

big  
bang  
CONVERSION

# PLANTILLA DE TRABAJO DE LA FÓRMULA PAS



Recursos / Hoja de trabajo

#SOYCOPYWRITER

<b>PROBLEMA</b>	¿Cuál es el problema principal que soluciona tu producto y servicio?
<b>AGITACIÓN</b>	¿Cómo agitas ese problema, qué otros problemas provoca y cómo haces que tu audiencia quiera solucionarlo ahora?
<b>SOLUCIÓN</b>	¿Qué mecanismo o metodología usa tu producto o servicio y cómo va a solucionar el problema de tu audiencia?

## EJEMPLO DE EMAIL CON LA FÓRMULA PAS

**Asunto: He visto un problema en tu web**

iHola, Manuel!

Me llamo Javi Pastor y te envío este email porque he visto un pequeño problema en tu web que, si yo lo tuviera en la mía, me encantaría que alguien me lo comunicara.

Soy un gran seguidor de tu trabajo y me encantó el último episodio del podcast en el que entrevistaste a Juan. Muy buenos esos consejos sobre cómo subir los precios.

Bueno, ¡a lo que iba!

### **PROBLEMA**

He analizado la página de registro de tu descargable gratuito "Cómo hacer entrevistas que generan ventas" y he descubierto que tienes varias llamadas a la acción que llevan a diferentes páginas.

Además, ninguna de ellas destaca por encima de las otras y no se diferencian mucho del resto de elementos (color distinto, tamaño más grande...).

## **AGITACIÓN**

Este problema puede parecer una tontería, pero estoy seguro de que el tráfico que te llega a la página no funciona del todo bien y que la conversión no es muy alta. Estás invirtiendo en publicidad, utilizas esta página para conseguir suscriptores cuando apareces en otros blogs o podcasts y es la puerta de entrada a tu negocio.

El problema es que al tener la página con el menú activo y enlaces a diferentes secciones de la web, las visitas se distraen y no pasan a la acción. Esto aumenta el coste por registro en la publicidad, reduce la efectividad de tus apariciones en otras webs y deja "escapar" muchos posibles clientes.

Al final el objetivo de esta página es que se suscriban y te entreguen sus datos, pero muchos se pierden por el camino.

## **SOLUCIÓN**

Para solucionarlo te recomendaría dos cosas:

Eliminar el menú superior en esta página para reducir las distracciones y facilitar la navegación.

Destacar la llamada a la acción principal (registro) y eliminar los enlaces que "sacan" a la persona de la página.

Si analizas la mayoría de negocios y referentes del sector verás que lo hacen así. Eso les permite convertir más y, al final, conseguir más con menos inversión de tiempo y dinero.

Hay más cosas que podríamos trabajar, sobre todo del mensaje, título e incluso el formulario.

De hecho, si quieres, podemos quedar durante unos 15-30 minutos y te explico cómo cambiar algunos de estos detalles. Junto a lo que te he comentado, estoy seguro de que podemos aumentar mucho la conversión de esta página.

De todas formas, esto es secundario. Simplemente quería comentártelo, echarte una mano y ayudarte a sacarle partido a ese tráfico.

Sigue con el pódcast, es mi compañero del entrenamiento de los martes, ¡mil gracias por lo que haces!

Un abrazo.

Javi Pastor,  
copywriter web en [javipastor.com](http://javipastor.com)

## EJEMPLO DE PÁGINA DE VENTAS CON LA FÓRMULA PAS

**Super About Me: vende más y haz que confíen en ti con un sobre mí épico**

### PROBLEMA

¿Cuándo fue la última vez que editaste tu Sobre mí o Acerca de? Sabes que es una página importante, que recibe muchas visitas y que deberías mejorarla, pero no lo haces.

Y no lo haces porque simplemente no sabes qué escribir en esta página.

Tienes que hablar sobre ti, que es algo que no te gusta hacer, y encima hacerlo de una forma en la que no parezca que estás escribiendo tu currículum vitae.

¿Cómo se puede hablar sobre uno mismo y a la vez convertir más gracias a esta página?

Esa es la pregunta que tú y miles de personas que escriben o montan su web se preguntan cada día.

### PROBLEMA

Lo peor no es que tengas un problema con escribirla, sino que esta situación está provocando daños mucho mayores en tu negocio. ¿Sabes por qué?

- 01.** Porque esta página es una de las 3 páginas más visitadas de tu blog o web.
- 02.** Porque es una página que se visita de forma regular antes de comprar un producto o servicio para saber quién eres o después de ver una página de ventas para decidir si se compra o no.
- 03.** Porque es la única página de tu blog o web en la que puedes conseguir crear una relación de simpatía y cercanía con tu futuro cliente, y te aseguro que la gente compra a la persona más simpática si tiene que elegir.

Ese pequeño problema de “no sé qué escribir en mi sobre mí” ya no es nada pequeño. Te está robando suscriptores, ventas y saboteando la confianza de tus lectores.

No eres el único.

## **SOLUCIÓN**

He escrito decenas de páginas de este tipo porque mis clientes no son capaces de hacerlo. Y ahora quiero ayudarte a ti a escribir tu sobre mí.

