

👉 Esa inseguridad de no saber si tus anuncios van a funcionar o a quemar el dinero.

👉 Ese bloqueo mental cuando te tienes que enfrentar a un nuevo cliente.

👉 Esa frustración por no saber si estás haciendo bien tu trabajo.

Y sí.

Ese es mi objetivo para ti en la masterclass de este martes 5 de marzo a las 18:30h - Madrid.

Nos vemos en nada.

Un abrazo,  
Hugo López

**P.D** Para exprimir al máximo este contenido, [te recomiendo entrar al grupo de Whatsapp donde estoy dando información exclusiva y recursos que te prepararán para la clase.](#)

**P.D2** Tienes la posibilidad de acceder al PASE VIP y tener:

>> Una masterclass en directo EXTRA de 2 horas en la que te voy a enseñar de la A la Z:

“Cómo crear anuncios ganadores si tienes pocos recursos”.

>> Acceso a una selección privada que yo mismo he hecho con 50 ideas de anuncios brutales en Meta Ads.

>>Un grupo de WhatsApp todavía más exclusivo en el que voy a compartir contenido muy valioso antes del evento.

[En este enlace de aquí mismo.](#)

**P.D3** Sobre la clase:

**\*Hora:** 18:30h (Madrid)

**\*Día:** 5 de marzo

**\*Lugar:** El mismo día recibirás un email con el acceso. Será a través de YouTube

***\*La clase se grabará, pero habrá sorpresas únicamente para los que asistan al directo.***

*Te avanzo de que al final de la masterclass te voy a presentar mi programa más avanzado de publicidad en Meta Ads.*

*Y te adelanto de que habrá contenido exclusivo para los primeros que decidan dar el paso y unirse 🙄*

## 4. EXTENSIÓN DEL BULLET

Asunto: Cómo conseguir que te compren los indecisos

Lo que te voy a contar en este email puede suponer un cambio de mentalidad a la hora de entender cómo enfocas tu estrategia de ventas.

Verás.

En el momento en el que planificar un lanzamiento y presentas tu oferta, siempre te vas a encontrar con alguna de estas personas:

- Los que se han apuntado a tu masterclass gratuita pero que no tienen ningún interés en comprar (ni ahora, ni mañana, ni pasado).

(Olvídate de estos).

- Los que están interesados en tu oferta pero creen que *“no es su momento”* o que *“no le van a sacar partido”*.

(En la clase en directo te contaré qué gatillos mentales puedes usar para cambiar su opinión).

- Los que también están interesados, pero necesitan más tiempo para tomar la decisión y valorar más opciones.

(Aquí hay dos formas muy potentes de decantar la balanza en tu favor)

- Los que están tan calientes que solo necesitan el último empujón para sacar la tarjeta.

(Hay una forma muy sencilla de identificar a este grupo de personas, la verás el 13 de septiembre)

Bien.

Te cuento esto porque un motivo.

### **La inmensa mayoría no tiene ni idea de qué es un lanzamiento.**

De hecho, piensan que esta estrategia de ventas tan solo consiste en seguir estos 4 pasos:

- Invertir en tráfico.
- Llevar a esas personas a una página de registro.
- Hacer un directo de contenido.

- Mandar correos de venta.

Y listo.

A llenarse los bolsillos.

Dejame decirte que es mucho más.

Bastante más.

Es un jodido proceso psicológico que se basa en hacerle ver a la persona que hay detrás de la pantalla el potencial que tiene la nueva oportunidad (tu oferta).

Además...

Debes ser capaz de ir derribando todas las objeciones de compra que van surgiendo hasta que te acaben comprando.

Esto es lo que marca la diferencia.

¿Y cómo conseguirlo? ¿Cómo desarrollarlo con éxito?

**Lo verás de forma detallada (y con ejemplos) este miércoles 13 de septiembre a las 18:30h**

Una sesión intensa en la que te enseñaremos:

- El motivo por el que la mayoría de lanzamientos fallan y cómo tienes que estructurar bien todo tu proceso de ventas.
- ¿Qué hacer con todas las personas que no te han comprado pero que sí que están interesadas en tus servicios o formaciones? Verás el potencial de los embudos automatizados.
- Cómo crear anuncios ganadores que generen leads cualificados dispuestos a comprarte.

Lo dicho.

Reserva un hueco de 2 horas porque te aseguramos que va a merecer la pena.

Empieza la cuenta atrás.

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

***P.D*** Y sobre la masterclass:

- *Día: miércoles 13 de septiembre a las 18:30h*
- *Duración: Aproximadamente 2 horas.*

*¿Quedará grabada?*

*Sí, y estará disponible hasta el domingo.*

*Pero solo si asistes al directo (y te quedas hasta el final) tendrás acceso un recurso muy TOP.*

*¿Cuál?*

*Un PDF con la estructura exacta que hemos seguido a la hora de planificar el guión de esta masterclass y la presentación.*



# EJEMPLOS SECUENCIA - PRE WEBINAR

## 1. GRUPO DE WHATSAPP - 1 DÍA ANTES

Asunto: Abrir antes de las 19:00h

Preheader: (Recompensa dentro).

Ahora sí.

Empieza la cuenta atrás.

Mañana a partir de las 18:30h estaré en riguroso directo para enseñarte la animalada de formación gratuita que he preparado de Meta Ads.

Pero eso no es todo...

Hay algo más que algo me dice que te puede interesar, así que voy por partes.

### **LO PRIMERO:**

Hoy a las 19:00h voy a compartir un recurso muy valioso [en este Grupo de WhatsApp](#).

Un vídeo de 8 minutos directo al grano en el que te voy a enseñar una estrategia ganadora.

Esta de aquí:

### **El poder de combinar el presupuesto ABO y la estrategia de puja de Costo Objetivo para decir el Coste por Adquisición.**

Es una estrategia que he visto usar muy pocas veces con la que vas a conseguir:

>> Bajar el coste por clic.

Y

>> Conseguir aumentar el retorno de la inversión.

¿Para verlo?

Tienes que estar dentro de este Grupo de WhatsApp antes de hoy a las 19:00h.

Voy con el siguiente punto.

## **LO SEGUNDO:**

Mañana a las 8:30h (Madrid) vas a recibir un email con el acceso al directo en el que te voy a enseñar:

*Los 4 tipos de campañas en Meta Ads que tu negocio necesita para generar leads y ventas rentables todos los días.*

*Y cómo potenciar tus campañas gracias a la inteligencia artificial de Meta*

Así que guarda aproximadamente 2 horas de tu tiempo porque:

- Voy a dar una recompensa muy potente para las personas más comprometidas (los que se queden hasta el final del directo).
- Después abriré plazas de mi formación más avanzada en Meta Ads y sí, habrá una sorpresa exclusiva para los 15 primeros en unirse.

## **LO ÚLTIMO:**

Te recuerdo que en cuanto empiece la masterclass el acceso al Pase VIP dejará de estar disponible.

A las 18:31h ya no podrás tener acceso a:

- Una masterclass en directo EXTRA de 2 horas este jueves 7 de marzo a las 18:30h en la que te voy a enseñar paso a paso:

*“Cómo crear anuncios ganadores si tienes pocos recursos”.*

- Acceso a una selección privada que yo mismo he hecho con 50 ideas de anuncios brutales en Meta Ads.

- Vas a entrar a un grupo de WhatsApp todavía más exclusivo en el que voy a compartir contenido muy valioso antes del evento.

[Y a todo ese contenido brutal \(y complementario a la clase de hoy\) puedes acceder por solo 37€ hasta las 18:30h de hoy.](#)

(Y sí, esta clase privada va a quedar grabada por si no te puedes conectar el jueves).

Eso es todo.

Nos vemos mañana a las 18:30h (Madrid).

Un abrazo,  
Hugo López

**P.D** No te olvides de estar dentro de este Grupo de WhatsApp antes de las 19:00h para recibir el vídeo de 8 minutos.

***P.D3*** Ah, y cosas que debes saber de la clase...

***\*Hora:*** 18:30h (Madrid)

***\*Día:*** Mañana 5 de marzo

***\*Lugar:*** El mismo día recibirás un email con el acceso. Será a través de YouTube

***\*La clase se grabará, pero habrá sorpresas únicamente para los que asistan al directo.***

*Te avanzo de que al final de la masterclass te voy a presentar mi programa más avanzado de publicidad en Meta Ads.*

*Y te adelanto de que habrá contenido exclusivo para los primeros que decidan dar el paso y unirse 🙄*

## 2. EMAIL - ACCESO DIRECTO

Asunto: Tu acceso al directo de hoy de embudos de venta

Pre-header: a las 18:30 (Madrid)

Hola hola,

Te recuerdo que hoy tienes la masterclass en directo en la que verás (durante 2 horas aproximadamente):

“Las dos estrategias de venta con la que puedes transformar a un desconocido en cliente en menos de 2 semanas y conseguir picos de facturación de forma recurrente”

Y en este email, además de darte el acceso te vamos a recordar un par de cosas importantes.

