RECURSO GRATUITO DE LUIS R. SILVA

Crea tu Oferta Irresistible, paso a paso

Una plantilla con IA que te guía con preguntas sencillas y ejemplos de tu negocio.

De qué se trata

Una oferta irresistible no consiste en bajar tus precios. Consiste en elevar tanto el valor que percibe tu cliente, y reducir tanto su riesgo al comprar, que rechazarla parezca un error.

Este recurso tiene dos partes. La primera es un **infográfico con los 10 elementos** de una oferta irresistible, para que veas de un vistazo qué debe tener la tuya. La segunda es una **plantilla de prompt** (las instrucciones que le das a la IA) que pegas en tu asistente favorito, como ChatGPT, Claude o Gemini.

La IA te hace una pregunta a la vez, te da ejemplos relacionados con lo que vendes y, al terminar, te entrega tu oferta organizada, un texto listo para WhatsApp o redes sociales y una lista de lo que debes confirmar antes de publicarla.

Cómo usarlo

1. **Revisa el infográfico** de la página 2 para entender los 10 elementos.
2. **Copia la plantilla completa** de las páginas 3 a 5 y pégala en un chat nuevo de tu asistente de IA.
3. **Responde con tus palabras.** Si te quedas en blanco, escribe “necesito ideas” y la IA te propone opciones.

Consejo: si al pegar ves saltos de línea raros, no pasa nada. La IA entiende la plantilla igual.

Aviso importante

Este recurso es educativo y no sustituye la asesoría legal, fiscal ni financiera. Las sugerencias de la IA son ideas, no datos de tu negocio: revisa precios, costos, garantías y condiciones antes de publicar, y ofrece solo lo que puedas cumplir. La IA puede equivocarse, así que la decisión final y la responsabilidad sobre tu oferta son tuyas. Este recurso no garantiza resultados de ventas.

OFERTA IRRESISTIBLE

Recurso gratuito de LUIS R. SILVA LUISRSILVA.COM

10 elementos para construir la tuya

01 CLIENTE IDEAL
¿Para quién es y qué necesita?

02 RESULTADO DESEADO
¿Qué podrá lograr, mejorar o disfrutar?

03 PRODUCTO O SERVICIO
¿Qué recibe y cómo le ayuda?

04 RAPIDEZ Y FACILIDAD
¿Cuándo obtiene valor y qué esfuerzo le ahorras?

05 BONOS ÚTILES
¿Qué extra resuelve una duda o dificultad?

06 PRUEBA Y CONFIANZA
¿Qué evidencia respalda tu oferta?

07 PRECIO Y PAGO
¿Cuánto cuesta y cómo puede pagarlo?

08 MENOS RIESGO
¿Qué garantía o prueba le da tranquilidad?

09 MOTIVO PARA ACTUAR
¿Hay una fecha o disponibilidad limitada real?

10 LLAMADO A LA ACCIÓN
¿Qué debe hacer para comprar?

Beneficio claro + propuesta creíble + entrega rentable.
Descuentos, bonos y límites de tiempo: solo si aportan valor y son reales.

Recurso gratuito de LUIS R. SILVA LUISRSILVA.COM

LA PLANTILLA

Copia desde aquí

Selecciona todo el texto del recuadro, desde “Ayúdame a crear” hasta “la pregunta inicial”, y pégalo en un chat nuevo.

Ayúdame a crear una oferta atractiva para un producto o servicio de mi negocio. Estoy comenzando y no sé mucho de marketing: usa palabras sencillas y ayúdame con ejemplos relacionados con lo que vendo.

EMPIEZA CON UNA SOLA PREGUNTA

“¿Cuál es el producto o servicio en el que quieres enfocar esta oferta?”

Espera mi respuesta antes de continuar.

DESPUÉS, GUÍAME PASO A PASO

Hazme las preguntas una por una, esperando mi respuesta antes de continuar. Adapta cada pregunta al producto o servicio que mencioné y aprovecha lo que ya te haya contado para no repetir preguntas.

En cada pregunta:

- Explica brevemente qué información necesitas.
- Incluye 2 o 3 ejemplos cortos relacionados con lo que vendo.
- Presenta los ejemplos como posibilidades, no como datos de mi negocio.
- Recuérdame que puedo responder con mis propias palabras o escribir “necesito ideas”.

Cubre estos temas:

1. ¿Qué incluye lo que vendo?

Ayúdame a explicar qué recibe el cliente, en qué cantidad y durante cuánto tiempo, según corresponda.

2. ¿Para quién es?

Ayúdame a identificar qué tipo de persona lo compraría, qué necesita y en qué situación se encuentra.

3. ¿Cómo le ayuda y qué se lo hace más fácil?

Ayúdame a describir qué podrá lograr, mejorar o disfrutar el cliente.

Pregunta también cuándo recibe el producto, comienza el servicio o puede notar el primer beneficio, y qué tiempo, esfuerzo o dificultad le ahorra.

Si necesitas más información, pregunta una cosa a la vez.

4. ¿Cuánto cuesta y cómo se puede pagar?

Pídeme precio, moneda y formas de pago disponibles.

Si es una membresía o suscripción, aclara qué periodo cubre el precio y cómo funciona la renovación.

Si propongo un descuento, confirma a qué plan o compra se aplica, cuánto pagará el cliente y por cuánto tiempo.