¿Cómo? Con Super About Me, una guía en la que he recogido mi sistema paso a paso para escribir un Sobre mí épico que genera confianza, consigue suscriptores y potencia las ventas de tus productos o servicios.

He cogido todo lo que he aprendido tras escribir esta página para otras personas y he creado un proceso para que tú repliques lo que yo hago. Serás tu propio copywriter.

Te enseñaré a construir un sobre mí basado en 4 fases (ofrecimiento, confianza, vida personal y objetivo) y a pasar a la acción para construir tu nueva página en menos de 7 días. De hecho, ¡podrías escribirla incluso en una tarde!

## **TESTIMONIOS**

Y tú, ¿quieres seguir teniendo un Sobre mí que da pena, no te representa y evita que tus lectores se conviertan en clientes?

¿O prefieres crear un sobre mí épico que genera ventas y suscriptores?

Tú eliges.

## **QUIERO CREAR MI SOBRE MÍ**

19,99€ + IVA

## EJEMPLO DE ANUNCIO DE FACEBOOK ADS CON LA FÓRMULA PAS

🔴 ¿Tienes un negocio físico y te cuesta "conectar" con tus clientes? 🔴

Seguro que alguna vez has tenido esa sensación.

Intentas transmitir a un potencial cliente todas las maravillas de tu producto o servicio, pero sientes que no lo están entendiendo.

Te cuesta hacerles entender por qué es tan beneficioso para ellos comprar lo que tú vendes.

¿Sabes cuál es el problema?

Que esa persona y tú no estáis hablando el mismo idioma.

Tú estás enamorado de tu negocio y, cómo es lógico, no paras de hablar de él y de lo maravilloso que es.

Pero a tu potencial cliente tu producto o servicio le da igual (por muy duro que suene).

Ellos solo quieren resultados y dar solución a un problema concreto.

Si no eres capaz de entender ese "pequeño" matiz y transmitirlo de la forma correcta...estás perdido.

Esa habilidad de traducir tu idioma al de ellos tiene un nombre.

👑 Copywriting o escritura persuasiva.

La capacidad de "ponerse en la piel" de esa persona, hablar su lenguaje y conseguir ese gran objetivo.

Aumentar tus ventas.

¿Es la primera vez que escuchas hablar de esta habilidad?

No te preocupes, que así le damos solución aquí y ahora.

En Big Bang Conversion estamos preparando el evento online gratuito #SoyCopywriter.

Un maratón de clases que comienzan el 21 de septiembre y en las que aprenderás:

- ✅ Por qué el copywriting es imprescindible en cualquier negocio.
- ✅ El sistema de 4 pasos para escribir textos de ventas que puedes usar a partir de mañana mismo.
- ✅ Cómo atraer clientes a tus productos y servicios, aunque no tengas web ni contactos online.

Basta ya de perder ventas por no saber comunicarte con tu potencial cliente.

Pon a funcionar el copywriting para tu negocio y verás el cambio.

Reserva ya tu plaza gratuita para el evento y da el primer paso 

 **Big Bang Conversion**  
1 min · 

🔴 ¿Tienes un negocio físico y te cuesta "conectar" con tus clientes? 🔴

Seguro que alguna vez has tenido esa sensación.

Intentas transmitir a un potencial cliente todas las maravillas de tu producto o servicio, pero sientes que no lo están entendiendo.

Te cuesta hacerles entender por qué es tan beneficioso para ellos comprar lo que tú vendes.

¿Sabes cuál es el problema?

Que esa persona y tú no estáis hablando el mismo idioma.

Tú estás enamorado de tu negocio y, cómo es lógico, no paras de hablar de él y de lo maravilloso que es.

Pero a tu potencial cliente tu producto o servicio le da igual (por muy duro que suene).

Ellos solo quieren resultados y dar solución a un problema concreto.

Si no eres capaz de entender ese "pequeño" matiz y transmitirlo de la forma correcta...estás perdido.

Esa habilidad de traducir tu idioma al de ellos tiene un nombre.

📌 Copywriting o escritura persuasiva.

La capacidad de "ponerse en la piel" de esa persona, hablar su lenguaje y conseguir ese gran objetivo.

Aumentar tus ventas.

¿Es la primera vez que escuchas hablar de esta habilidad?

No te preocupes, que así le damos solución aquí y ahora.

En Big Bang Conversion estamos preparando el evento online gratuito [#SoyCopywriter](#).

Un maratón de clases que comienzan el 21 de septiembre y en las que aprenderás:

- ✅ Por qué el copywriting es imprescindible en cualquier negocio.
- ✅ El sistema de 4 pasos para escribir textos de ventas que puedes usar a partir de mañana mismo.
- ✅ Cómo atraer clientes a tus productos y servicios, aunque no tengas web ni contactos online.

Basta ya de perder ventas por no saber comunicarte con tu potencial cliente.

Pon a funcionar el copywriting para tu negocio y verás el cambio.

Reserva ya tu plaza gratuita para el evento y da el primer paso 🙌

<http://bit.ly/sc2020nf>



SOYCOPYWRITER.COM  
¿Tu cliente no te "entiende" cuando le hablas?  
El copywriting es la solución. Apúntate a este evento online gratuí... [Ver más](#)