Estas tres de aquí:

### **Lo primero.**

Este es el índice de la masterclass:

- La estrategia exacta que llevo aplicando en los últimos 4 años para conseguir para aumentar mi visibilidad, autoridad y conseguir picos de facturación
- Cómo pasar a una persona que no te conoce de nada de un estado de *“no sé que tengo un problema”* a *“joder, creo que tu producto/servicio es justo lo que estaba buscando”*
- Las 5 fases vitales a la hora de planificar un lanzamiento en directo y cómo deberías de estructurar todos y cada uno de los emails.
- Una forma sencilla de identificar a las personas que están interesadas en tu oferta pero que tienen dudas que te ayudará a convertir antes a los indecisos.
- El motivo por el que la mayoría de lanzamientos fracasan y cómo tienes que estructurar bien todo tu proceso de ventas.

- ¿Qué hacer con todas las personas que no te han comprado pero que sí que están interesadas en tus servicios o formaciones? Verás el potencial de los embudos automatizados.
- Cómo crear anuncios ganadores que generen leads cualificados dispuestos a comprarte.

## **Lo segundo.**

Nos gusta premiar a las personas que tienen más compromiso.

Y por eso si te quedas hasta el final del directo te vamos a regalar un recurso muy valioso.

Un PDF con la estructura exacta que hemos seguido a la hora de planificar el guión de esta masterclass y la presentación completa con todas las diapositivas.

Repito, todas las diapositivas para que puedas repasar el contenido tranquilamente.

Eso sí, solo si te quedas hasta el final de la sesión.

Sin excepciones.

## **Lo tercero (y último).**

Al final del directo vamos a volver a abrir las plazas (las cerramos en julio) del proyecto que tenemos en común los dos.

Nuestro club privado de estrategias de captación de leads en el que cada mes tienes acceso a nuevas técnicas, ideas y para llegar (y cerrar) más clientes potenciales.

Eso sí.

El contenido de la masterclass ya de por sí es de muchísimo valor.

Es más, verás que es 100% práctico y cero relleno.

Pero si quieres tener acceso a nuestra metodología completa de captación de leads, casi seguro que lo que viene después te interesa.

(Más que nada porque los primeros en entrar tendrán unas condiciones especiales que contaremos después).

Nada más.

Nos vemos a las 18:30h

En este mismo enlace de aquí.

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

P.D Arriba para ver el directo.

### 3. EMAIL - BONUS

Asunto: En menos de 3h empieza el directo de embudos de venta

Pre-header: Si estás dudando, lee.

**\*\*\*Inciso\*\*\***

*En 3 horas empezamos la clase en directo.*

*Si te conectas y te quedas hasta el final te daremos acceso a un PDF muy valioso.*

*Más abajo te revelo más.*

*Pero antes...*

Te cuento algo que quizás te interese.

Verás.

Hace unos días enviamos un email en el que hablábamos de los 3 tipos de personas a los que te vas a enfrentar cuando haces un lanzamiento.

Estos de aquí:

- Los que están interesados en tu oferta pero creen que “no es su momento” o que “no le van a sacar partido”.
- Los que también están interesados, pero necesitan más tiempo para tomar la decisión y valorar más opciones.
- Los que están tan calientes que solo necesitan el último empujón para sacar la tarjeta.

Bien.

Te digo esto porque...

(Además de que en el directo de hoy a las 18:30h vamos a ver qué puedes hacer con cada uno de ellos)

... cuando te apuntas a una clase gratis pasa absolutamente lo mismo.

Es más.

Siempre te vas a encontrar a:

- El que ve un anuncio con la palabra “gratis” y se registra aunque después sabe que

no se va a conectar.

- El que le interesa la clase pero le surgen mil inconvenientes antes de que empiece el directo.
- El que se conecta, ve el contenido pero después no aplica absolutamente nada (no tienen ningún sentido).
- El que se ve toda la masterclass desde el principio hasta el final y además lo pone en práctica (este está en peligro de extinción).

Y el que me importa más.

- El que está dudando si invertir 2 horas de su tiempo en una formación en la que va a descubrir dos de las estrategias más potentes para conseguir picos de facturación y ventas de forma recurrente.

Así que mira.

Si estes es tu caso, y estás pensando en asistir o pasarte la tarde jugando a la Play.

Hay una cosa más que debes de saber.

Porque si te conectas al directo (y te quedas hasta el final) vamos a compartir contigo dos recursos muy potentes.

- Un PDF con el borrador de toda la estructura sobre la que hemos planificado el guión del webinar, los contenidos y los anuncios.
- La presentación que vamos a usar para que puedas repasar tranquilamente todo el material que vamos a compartir.

Porque ya te avanzo que es una de las formaciones más potentes que hemos preparados los dos juntos.

Así que tu dices.

En cualquier caso...

Aquí tienes el enlace para conectarte a la clase en directo (en el momento en el que te he enviado este email quedan menos de 3 horas).

Nos vemos a las 18:30h

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

P.D Además, al final de la sesión también presentaremos el proyecto en común que tenemos juntos.

Y por supuesto, habrá condiciones especiales para los primeros en entrar.

## 4. EMAIL - ESTAMOS EN DIRECTO

Asunto: Ya estamos en directo en la clase de embudos de venta

Pre-heder: Aquí tienes tu acceso

Email muy breve.

Ya estamos conectados y esperándote para ver la masterclass en la que te enseñaremos:

Las dos estrategias de venta con la que puedes transformar a un desconocido en cliente en menos de 2 semanas y conseguir picos de facturación de forma recurrente.

[Haz clic en este mismo enlace para entrar al directo.](#)

Nos vemos dentro.

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

*P.D Y recuerda:*

*Vamos a grabar la sesión, pero solo si asistes al directo (y te quedas hasta el final) tendrás acceso un recurso muy TOP.*

*Un PDF con la estructura exacta que hemos seguido a la hora de planificar el guión de esta masterclass y la presentación.*

*P.D2 Al final de la sesión vamos a volver a abrir las puertas de un proyecto muy potente que compartimos las dos.*

*Y obviamente, ya te aviso que los primeros en entrar tendrán acceso a un recurso extra bastante valioso.*

*En la clase te contaremos más.*

*P.D3 Aquí para entrar al directo que ya empieza*



# SECUENCIA DE VENTAS

## ✉️ 1. REPLAY + PRESENTACIÓN

Asunto: Aquí tienes la grabación de la clase de ayer

Está mal que lo digamos nosotros...

Pero la clase de ayer fue una de las más potentes que hemos hecho los dos juntos.

Se tenía que decir y se dijo.

Dicho esto...

Presta atención a este email porque te voy a contar qué es lo que va a pasar en los próximos días.

(Además de darte acceso a la grabación de la masterclass).

Voy por partes.

(Son tres puntos).

---

### Lo primero:

La realidad es que no sé si ayer te pudiste conectar al directo en el que te enseñamos:

*“Las dos estrategias de ventas con la que puedes transformar a un desconocido en cliente en menos de 2 semanas y conseguir picos de facturación de forma recurrente”*

Pero al final del email te voy a dar acceso a la grabación de todo el contenido.

Eso sí.

Solo la vas a tener **disponible hasta este domingo a las 23:59h.**

Después el contenido desaparecerá.

(Salvo que estés dentro de LeadMadness, algo que me lleva al siguiente punto).

---

## **Lo segundo:**

Y aquí viene lo más importante de este email.

Porque al final del directo presentamos nuestro club de estrategias de captación de leads:

### **LeadMadnessClub**

Una membresía que está estructurada en cuatro bloques de contenido:

- **Una masterclass en directo al mes de dos horas en la que aprenderás una estrategia muy concreta de captación de leads.**

Para que te hagas una idea de lo potente que son estas masterclass...

La semana que viene vamos a hacer un directo en el que enseñamos cómo montar un webinar automatizado paso a paso.

