

Powerbook

Tu Power Offer

Fórmula de negocio digital

iliana sam

Matrix de oferta ideal

Escribe una una lista de servicios que puedes crear y ofrecer. Revisa si cuál o cuáles de tus ideas marcan todos los checkbox de la Matrix de oferta ideal.

✨ IDEAS ✨	Lo haría feliz de a gratis?	Lo haría a largo plazo?	Puedo costearlo?	Existe Demanda?	Puedo escalarlo?
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Tu propuesta de valor.

Responde las preguntas con toda honestidad. Tómate el tiempo de mirar hacia adentro.

¿Qué producto o servicio deseo / me apasiona ofrecer o crear?

¿Qué situación o necesidad específica cubre/satisface mi oferta?

¿Qué puedo hacer para darle mi toque personal?

Tu propuesta de valor.

Responde las preguntas con toda honestidad. Tómate el tiempo de mirar hacia adentro.

¿Cuál es mi valor agregado? * Beneficios únicos de comprar mi oferta

¿Qué hace que mi oferta sea diferente a las demás? Por qué? Sé específica.

Modelos de Ofertas

Modelos de Ofertas

Considera los siguientes modelos de ofertas en tu negocio digital al momento de crear tu Value Ladder. **No es una guía definitiva, los precios son promedios y pueden variar de acuerdo a la industria, tu experiencia y el valor de la transformación.*

Coaching 1:1 (\$500 - \$3,000+)

El coaching 1: 1 es lo más cercano que puedes estar con tus clientes y la forma más fácil de lograr resultados seguros porque existe un alto grado de responsabilidad y orientación. Lo recomiendo si recién estas comenzando porque puedes obtener ingresos y testimonios de forma más rápida para crecer tu negocio.

Coaching Grupal (\$300 - \$500+)

Los programas de Coaching grupal permiten compartir un proceso específico con un grupo de clientes que se enfrentan a una situación o meta similar. Es como un curso, pero menos DIY, donde los clientes obtienen más acceso a ti como su capacitador.

Por lo general, este es un grupo de 5 a 20 personas que quieren aprender de ti. Quieren reunirse todas las semanas para analizar un tema predeterminado en un período de tiempo (es decir: 4 semanas, 8 semanas, 3 meses, etc.).

Modelos de Ofertas

Considera los siguientes modelos de ofertas en tu negocio digital al momento de crear tu Value Ladder. **No es una guía definitiva, los precios son promedios y pueden variar de acuerdo a la industria, tu experiencia y el valor de la transformación.*

Cursos DIY (\$97 - \$2,000+)

Los cursos son excelentes una vez que tienes pruebas de que un proceso funciona (a través del trabajo con tus clientes 1:1 o coaching grupal). Aquí es cuando sabes que estás listo para escalar ese proceso y ayudar a más personas.

- Los cursos de menos de \$ 200 suelen ser cursos para principiantes. Estos son cursos básicos que abordan un pequeño problema (es decir, un curso sobre cómo escribir captions en IG)
- Los cursos que cuestan entre \$ 200 y \$ 900 suelen ser cursos que destacan un área, pero desglosa en profundidad cómo dominar esa área (es decir, un curso sobre cómo usar Instagram en profundidad para conseguir ventas)
- Los cursos que cuestan \$ 900 + suelen ser cursos que son tu programa INSIGNIA y es MUY específico, MUY detallado e incluye todos los detalles del proceso (de la A a la Z).

Modelos de Ofertas

Considera los siguientes modelos de ofertas en tu negocio digital al momento de crear tu Value Ladder. **No es una guía definitiva, los precios son promedios y pueden variar de acuerdo a la industria, tu experiencia y el valor de la transformación.*

Membresías (\$20 - \$100)

Las membresías son increíbles cuando tienes VOLUMEN. Los clientes / estudiantes pagan una tarifa mensual para acceder a tu contenido / talleres o workshops privados. Pueden cancelar su membresía cuando lo deseen. El precio de la membresía está determinado por el valor que planeas proporcionar y también del volumen de personas que pueden suscribirse.

Ofertas "No brainer" (\$7 - \$97)

Estas son ofertas digitales diseñadas para atraer clientes potenciales extremadamente fríos que no se sienten listos para invertir cientos de dólares en tus productos o servicios, pero están dispuestos a pagar menos de \$ 100 para probar tu contenido pago. Esta es una oferta útil para incluir al comienzo de tu Value Ladder.

Ejemplos: E-books, Workbooks, Guías, Checklists, Planes de entrenamiento, Mini Talleres, Cursos Intensivos, Auditorías, Consultorías 60min, etc.