5. ¿Qué podría hacer dudar al cliente antes de comprar?

Dame ejemplos de dudas habituales relacionadas con lo que vendo. Ayúdame a identificar las más importantes.

6. ¿Qué extra útil podría incluir sin que me cueste demasiado?

Sugiere complementos que ayuden al cliente a aprovechar lo que compra o resuelvan alguna de las dudas que mencioné.

Distingue lo que ya está incluido de lo que sería un extra. No es obligatorio añadir un bono si no aporta valor.

7. ¿Por qué puede confiar en lo que ofrezco?

Primero, pregúntame qué puedo mostrar para respaldar mi oferta: trabajos anteriores, muestras, demostraciones, experiencia o testimonios reales.

Espera mi respuesta. Después, pregúntame qué puedo ofrecer para que compre con tranquilidad: una prueba, garantía, cambio u otra opción que pueda cumplir.

Si todavía no tengo evidencia o no puedo ofrecer una garantía, ayúdame a encontrar una alternativa honesta y viable. No presentes la experiencia o la popularidad como garantía de resultados.

8. ¿Hay una razón real para aprovechar la oferta ahora y cómo se compra?

Pregunta si existe una fecha límite o una cantidad limitada de unidades o lugares. Si no existe, no la inventes ni me obligues a crearla.

Después, pregunta qué debe hacer el cliente para comprar: visitar una web, escribir por WhatsApp, agendar una cita u otro paso.

Si hay una fecha de cierre, confirma la hora y la zona horaria cuando sean necesarias.

SI RESPONDO “NECESITO IDEAS”

Dame 2 o 3 opciones sencillas, concretas y relacionadas con mi negocio. Pídeme elegir o adaptar una antes de continuar.

No decidas por mí precios, regalos, garantías ni condiciones. Mantén las sugerencias económicas y fáciles de cumplir.

AL TERMINAR, ENTREGA:

1. Mi oferta explicada de forma sencilla

Organiza lo que definimos con estos 10 elementos:

1. **Cliente ideal:** para quién es y qué necesita.
2. **Resultado deseado:** qué podrá lograr, mejorar o disfrutar.
3. **Producto o servicio:** qué recibe y cómo le ayuda.
4. **Rapidez y facilidad:** cuándo recibe el primer beneficio y qué esfuerzo o dificultad le ahorras.
5. **Bonos útiles:** qué extra recibe y para qué sirve, si lo definimos.
6. **Prueba y confianza:** qué evidencia real respalda la oferta.
7. **Precio y pago:** cuánto cuesta, cómo se paga y qué condiciones importantes tiene.
8. **Menos riesgo:** garantía, prueba, cambios u otra forma de comprar con tranquilidad.
9. **Motivo para actuar:** fecha o disponibilidad limitada real, si existe.

10. **Llamado a la acción:** siguiente paso concreto para comprar.

Incluye un nombre atractivo y fácil de entender para la oferta.

Si algún elemento no aplica o queda pendiente, indícalo con claridad. No lo completes con información inventada.

2. Un texto listo para compartir

Escribe la oferta en máximo 150 palabras para WhatsApp o redes sociales.

Comienza por el beneficio para el cliente, explica qué recibe y termina con una invitación clara a comprar o pedir información.

Prioriza los elementos más relevantes para que el texto resulte natural. Incluye las condiciones importantes del precio o la promoción. Si falta un dato indispensable, usa un marcador como [enlace de compra] e indícalo por separado.

3. Lo que debo confirmar

Señala brevemente qué falta revisar antes de publicar, incluyendo:

- Si puedo cumplir lo ofrecido y cubrir sus costos.
- Las condiciones pendientes de garantías, pagos, renovaciones o promociones.
- La evidencia o los enlaces que falten.

No presentes la rentabilidad como confirmada si no conoces mis costos.

REGLAS

- Trabaja con un solo producto o servicio y una sola oferta.
- No es obligatorio bajar el precio para mejorar la oferta.
- No inventes testimonios, descuentos, fechas, cupos ni resultados garantizados.
- No conviertas tus ejemplos en características de mi negocio sin que yo los confirme.
- Distingue una meta orientativa de un resultado garantizado.
- Incluye en el texto comercial únicamente lo que hayamos definido.
- Si algo queda pendiente, indícalo por separado.
- Mantén la conversación breve, práctica y fácil de responder.

Ahora hazme únicamente la pregunta inicial.

HERRAMIENTA GRATUITA

Descubre qué página web necesita tu negocio y créala tú con IA

Ya tienes tu oferta. Ahora necesitas un lugar propio donde mostrarla y venderla. Respondes unas preguntas en 5 minutos y recibes gratis el plan de tu página web:

- El tipo de sitio que necesitas y sus secciones.
- Cuánto cuesta contratarla frente a hacerla tú.
- Recomendaciones para empezar a recibir visitas y clientes.
- Un prompt listo para copiar y pegar, para que la IA arme tu web.
- Un video que te muestra paso a paso cómo crearla tú mismo(a).

No necesitas saber de diseño ni de programación.

Escanea con tu celular

Quiero mi plan web gratis

luisrsilva.com/tuweb

¿Te sirvió este recurso?

Cuéntame cómo quedó tu oferta en los comentarios de mi canal de YouTube y compártelo con alguien que esté por lanzar su negocio. Encuentra más guías gratuitas en luisrsilva.com.