Tanto la parte técnica (con las automatizaciones) como la estrategia de email marketing.

- **El territorio Ads, Orgánico, Email Marketing y Funnels.**

Aquí subimos 3 píldoras al mes directas al grano (sin paja ni adornos) de estrategias publicitarias, orgánicas, email marketing y embudos de venta para captar y cerrar leads.

- **La Sala de Despiece.**

Eso es una de las bombas de esta membresía.

De hecho, es algo que dudo que encuentres en otras formaciones.

Aquí tienes acceso a una consultoría mensual en la que analizamos con todo detalle el proyecto de un miembro de LeadMadness y lo “despedazamos” para encontrar fallos, puntos de mejora, nuevas estrategias...

- **Una sesión de preguntas y respuestas en directo al mes de 2 horas con los dos.**

Es más, ya te avanzo que nada más entrar tienes acceso a una “*Biblioteca de Preguntas Frecuentes*” que vamos actualizando cada mes.

Y también:

- **Un centro de recursos.**

Sip.

Tienes acceso a una carpeta en la que ya hemos subido 44 recursos (plantillas, calculadoras, mapas mentales, PDF) de captación de leads.

Esto es LeadMadness.

De todas formas...

En este enlace tienes toda la información de la membresía (y el vídeo de la grabación de ayer).

---

## **Lo tercero:**

Presta atención a este punto porque si te interesa unirse a LeadMadness hay dos cosas más que debes de saber.

Estas de aquí:

**Si te unes **antes de este viernes (mañana) a las 23:59h** vas a tener acceso a una formación muy top que solo liberamos en algunos lanzamientos.**

Te hablo de una formación en la que destrozamos un caso de éxito real de un webinar en directo que hicimos justo hace un año.

Una estrategia con la que conseguimos 64 ventas de un producto de 497€, unos 31.808€ de facturación con una inversión de alrededor de 3.000€.

Todo con el máximo detalle.

**Si te unes **antes del martes 19 de septiembre a las 23:59h** tendrás acceso a una formación de 2 horas en la que enseñamos nuestro último lanzamiento por dentro.**

Te hablo de un webinar en directo que hicimos en mayo con solo 1.029€ de inversión en Meta Ads y TikTok Ads.

(Para que digan que solo puedes hacer este tipo de estrategias si tienes un presupuesto alto)

Con la que conseguimos más de 12.469€ de facturación.

Eso es todo.

En este enlace puedes ver todo lo que incluye LeadMadness (y en el vídeo que hay en la página puedes ver la grabación de la clase de ayer).

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

***P.D*** Arriba para ver el replay de la masterclass hasta el domingo.

## 2. PRINCIPAL MIEDO

Asunto: ¿Y si la cago?

Voy a decir una verdad absoluta y me da igual si me pillo los dedos... porque sé que no va a ocurrir.

Mira.

Puedo decir **con total seguridad** que el mayor miedo de un media buyer se resume en estas tres cosas:

- 1 - Palmar la pasta del cliente (o la suya propia).
- 2 - Gestionar campañas heavies totalmente solo.
- 3 - Quedarse desfasado y no estar al día de todos los cambios que hay en Meta (que no son pocos)

### **Cagarla, para ser más claros.**

Y es que es una gran putada, qué quieres que te diga.

Me refiero a que la publicidad online es impredecible y está todo el rato evolucionando.

Así que, cada vez que te enfrentas a un nuevo proyecto, las dudas siempre aparecen.

Da igual los años que pasen.

Ahora bien.

¿Por qué crees que te digo esto tan seguro de mí mismo?

**Qué narices, porque yo mismo he sentido esos miedos 😊**

Y 10 años invirtiendo en publicidad no han conseguido que se esfumen por completo.

Quiero decir...

Evidentemente no soy el mismo Hugo ni el mismo media buyer que en 2014.

(Ya me jodería)

A día de hoy he gestionado presupuestos de más de 10.000€ euros al día, y trabajo con proyectos con una capacidad para invertir cientos de miles de euros.

¿Te digo el total de mi recorrido como media buyer?

## **Más de 9 millones de euros invertidos en campañas de paid media.**

Y no.

No te digo esta cifra para fardar (eso se lo dejo a los que tienen los lambos).

Te lo digo para que entiendas que el síndrome del impostor siempre va a estar ahí.

A tu sombra...

Tratando de atacarte en el momento que menos te lo esperas, para que dudes de ti mismo y tus capacidades.

**Yo he pasado por el aro.**

Pero algo que me ha dado más confianza en mí mismo y hace que sepa enfrentarme a cualquier tipo de campaña independientemente de:

>> Su presupuesto.

>> El estado en el que se encuentre el proyecto.

>> Y sus recursos.

Ha sido perfeccionar y pulir durante los últimos tres años:

## **Una metodología de trabajo para diseñar y escalar campañas.**

Porque además de ser entrenador, soy jugador.

Y me gusta estar en el barro peleándome cada día con el Administrador de Anuncios.

Pero sé que esto puede no ser suficiente para quitarte esa inseguridad.

Esa desconfianza.

Y ese es el motivo por el que si te unes hoy a You Run Ads vas a tener acceso a lo que he denominado:

## El Triple Soporte Personalizado

Algo que sinceramente dudo que encuentres en cualquier otra formación de Meta Ads.

**Porque por solo XXX€ vas a tener acceso a:**

- 👉 Sesiones mensuales de Mastermind para explicarte todas las novedades del mes en Meta Ads y dar respuesta a cualquier duda o inquietud que tengas con tus campañas (o la de tus clientes)
- 👉 Grupo privado de Telegram en el que estoy pendiente y al pie del cañón cada día.
- 👉 Sección de comentarios debajo de cada lección para que me hagas cualquier duda que esté relacionada con ese contenido.

Es decir, me vas a tener a tu entera disposición, con el cerebro curtido en mil batallas, solo si te unes a You Run Ads.

[Algo que puedes hacer en este mismo enlace de aquí.](#)

Eso sí.

Recuerda que tienes hasta **mañana a las 23:59h** para tener acceso extra a un recurso bestial que te vendrá de lujo en esos días de bloqueo.

Porque vas a tener acceso privilegiado a:

**Mi biblioteca privada de anuncios (actualizada a febrero de 2024) en la que voy organizando, categorizando y ordenando las creatividades TOP que veo y analizado.**

Vamos, que es un incentivo recién salido del horno :)

Aprovéchalo, te espero [dentro](#).

Un abrazo,  
Hugo López

**P.D** En este enlace de aquí puedes ver la grabación de la masterclass. La tienes disponible hasta este domingo.





### 3. BULLE 1 - BENEFICIO - BONUS 48H

Asunto: Cómo conseguir picos de facturación en “poco” tiempo

Pre-header: (hoy desaparece)

\*\*\*Una cosa rápida\*\*\*

Hoy desaparece la formación extra a la que puedes acceder si te unes a LeadMadness antes de las 23:59h

Te hablo de una formación de casi 3 horas en la que analizamos un lanzamiento real que consiguió 31.808€ de facturación con una inversión aproximada de 3.000€.

Dicho esto.

Sigo con el email

---

Verás.

Hay muchas personas que se pasan el día buscando el nuevo santo grial.

La nueva estrategia.

La nueva técnica infalible.

Los 3 secretos que casi nadie conoce para forrarse.

Y pierden el tiempo "saltando de estrategia en estrategia".

(El síndrome del objeto brillante, le llaman)

Ya sabes.

Cuando alguien te cuenta (u oyes por ahí) que hay algo nuevo que le está funcionando a fulanito y tú también sientes la necesidad de probarlo.

¿Resultado?

La mayoría de las veces acabas perdiendo el foco.

El norte.

Por eso mismo, las estrategias que aplicamos en LeadMadness en realidad no tienen casi nada de “nuevo”.

Pero consiguen buenos resultados.

Y una de las estrategias que mejor nos funciona (con diferencia) para conseguir picos de facturación en poco tiempo son los webinars.

La combinación de:

## **Tráfico orgánico + Tráfico de pago + Webinar + Email Marketing.**

Es una de las más potentes que existen a día de hoy.

¿La razón?

Una de ellas es que gracias a esta estrategia consigues (en "poco tiempo") pasar a una persona que no te conoce de nada, de un estado de:

*"Yo no tengo ningún problema"*

a

*"¡Mosquis! no sabía que tenía un problema, ni cómo solucionarlo. Pero ahora que te he conocido, creo que eres la solución a lo que buscaba. Toma mi dinero"*

(Vale, lo he exagerado un poco 😊)

Pero eso...