Modelos de Ofertas

Considera los siguientes modelos de ofertas en tu negocio digital al momento de crear tu Value Ladder. **No es una guía definitiva, los precios son promedios y pueden variar de acuerdo a la industria, tu experiencia y el valor de la transformación.*

Masterminds (\$1,500 - \$5,000+)

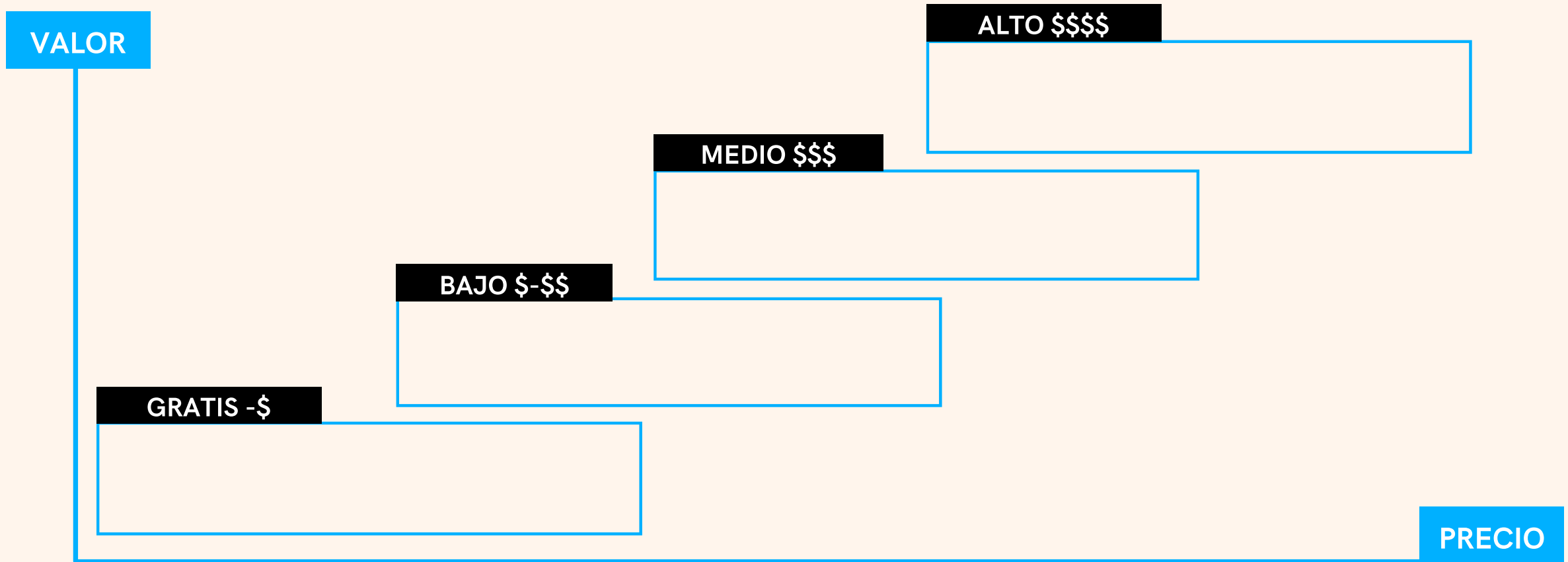
Cuando estás en un nivel en el que las personas realmente quieren trabajar contigo, sin importar el costo y desean estar rodeados de negocios y personas avanzadas (personas que operan a un nivel superior), puedes ofrecer un Mastermind de ticket alto a un grupo de 5 - 30 personas. Las personas no solo invierten para aprender de ti, sino que en general quieren invertir en una red de alto nivel. Esto puede ser en forma de Coaching grupal + retiros / talleres presenciales.

Live Events o Talleres en (\$97 - \$1,000)

Los eventos / talleres en vivo pueden ser una buena opción para darte a conocer en una localidad específica o al momento de hacer alianzas con otros negocios similares dentro de tu misma industria para resolver necesidades específicas de tu Dream Client. El precio va a variar de tu nivel de posicionamiento y la demanda en dichas localidades. Esta opción es poderosa para crear conexiones más sólidas con tus clientes cara a cara y recibir más referrals.

Escalera de Valor

Llena tu escalera de valor. Describe cómo puedes ofrecerle soluciones a tus clientes mientras aumentas el valor y el precio.



Tu Oferta Mágica

Cuál es el propósito de tu oferta? Delinea los pasos / capítulos de tu oferta para llevar a tus clientes del punto A al punto B.

PRIMER PASO:

SIGUIENTES PASOS:

ÚLTIMO PASO:

Tu Oferta Mágica

Por cada paso / capítulo de tu oferta, detalla la siguiente información. Haz una copia de esta hoja por cada paso.

DE PASO:

LO QUE VAMOS
A CUBRIR:

RESULTADO:

SIGUIENTES
PASOS:

Tu Oferta Mágica

Responde las preguntas con toda honestidad para obtener claridad sobre la estructura de tu oferta.

¿Cuánto tiempo le tomará a mi cliente ver los resultados deseados?

¿Cuántas veces debo ver a mi cliente por mes? Específica # de veces por semana.

¿Cuántas horas serán necesarias en cada sesión?