Lo combinas con la urgencia y escasez de poner una fecha de cierre...

(Dos de los gatillos mentales más potentes que existen en las ventas)

Y tienes una auténtica máquina de transformar a desconocidos en clientes.

Es más.

Para que te hagas una idea, en lo que llevamos de año (que ya le queda poco) hemos hecho estos webinars:

- Con 1.029€ de inversión y poco más de 2.000 personas registradas conseguimos más de 12.469€ de facturación.
- Con 1.451 registrados y una inversión de menos de 3.000€ hemos facturado aproximadamente 22.500€ (para un cliente).

- Con menos de 600 registrados (y sin invertir ni un euro) conseguimos un pico de 4088,55€ de facturación.
- Con

Te podrá parecer mucho o poco.

No lo sé.

Lo que sí que te puedo decir es que en todos esos lanzamientos hemos seguido la misma metodología.

¿Cuál?

**La que enseñamos en el caso de éxito al que puedes tener acceso si te unes a la comunidad privada antes de hoy a las 23:59h**

Una formación de casi de 3 horas en la que verás:

- Cómo trabajar los ángulos de los anuncios en un lanzamiento (50 minutos)
- Cómo planificar toda la estrategia de un webinar en directo (23 minutos)
- La investigación previa que hicimos y cómo la estructuramos (12 minutos)
- Email marketing para lanzamientos con webinar (43 minutos)
- Toda la configuración técnica del embudo de ventas en Active Campaign (23 minutos)
- Un checklist y una plantilla con todas las tareas para hacer un webinar en directo (21 minutos).

## 4. BULLET 2 - EMAIL MARKETING - BONUS 48H

Asunto: Este lanzamiento fue un “fail” y te digo por qué

Preheader: Te aviso que hoy se acaba el bonus

\*\*\*Recordatorio\*\*\*

Hoy deja de estar disponible la formación extra que tendrás de regalo si te unes a LeadMadness antes de las 23:59h.

3 horas intensivas en la que te destriplamos la estrategia y analizamos un lanzamiento real en el que facturamos 31.808€ invirtiendo solo 3.000€.

---

El otro día quedé con una amiga que se había atrevido por primera vez con un webinar en directo.

Le quería preguntar qué tal (y que me sirviera como idea de email)

Agárrate que viene el salseo...

Verás.

Lo que le pasó es lo que atormenta a la inmensa mayoría de emprendedores que se animan con esta estrategia.

Después de pasar la “vergüenza”, no venden un pimiento.

Sí.

Mi amiga no vendió.

Cero.

¿Y lo curioso?

Asistió un montón de gente y tuvo una retención casi del 100% hasta el final.

Yo te vengo a explicar por qué.

Y es por dos errores muy habituales.

## ¿El primero?

Puro contenido de valor.

Era evidente que currándose tanto la clase, todos los asistentes iban a estar con los ojos como platos hasta el final.

Sedientos por poder acceder a las plantillas que daría como regalo.

(Rubén y yo le dimos esta idea)

Pero claro...

En el momento de la verdad... Al final del todo...

Los nervios hicieron acto de presencia y no se preparó bien la venta.

Comentó a la ligera el programa que quería vender, y no había un guión estratégico.

## ¿Te digo cuál es el segundo error?

Hay mucha gente que, como ella, pone todas las expectativas en el webinar.

Pretenden que las ventas surjan ahí, o gracias al pastizal que se dejan en publicidad haciendo remarketing...

Pero no tienen ni la más remota idea.

Incluyo a mi amiga, que también le falló esta parte.

Me refiero al email.

La mayoría sabe cómo plantear más o menos una secuencia de correos de venta.

Pero ojo con esto:

### **La estrategia de emails de un webinar no tiene nada que ver.**

Se plantea de forma muy distinta:

- Antes

- Durante
- Y después

Y aunque las ventas en directo sean un pequeño indicativo de cómo irán los números...

La mayoría del pescado se vende gracias a esa secuencia de correos prewebinar (donde calentamos a la gente) y postwebinar (donde provocamos una tensión brutal).

Dicho todo esto.

Más arriba te dije que vas a tener acceso a un bonus muy potente [si te unes a LeadMadness hoy](#).

Ese bonus es nuestra estrategia, acciones y resultados al desnudo con uno de nuestros últimos lanzamientos que más ha facturado en poco tiempo.

Ahora bien.

**Una de las lecciones de este bonus es  
la estrategia de email marketing completa.**

De principio a fin.

Con todos los emails que tienes que escribir, cómo hacerlo y el objetivo detrás de cada uno.

Esta lección dura 43:51 minutos.

Y posiblemente sea un detonante para que tu próximo webinar sea una jodida máquina de vender.

(Si también sigues las pautas del resto de lecciones, claro)

Repito.

[Para tener acceso a este bonus, tienes que ser miembro de nuestra comunidad de captación de leads antes de las 23:59h de hoy, aquí](#)

Un abrazo,  
Hugo López

***P.D*** Dentro de este bonus también tendrás todas estas lecciones:

- *Cómo trabajar los ángulos de los anuncios en un lanzamiento*
- *La estrategia completa del lanzamiento con webinar*
- *La fase de investigación previa que determinará el enfoque del webinar, de tus contenidos, tus emails y anuncios*
- *El checklist completo de las tareas del lanzamiento (con plantilla incluida para ti)*

*Y algo con lo que vas a flipar y donde la mayoría la CAGA en mayúsculas:*

- *La configuración técnica de todo el embudo con Active Campaign (automatizaciones, etiquetas, objetivos... todo)*

[Estas lecciones son completamente nuevas y tendrás acceso a ellas si te unes a LeadMadness hoy a las 23:59h.](#)

*Luego ya no están disponibles.*

## 5. FIN BONUS 48h

Asunto: Últimas 3h para acceder a la formación extra de lanzamientos con webinar en directo

Pre-header: Un caso de éxito real.

Seré breve y directo.

En unas horas (a las 23:59h) la formación en la que analizamos un lanzamiento real de forma minuciosa y con el máximo detalle desaparece.

Así que llegados a este momento...

Creo que solo hay tres opciones.

### **La primera:**

Que ya lo tengas claro, pero te guste apurar hasta el último momento.

(Eres de los nuestros).

Así que simplemente, [haz clic aquí para unirte a LeadMadness](#).

### **La segunda:**

Que no te interese esta formación (o unirte a un club privado en el que cada semana accedes a una fuente casi inagotable de nuevas ideas de captación de clientes potenciales).

Si es tu caso, puedes dejar de leer este email.

### **La tercera:**

Que todavía tengas alguna duda en el tintero.

Así que es tu caso, lee con atención.

Porque en este bonus estamos prácticamente 3 horas analizando de forma minuciosa y con el máximo detalle con un lanzamiento con el que facturamos 31.808€ invirtiendo solo 3.000€ en anuncios.

Y cuando te hablo de forma “minuciosa” es que entramos de lleno en todos estos puntos:

- cómo organizamos todo el proceso de investigación y los bloques en los que estructuré todo el contenido.
- Verás el paso a paso con Rubén a la hora de escribir la secuencia de invitación, bienvenida, activación y venta
- Una técnica que usé para incrementar el número de asistentes al webinar (y no es únicamente entregar un recurso gratuito a los que se queden hasta el final).
- Un mapa mental con los 13 puntos críticos que te ayudarán a determinar la estructura de la masterclass, las creatividades de tus anuncios y la secuencia de email marketing.
- La estructura exacta con los 10 correos de venta que Rubén planificó en mi lanzamiento.
- Por qué la secuencia de activación es una de las más importantes (y la vez más infravaloradas). Aquí empieza la siembra.
- Cómo puedes enfocar el “email de carrito abandonado” sin tener que recurrir al típico “he visto que has visitado la página de ventas pero todavía no has terminado de dar el paso”
- Los ángulos exactos que usé en mis anuncios para conseguir los leads por debajo de la media
- Las creatividades que usamos en las campañas de captación de leads y en las de remarketing.
- Cómo crear todas las automatizaciones en Active Campaign del webinar (la parte técnica con Rubén).
- Una plantilla de optimización de webinars con la que entenderás lo importante que es centrarse en cinco métricas para aumentar el retorno de la inversión.
- ¿Qué hacer con las personas que no te han comprado? Te enseñaré la estrategia que usamos para conseguir pico extra de facturación de 2.209€ sin invertir más.

Y sí.

Este bonus...

Perfectamente podría ser una formación en sí 😊

Así que si ya lo tienes claro...

En este enlace puedes unirte a LeadMadness y tener acceso a este caso de éxito real.

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

P.D Arriba.

## 6. NO VEO LA DIFERENCIA

Asunto: La Sala de Despiece.

Pre-header:

Sea lo que sea que vendas, casi siempre te vas a enfrentar a estas 7 objeciones:

- *No tengo tiempo.*
- *No me interesa.*
- *No es mi momento.*
- *Me parece caro.*
- *No fío de ti (o de tu oferta).*
- *No sé si seré capaz de conseguirlo.*

Y existe una más que es esencial derribar para que la persona que está leyéndote, entienda el verdadero valor que tiene tu producto o servicio.

Esta de aquí:

### ***No veo la diferencia con otras ofertas.***

Bien.

Nuestro objetivo con este email es que entiendas por qué hay un bloque dentro de LeadMadness que es muy difícil que encuentres en otras formaciones...

Membresías...

Incluso másters de +2.500€.

Verás.

Son muchas las personas que tienen un pensamiento erróneo.

Creer que para vender más y superar a su competencia, tienen que estar consumiendo más y más contenidos.

Cuando la verdad es que...

Detrás de esa “necesidad” de comprar un curso tras otro, se oculta un síndrome del impostor impresionante.

- Falta de seguridad.

Y créeme que no lo vas a solucionar invirtiendo en formaciones que después no te aportan nada y te dejan en la misma situación.

Porque la realidad es que a veces:

**No necesitas más conocimientos.**

**Ni tutoriales.**

**Ni plantillas o recursos.**

Lo que de verdad necesitas es ver negocios reales y entender:

- Dónde están fallando.
- Cómo pueden mejorar su sistema de ventas.
- Dónde están sus puntos de fricción.

En definitiva,,,

**En qué estrategias de ventas tienes que poner el foco, y cómo implementarlas.**

Y aquí es donde entra en juego:

**La Sala de Despiece.**

A ver...

Imagina que cada mes tienes:

- La posibilidad de tener una consultoría gratuita de una hora con los dos.

- Acceder a la grabación de la consultoría en la que analizamos un negocio real y destriparamos toda su estrategia de ventas.
- Le proponemos mejoras, cambios en los anuncios, en sus correos, en elección de los canales o incluso en el embudo.
- Añadimos documentos o recursos extra como calculadoras o PDFs.

Bien.

Pues eso justamente es la Sala de Despiece.

Lo que más valoran los miembros que ya están dentro del club y por donde ya han pasado 9 negocios.

¿Y lo mejor de todo?

**Que si entras a LeadMadness puedes ver las 12 +1 consultorías desde que abrimos el club.**

Te cuento cuáles son:

- Sala 1: Analizamos un webinar automatizado.
- Sala 2: Estrategias para el sector inmobiliario.
- Sala 3: Analizamos la estrategia de ventas de un negocio que vende formación para ser diseñador de videojuegos.
- Sala 4: Definimos las bases y el foco donde un proyecto tiene que centrarse en función de sus objetivos y recursos.
- Sala 5: Captación de leads para una clínica estética.
- Sala 6: Embudos para vender formaciones de lactancia.
- Sala 7: Análisis de un webinar funnel en directo.
- Sala 8: Estrategias para vender servicios como freelance.
- Sala 9: La importancia de la optimización de cada fase del funnel.
- Sala 10: Analizamos una landing al completo y le proponemos todo tipo de mejorar para mejorar la conversión.

- Sala 11: Analizamos un embudo de ventas automatizado para vender membresías.
- Sala 12: Una consultoría en la que proponemos 4 estrategias muy efectivas para llenar eventos presenciales.
- Sala 12 +1: Hacemos un análisis de los principales errores en captación de leads que hemos visto en todas las Salas de Despiece.

Te digo esto con absoluta seguridad:

**No creo que encuentres esto en otras formaciones (o másters de más de 2.500€)**

Pero si no nos crees, es tan simple como que analices otros programas antes de tomar la decisión y lo compruebes por ti mismo...

[En este enlace puedes unirte a LeadMadness y tener acceso \(con el plan anual\) a estas 12+1 sesiones.](#)

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

P.D Esto es lo que opinan los miembros que están dentro del club de estas salas:

[Buscar testimonios.](#)

## 7. NO TE CREO - TESTIMONIO O CASO DE ÉXITO

Asunto: Me están copiando.....

Pre-header:

Te voy a contar algo con lo que lloré en anteriores ediciones del programa.

Una edición muy especial, ya que salieron varios alumnos estrella.

Mañana cierro plazas del prelanzamiento de la nueva a este precio y con pago fraccionado.

Ahí va:

*«Es muy fácil conseguir cosas si aprendes con Bego Romero, solo tienes que copiar.*

***Copia su mentalidad de constante aprendizaje.***

*Te hará falta porque Bego te atiborra a conocimientos desde el minuto 1. Ella ha quemado pestañas frente a la pantalla trabajando y aprendiendo, y eso se nota en su formación.*

***Copia su generosidad.***

*La de una persona que prioriza a sus alumnos y ayuda en todo lo que puede. Ya sea de la formación o ajeno a la formación.*

***Te vendrá genial copiar su valentía.***

*Porque tras aprender con Bego tendrás que atreverte a probar todas las cosas nuevas que has aprendido.*

***Y además sé práctico, copia eso también.***

*Ya que es una persona muy orientada a conseguir resultados, sin pérdidas de tiempo, va al grano.*

*A mí es lo que más me gusta de ella.*

*Aunque me da un poco de coraje su juventud, porque al escucharla me pregunto...*

***“¿Cómo puede saber tanto siendo tan joven?”***

***Y claro, la edad no se la puedo copiar.***

*Pero sí se le puede copiar todo lo que sabe de marketing digital y diseño web.  
De hecho tiene su programa donde lo enseña.*

*Si quieres aprender, renovar o mejorar tus conocimientos, Bego hace formaciones útiles y  
100% libres de humos.*

*La que he hecho yo ha sido así.»*

**Marcial**  
Responsable de marketing

Como decía al principio de este email, mañana se cierran las plazas de la nueva edición del Programa Especialista en Diseño Web a este precio.

Y solo si entras **antes de mañana a las 23:49h** podrás optar al precio del prelanzamiento.

Después no.

Y solo así podrás pagar ahora la reserva y luego el resto.

[Haz click aquí para reservar tu plaza.](#)

Un abrazo,  
Bego Romero

P.D. Si no quieres recibir más emails de este Programa y seguir estando en mi lista, haz click aquí y no te haré llegar ninguno más.

## 8.1 TENGO DUDAS - FAQs (1)

Asunto: ¿Alguna de estas preguntas es tuya?

Pre-header

Hay un email que no puede faltar en ningún lanzamiento porque está pensado para aquellas personas dudan si dar el paso o no.

Y aquí es donde está realmente el dinero.

Verás.

Las personas que tienen claro que LeadMadness no es lo que buscan, ya han tomado la decisión.

No se van apuntar.

De hecho, deberían de dejar de leer este email ahora mismo.

Pero si estás pensando si formarte durante un año por 397€ en estrategias de captación de leads y embudos de venta es una buena (o mala) inversión.

Presta atención.

Porque es posible que alguna de estas 6 preguntas te la estés haciendo ahora mismo.

Te avisamos de que es un email largo, si tienes una duda en concreto simplemente ve a buscar la tuya.

(Y si ya lo tienes claro, [simplemente haz clic aquí mismo](#)).

---

### **P1: ¿A qué nuevo contenido voy a tener acceso durante los próximos meses?**

Te cuento.

Cada mes tienes acceso a:

>> Una masterclass en directo con un experto en la que te enseñará una estrategia de captación de leads muy concreta.

>> 3 nuevas píldoras de contenidos con lecciones de consumo rápido y directas al grano (pueden ser de publicidad, email marketing, embudos de venta y/o estrategias orgánicas)

>> Un Mastermind Grupal de preguntas y respuestas en directo de 2 horas con los dos.

>> Acceso a la Sala de Despiece y la posibilidad de tener una consultoría gratuita con Hugo y conmigo de 1h.

Todo eso cada mes.