Estructura / Metodología

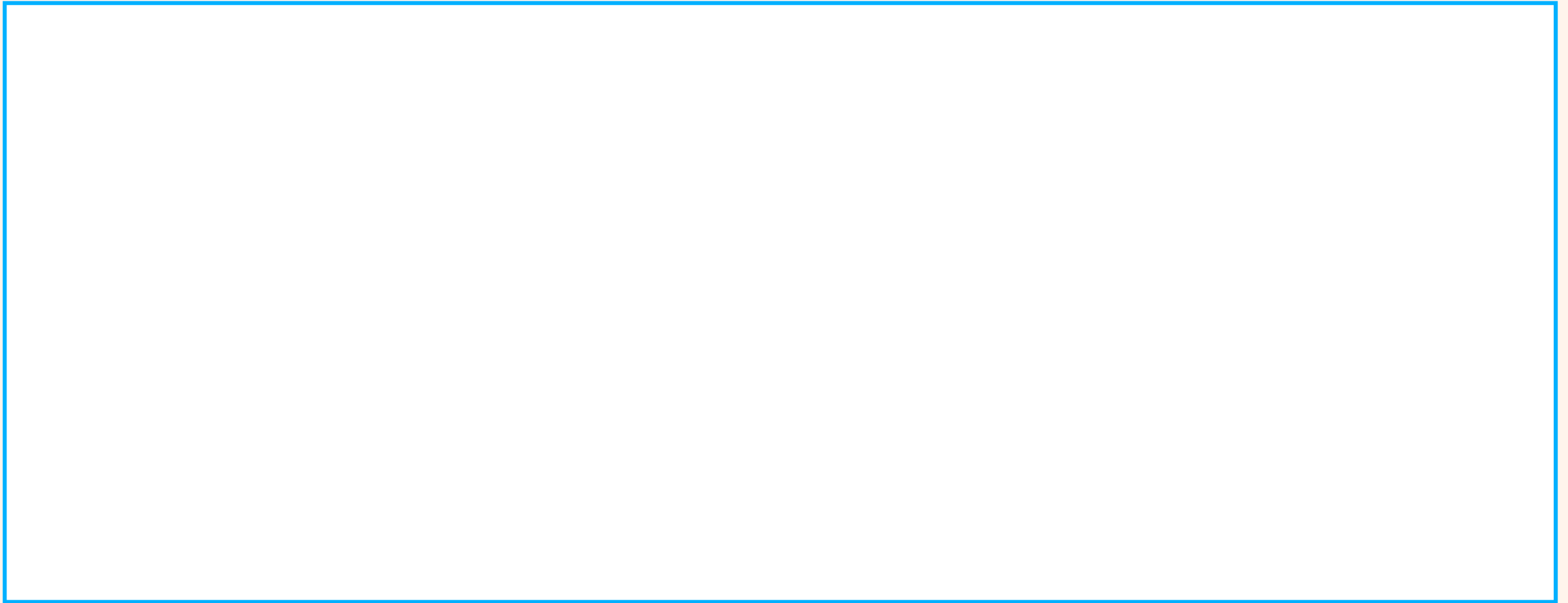
Dibuja la estructura de tu oferta en meses / fases y # de sesiones de tu oferta

Ejemplo:



Estructura / Metodología

Dibuja la estructura de tu oferta en meses / fases y # de sesiones de tu oferta



El Precio

Responde las siguientes preguntas para evaluar el mejor precio de tu oferta

¿Cuánto has invertido en ti? Escribe los precios de inversiones que has realizado en ti. Si es \$0, escríbelo.

¿Cuánto has pagado por algo del mismo estilo? A qué precios está expuesto tu cliente? Si es \$0, escríbelo.

¿Cuánto hubieses pagado por toda la información que quieres ofrecer?

¿Cuáles son los precios que están dentro de mi zona de confort para cobrar?

Suma todo y divídelo entre el # de precios marcados. Al total incrementa un 15-20% Que te incomoden un poco.

El Precio

Responde las siguientes preguntas para evaluar el mejor precio de tu oferta

Si divides el precio total por el # de sesiones, tiene sentido?

Si divides el precio total por el # de horas, tiene sentido?

El precio total está acorde al valor que vas a entregar?

Si multiplicas el precio total por el # de clientes que puedes atender, te sientes satisfecha?

Si respondiste "SI" a todas las preguntas, tienes un precio ideal para tu oferta.

Let's Wrap it up!

Resume tu Power Offer contestando los siguientes campos:

Modelo de Oferta	→	<input type="text"/>
Power Client	→	<input type="text"/>
Problema que resuelves	→	<input type="text"/>
Propuesta de Valor	→	<input type="text"/>
Value Ladder	→	<input type="text"/>
Duración	→	<input type="text"/>
Fases	→	<input type="text"/>
# de Sesiones	→	<input type="text"/>
Precio	→	<input type="text"/>