---

## **P2: ¿Cuál es el nuevo contenido al que voy a tener acceso?**

Estas son las próximas masterclass en directo de 2 horas a las que vas a tener acceso:

- Cómo escribir Stories adictivos en menos de 20 minutos para que logres conectar con tu audiencia y generar ventas diarias con Eva López
- Google Ads para presupuestos pequeños: cómo captar leads aprovechando cada céntimo invertido Con Luis Flores
- Copywriting para titulares de páginas de venta (y captación de leads) y microtitulares para aumentar el valor percibido de tu oferta.

Y ojo, que no son las típicas clases en las que vienen a venderte su libro.

Son sesiones directas al grano para que salgas y ya puedes aplicar un concepto, además de preguntar en directo cualquier duda que tengas.

### **Además, también vamos a publicar estas nuevas píldoras:**

- Cómo crear nuevos lead magnet cada dos semanas para disparar tu captación de leads orgánicamente.
- 4 configuraciones esenciales que debes de dominar en campañas de lead generation en meta ads.
- 3 tipos de emails muy potentes (y esenciales) en toda secuencia de ventas.

¿Y lo mejor?

**Mañana mismo tienes la primera mastermind grupal de preguntas y respuestas en directo.**

(Queda grabada)

---

### **P3: ¿A qué contenido tengo acceso nada más entrar?**

Pregunta clave.

Porque nada más entrar a LeadMadness ya tienes acceso a:

- 16 masterclass en la que verás una técnica concreta de captación de leads y embudos de venta.
- 76 píldoras directas al grano de funnels, email marketing, ads y contenidos estratégicos.
- 15 mastermind grupales que ya hemos tenido minutadas.
- 13 sesiones de la Sala de Despiece en la que analizamos proyectos reales.

Poca broma.

---

### **P4: ¿Qué tipo de soporte voy a tener?**

A ver...

Entenderás que por 397€ al año no te podemos dar un soporte personalizado.

Sería imposible de gestionar.

Por eso hacemos una mastermind grupal de preguntas y respuestas en directo cada mes de 2 horas.

Ahí sí que nos puedes preguntar cualquier duda de captación de leads a los dos.

(Y nos mojamos con las respuestas).

Además...

En estas sesiones no solo resolvemos dudas.

Piensa que LeadMadness es nuestro laboratorio privado donde:

- >> Ideamos.
- >> Probamos y
- >> Documentamos

Todo tipo de estrategias de captación de leads y embudos de venta y cualquier técnica nueva que probamos, es aquí donde la contamos.

(A eso súmale que tienes acceso a un Canal de Discord donde ya están mas de 364 miembros).

---

### **P5: ¿Puedo darme de baja cuando quiera?**

Por supuesto.

Cuando quieras lo puedes hacer.

Ahora bien, si vuelves a entrar es posible que las condiciones sean diferentes (como el precio).

---

### **P6: ¿Es una buena inversión unirme a vuestro club?**

A ver...

Qué te vamos a decir nosotros que te estamos enviando unos cuantos emails para que entiendas todo el valor que tiene formar parte dentro de este club... 😊

Es una pregunta muy muy abierta.

Así que para darte una buena respuesta prefiero dejarte con un testimonio que nos dejó esa semana Maribel de (crecimientopersonalcreven. com ) en el Canal de Discord:

*Escribimos solo para compartiros que esta tarde tuvimos nuestro webinar de lanzamiento del programa high ticket que tenemos.*

*Hemos aplicado infinito de lo que nos habéis enseñado, incluida la sala despiece y es bestial como funciona.*

*De corazón mil gracias por este conocimiento tan tan práctico y que da resultados.*

*Estamos que no nos lo creemos. Ya en el directo hemos tenido una conversión a ventas del 25%.*

*Y ahora vamos a seguir aplicando lo que nos enseñáis tanto en email como con la grabación....A ver si el ratio mejora que ya así como esta nos tiene megafelices.*

*Por supuesto os hemos nombrado en el directo diciendo que todo lo de embudos lo hemos aprendido de unos crack tan grandes como @rubenmanez y @hugolopez .*

*Gracias de corazón!! ❤️ tirititi y encima lo divertido que está siendo todo el proceso de aprendizaje y aplicación.*

*Compartiremos el resto de ratios roi, roas. ...cdo terminemos el lanzamiento por si aporta al resto de comunidad y podemos así devolver algo de lo mucho que nos habéis dado. 🙏*

Júzgalo tu mismo.

---

Y después de este largo y extenso email...

Si ya tienes tus dudas resueltas, en este enlace puedes unirme a LeadMadness antes de que suba el precio.

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

P.D Te recuerdo lo que va a pasar cuando sean las 23:59 de hoy:

- Sube el precio de LeadMadness (y te aseguramos que no estará tan barato como hoy, solo seguirá subiendo).
- Ya no tendrás acceso a todas las actualizaciones futuras del nuevo módulo de lanzamientos digitales que acabamos de lanzar.

P.D2 Arriba.

## 8.2 TENGO DUDAS - FAQs (2)

Asunto: ¿Te has dejado alguna de estas 6 preguntas?

Preheader: Cierro plazas en horas.

Este email es el “justificador”.

Si no tienes ningún tipo de interés en entrar en TikTok Ads Génesis, no pierdas tiempo leyéndolo.

Pero si tienes dudas...

Si quieres hacerlo pero hay algo que te frena y estás esperando algún motivo que te dé el impulso...

Ese motivo es este email.

Porque voy a darte respuesta a las preguntas que (sé) que más os hacéis en este momento.

Verás.

---

### **1 - ¿Necesito tener experiencia previa en TikTok Ads? ¿Es demasiado avanzado?**

El programa es avanzado, sí.

Pero lo tienes TODO aquí dentro.

Desde 0 a 100 te voy a contar mi metodología completa desde la estrategia, la parte creativa, la parte técnica, y la medición y escalado de campañas.

**No** necesitas tener experiencia previa haciendo campañas en TikTok.

Eso sí...

Cuanta más experiencia haciendo anuncios, mejor.

De hecho es muy posible que estés hasta las narices de Meta y tengas ganas de explotar este canal.

Si nunca has hecho anuncios en ningún canal, puedes tranquilizarte que tendrás todo mi apoyo y conocimientos para empezar aunque cueste un poquito más al principio.

---

## **2 - ¿Puedo pagarlo a plazos?**

Tienes todas las facilidades.

- Si eres de España, tendrás que hacer clic en “Ver más” y seleccionar el método de pago de Sequra.

Tienes 3, 6, 9 y 12 meses como opción.

A 12 meses se te queda solo en 53,51€ al mes.

- Si eres de México, Colombia, Chile o Perú tendrás que seleccionar la opción de pago de «tarjeta de crédito» y según tu banco verás las opciones de financiación ahí mismo.
- 

## **3 - ¿Tengo garantía si no es lo que busco?**

Por supuesto.

Desde que entras al programa, tienes 14 días para probarlo y solicitar la devolución si no te convence.

Eso sí.

No me vale entrar, consumir todo el contenido posible y luego salir...

Para solicitar la devolución, no puedes completar más de un 15% de la formación (la propia plataforma te va indicando ese porcentaje)

---

#### **4 - ¿Cuándo se acaba el acceso al contenido? ¿Voy a tener acceso a todas las actualizaciones?**

Nunca.

Uno de los bonus de esta edición (y no creo que se mantenga a la próxima) es que no solo tendrás acceso de por vida al contenido del programa, sino también a las actualizaciones.

Aprecia esto.

Como media buyer, una de mis mayores obsesiones es la actualización y el testeo.

Probar nuevas metodologías, ángulos publicitarios y estrategias constantemente.

Quien se forma conmigo, sabe que no necesita comprar otra formación después.

[Porque lo vas a tener todo aquí.](#)

Siempre.

---

#### **5 - ¿Qué soporte tendré si tengo dudas durante la formación?**

Si me conoces o has hecho alguna de mis formaciones, ya lo sabes.

Me entrego al 100% a mis alumnos en cuanto a soporte.

Y en TikTok Ads Génesis vas a tener 3 canales para preguntarme todas las dudas que necesites:

- En la sección de comentarios de cada lección.
- En el grupo privado de Telegram conmigo y tus compañeros.
- En las sesiones en directo específicas que he programado para conectarnos y daros feedback de todo.

Si tienes dudas durante el programa es porque vas a tu rollo y pasas de aprovechar todo eso.

---

## 6 - ¿Me prometes que TikTok Ads es rentable y está demandado como servicio?

Las comparaciones son odiosas.

Y hay mucha gente que tiene la mala costumbre de: blanco o negro.

Es cierto que en Meta hay todavía muchas más conversiones y más usuarios a los que impactar.

Pero también es cierto que está muchísimo más saturado.

TikTok es la plataforma que más ha crecido en menos tiempo, y te puedo asegurar que los costes y las conversiones no tienen nada que envidiar a Meta.

Además.

Te aseguro también que muchísimos negocios están empezando a querer invertir en TikTok Ads...

¿Y el problema?

Que NO encuentran a profesionales o agencias especializadas para ello.

Hay una situación de mucha demanda y poca oferta.

Y no sé cuánto durará... porque es obvio que llegará al mismo punto que Meta, pero desde los 16 años yo siempre he sido una persona de aprovechar oportunidades.

Tienes todo lo que necesitas para exprimir el potencial de TikTok Ads [aquí dentro](#).

---

Y nada más.

[Si ya tienes el impulso que necesitabas, únete a TikTok Ads Génesis con todos los bonus y condiciones especiales ahora, antes de que sean las 23:59h](#)

Un abrazo,  
Hugo López

***P.D*** A las 23:59h desaparecerán todos estos bonus extra que tendrías de regalo con la formación si te unes ahora:

- ⚠️ Nuevo bonus especial: Toda la estrategia que hay detrás del lanzamiento de TikTok Ads Génesis (anuncios, email marketing y WhatsApp).
- Un curso completo de CapCut para editar de forma profesional (y fácil) tus vídeos.
- Una formación de Google Analytics 4 para media buyers.
- 3 sesiones grupales en directo conmigo para preguntarme lo que necesites.
- 2 masterclass exclusivas con 2 expertos (tendrás a una persona del equipo de TikTok Ads España para que nos cuente todas las novedades y mejores prácticas).
- Acceso a un grupo de Telegram privado donde te doy soporte constante y podrás hacer networking con tus compañeros.
- *Acceso a la formación y a las actualizaciones que haga DE POR VIDA.*

*Lee bien esto:*

*Desde 53,51€ al mes por tener acceso de por vida a mi metodología de compra de tráfico en TikTok y todas estas formaciones extra.*


*Sinceramente...*

*La mayoría (no sé si tú) se gasta eso y más en Netflix, Disney, Amazon Prime, HBO y la cuota del gimnasio.*

*Y no le saca ningún partido.*

[Únete a TikTok Ads Génesis antes de las 23:59h, y te ayudaré a convertirte en especialista en esta plataforma publicitaria.](#)

## 9.1 EMAIL - BONUS GENERALES

Asunto:  En - de 4h cierro plazas y desaparecen estos bonus  
Preheader: (empieza la cuenta atrás)

\*\*\* Un breve recordatorio \*\*\*

En menos de 4 horas cierro inscripciones de LeadMadness y desaparecen los bonus exclusivos de este lanzamiento.

Si ya lo tienes claro, [haz clic en este enlace y te veo dentro](#).

Sigo con el email.

---

Si estás pensando en unirme a TikTok Ads Génesis pero tienes dudas, lee con atención este email.

Porque aunque en estos días te he estado contando todo lo que incluye el programa con:

- 7 + 2 módulos en los que te enseñé mi metodología exacta para hacer anuncios rentables en TikTok Ads.
- Acceso a más de 10 plantillas de análisis de anuncios, hooks, construcción de avatares, guiones de anuncios, calculadoras y checklist.
- Posibilidad de financiar hasta en 12 plazos (máxima flexibilidad).
- 14 días de garantía para ver cómo es la formación por dentro.
- Soporte en la plataforma y acceso a un grupo privado de Telegram conmigo y tus compañeros.
- Acceso de por vida a todas las actualizaciones y extras que añada (no sé si esto lo voy a seguir incluyendo en próximos lanzamientos).

Creo que hay algo más que debes de saber.

Porque aunque te he ido hablando de las formaciones extras a las que puedes tener acceso **si te unes a TikTok Ads Génesis antes de las 23:59h...**

No he entrado mucho en detalle en ellas.

Te hablo de estos bonus (muy muy potentes):

---

## **BONUS 1: 2 MASTERCLASS EXTRA MUY POTENTES**

Esto a mi me parece brutal.

Porque he conseguido que una persona del equipo de TikTok Ads España venga a dar una clase de 2 horas en directo.

Una sesión en la que te van a enseñar:

- Las mejores prácticas para invertir en TikTok Ads.
- Todas las novedades que van a añadir (y que puedan contar).

Y repito.

No es ningún freelance o agencia.

Es una persona que está dentro del equipo y que tiene a su alcance mucha más información que el resto de mortales.

Pero eso no es todo.

En la otra masterclass voy a traer a Hermán Velayos (Global Strategy & Innovation Director en Ads Murai, una de las agencias de PPC más punteras) para que te enseñe desde dentro:

Todo lo que tienes que saber sobre la planificación campañas de TikTok Ads con clientes en el sector de agencias de marketing.

Insisto.

Las dos son en directo, podrás hacer preguntas y la información que vas a conocer aquí ya justifica más que de sobra que te unas.

Pero eso no es todo.

---

## **BONUS 2: 3 SESIONES EN DIRECTO CONMIGO**

En noviembre, diciembre y enero vas a tener 3 sesiones intensivas y en directo (quedarán grabadas) en las que me podrás preguntar cualquier duda que tengas.

Repito.

Cualquier duda.

Me da igual si es a nivel de creación de anuncios, estrategias, segmentaciones, medición o escalado.

Que voy a estar en directo dando respuesta a cualquier duda o freno con el que te hayas encontrado a la hora de hacer campañas ganadoras.

Si ya lo tienes claro, haz clic aquí y te veo dentro de TikTok Ads Génesis.

---

### **BONUS 3: ACCESO A UNA FORMACIÓN DE CAPCUT, GOOGLE ANALYTICS 4 Y LOOKER STUDIO**

Nada más entrar en TikTok Ads Génesis vas a poder ver:

- Una masterclass de CapCut con Estefanía para que entiendas las principales funcionalidades de esta herramienta (interfaz, menús, audio, textos y subtítulos) pero también para que aprendas a hacer vídeos al estilo Green Screen.
- Una masterclass de Google Analytics 4 para media buyers en la que verás desde la implementación técnica de GA4, hasta eventos, conversiones y los informes para analizar tus campañas.
- Una masterclass de Looker Studio con Jorge Marquina con la que sabrás hacer un dashboard mínimo viable para interpretar los datos de una forma mucho más visual.

Sigo.

---

### **NUEVO BONUS 4: DESCUBRE CÓMO HA SIDO TIKTOK ADS GÉNESIS POR DENTRO**

Y el broche final es un nuevo bonus que he añadido en el que junto con Rubén Máñez te vamos a analizar y diseccionar con el máximo detalle toda la estrategia de ventas de este lanzamiento.

Desde:

- La estructura de las campañas en Meta Ads, TikTok Ads, Twitter Ads y YouTube Ads.
- Todos los ángulos y conceptos creativos detrás de la campaña.

Hasta:

- La estrategia detrás de los Grupos de Whatsapp, una automatización ultra potente con ManyChat.
- La estrategia de email marketing al completo con todas las secuencias (anticipación, invitación, bienvenida, activación y venta).

En pocas palabras...

Una formación extra para lanzamientos con webinar que va a ser ultra potente porque me voy a mojar y te voy a enseñar todo lo que hay "detrás de escenas"

Te compartiré absolutamente todo.

---

Y ahora sí, la pelota ya está en tu tejado.

Si quieres unirte a TikTok Ads Génesis y acceder a todos estos bonus, haz clic en este enlace.

Nada más.

Un abrazo,  
Hugo López

P.D Aquí puedes ver los testimonios que están dejando los alumnos que han decidido unirse a TikTok Ads Génesis.

## 9.2 EMAIL - CIERRE SUBIDA PRECIO

Asunto: Tira el chicle y entra.

Preheader: En XX horas pierdes el descuento.

Mira que te gusta, eh 😊

Me refiero a estirar el chicle y hacerte de rogar.

Fuera bromas.

En menos de X horas **elimino por completo** ese descuento tan jugoso que tienes para entrar a mi nueva formación.

A partir de las 12 de la madrugada su precio asciende a 250€.

Así que una de dos...

- No tienes ningún interés en ahorrar tiempo y hacer campañas publicitarias mucho más potentes con menos esfuerzo.
- Te dormiste en los laureles y te entra el sudor nervioso ahora, porque te das cuenta que tienes X horas para acceder por solo 97€.

Ambas opciones están bien.

No te preocupes.

Porque ni juzgo a los desinteresados, ni juzgo a los despistados...

[Y estás a tiempo aquí.](#)

Ahora hablándote en serio, vengo a decirte TODO lo que vas a encontrar nada más entrar en mi nueva formación de:

**Inteligencia Artificial y Chat GPT aplicada a campañas avanzadas de publicidad online.**

- Empezarás con una lección práctica sobre consejos de cómo exprimir al máximo la herramienta (12 minutos)
- Te enseñaré cómo realizar una investigación profunda de tu público objetivo y buyer persona con 2 prompts brutales (lo más preciso que hayas visto hasta ahora) (15 minutos)
- Luego verás cómo analizar los anuncios de tu competencia combinando Chat GPT con otra herramienta de IA poco conocida y muy potente (8 minutos)
- Cómo analizar las landings de venta y captación de la competencia y extraer los ángulos, puntos de dolor y objeciones que están tratando para mejorar aún más tu mensaje (7 minutos)
- Cómo analizar las reseñas y comentarios de Amazon para saber las quejas y motivaciones de los compradores y extraer ideas (5 minutos)
- Cómo trabajar los ángulos de venta de forma mucho más avanzada con el Avatar de las 5W (11 minutos)
- Verás cómo trabajo mis guiones de ads utilizando copywriting frameworks en Chat GPT, para que puedas hacerlo igual (13 minutos)
- Incluso otra forma de redactar guiones, con mi metodología por bloques (12 minutos para flipar)
- Cómo crear tus guiones de vídeo ads en base a otros guiones que te han inspirado, pero sin apenas escribir... Con una herramienta de IA (6 minutos)
- Cómo crear hooks GANADORES, sí... en mayúsculas, porque Chat GPT te va a sorprender si sabes qué prompts usar (6 minutos)
- Cómo generar copys ganadores para potenciar tus anuncios de Meta y TikTok (12 minutos)
- Cómo redactar copys ganadores para tus campañas de Google Ads, Youtube, PMAX... (7 minutos)

- Cómo generar cientos de variaciones de tus ads brutales combinando IA y Canva (9 minutos)
- Verás un caso real para configurar píxeles de seguimiento con Google Tag Manager (6 minutos)
- Cómo analizar el rendimiento de tus campañas en cuestión de segundos, con IA (5 minutos)
- Mi truco para perfeccionar cada vez más un prompt y obtener una mejor respuesta, totalmente adaptable a cualquier sector (4 minutos)
- Cómo crear voces en OFF superrealistas con IA para los guiones de tus anuncios (10 minutos)

¿En total?

**148 minutos de contenido puramente práctico y aplicable desde el momento en que lo estás viendo.**

Créeme que va a ser mucho más.

Voy a ir ampliando y actualizando contenido, y vas a tener acceso a todo.

Pero ahora mismo... Todo eso es lo que tienes esperándote, listo para que lo apliques en tu negocio o el de tus clientes y flipes con los resultados que arroja.

Mira.

Si yo he tardado solo 2 horas y 40 minutos en explicarte toda mi metodología y enseñártela en vivo y en directo, compartiendo pantalla con Chat GPT...

¿Cuánto tiempo puedes tardar tú en definir tu estrategia publicitaria, tus ads, tus guiones y montar tu campaña?

Pues eso.

**Estoy prácticamente regalando mis conocimientos y solo tienes X horas para aprovechar.**

Todo lo que hayas visto de Chat GPT hasta ahora...

Te va a saber a muy poco cuando veas lo que he investigado y creado este último año.

(Y lo digo porque estoy orgulloso)

[Aquí para aprovechar el 60% de descuento por estar en la lista prioritaria antes de las 23:59h](#)

Un abrazo,  
Hugo López

***P.D*** Mi metodología para usar Chat GPT y hacer campañas potentes en mucho menos esfuerzo y tiempo, la tienes:

- *Ahora por 97€.*
- *Después de las 23:59h, sube a 250€.*

*Como no aproveches este 60% de descuento y quieras entrar después, es para echarse a llorar.*

[Ahórrate 153€ aquí](#)

## 9.3 EMAIL - CIERRE SUBIDA PRECIO + BONUS

Asunto : Esta oferta se autodestruye en 4 horas (y sube el precio)

Último email y directo al grano.

En menos de 4 horas sube el precio para acceder a LeadMadness Club.

A partir de las 23:59h entrar a nuestro club privado de captación de leads & embudos de venta pasará a valer 397€ a 497€.

(Sip, sube en 100€)

Así que si ya tienes claro que quieres empaparte de nuestra metodología de captación, gestión y cierre de clientes potenciales...

[Haz clic aquí y nos vemos mañana en la primera mastermind grupal de preguntas y respuestas en directo.](#)

(Quedará grabada).




Pero si hay algo que te frena y que te impide dar el último paso...

Entonces quédate con nosotros porque te vamos a explicar con todo tipo de detalle la brutalidad de contenido a la que vas a tener acceso.

### **Esto de aquí:**

- Acceso a todas las Masterclass, Píldoras, Sesiones de P&R y Salas de Despiece que hasta ahora hemos creado y subido hasta la fecha.
- 12 clases intensivas y en directo con expertos invitados (1 al mes)
- 36 nuevas píldoras de técnicas muy concretas de email marketing, embudos de venta, publicidad online y contenidos.
- 12 sesiones de mastermind grupales en directo para que nos hagas tus dudas de estrategias de captación de leads.
- 12 consultorías privadas con nosotros (1 al mes), que elegís vosotros entre todos los proyectos y puedes salir ganador (la Sala de Despiece).

**Y por supuesto:**

-  **Bonus 1:** Acceso a una biblioteca con más de 50 recursos (plantillas, PDF, mapas mentales, automatizaciones, calculadoras).
-  **Bonus 1:** Acceso a la biblioteca de preguntas con todo el contenido filtrado y ordenado.
-  **Bonus 2:** Formación de introducción a Active Campaign.

Ahora bien...

A las 23:59h no solo sube el precio, también dejarás de tener acceso al nuevo módulo de lanzamientos digitales (con todas las actualizaciones futuras).

Y esto es la bestialidad que vas a encontrar dentro nada más unirte:

---

## **ESTRATEGIA 1 Y 2: LANZAMIENTOS POR LISTAS PRIORITARIAS Y LANZAMIENTOS METEÓRICOS:**

Vas a ver:

- La técnica de división de la lista en 4 y 2 trozos con la que con la que puedes validar tu oferta (incluso sin haberla creado)
- Una secuencia esencial (que casi todos pasan por alto) con la que vas a conseguir calentar a una persona para que quiera pagar incluso antes de ver el precio.
- Verás en detalle todos los emails de venta para esta estrategia.
- Cómo exprimir una de las páginas más desaprovechadas de todo el lanzamiento para conseguir un nuevo canal de impacto gratis.
- El poder de los Grupos de WhatsApp para aumentar la prueba social y elevar el nivel de escasez y urgencia.

---

## **ESTRATEGIA FUNNEL WEBINAR: 3 CASOS DE ÉXITO DOCUMENTADOS DE LA A LA Z**

Tienes:

- El planteamiento de todo el webinar en directo y un documento con más de 100 tareas a la hora de hacer este tipo de lanzamientos (checklist, plantillas, calculadoras...)
- Los enfoques creativos de todos los anuncios que nos han permitido conseguir.
- Las métricas personalizadas que deberías de crear para medir la rentabilidad de tus anuncios.
- Acceso a todas las secuencias de emails (anticipación, invitación, bienvenida, activación y venta) y al documento con todos los correos.
- Las automatizaciones que hemos aplicado en Active Campaign desde dentro.
- Qué estrategia implementamos después del lanzamiento para aumentar las ventas sin invertir más en tráfico.

---

Y ahora sí.

Tu decides si te unes a LeadMadness Club.

Porque en unas horas cerramos inscripciones **y el plan anual sube 100€.**

Así que si ya lo tienes claro...

En este enlace puedes unirte a nuestro club privado de captación de leads & embudos de venta.

Un abrazo,  
Hugo & Rubén

P.D Arriba.

