

KIT DE VALIDACION RAPIDA

La guía practica para conseguir tu primera venta de USD 20 sin construir un negocio entero primero.

EN ESTE PAQUETE	Guia de 7 dias + calculadora editable + matriz de ideas
OBJETIVO	Una venta o preventa a USD 20
REGLA	Conversaciones reales antes de perfeccionamiento

No necesitas una audiencia. Necesitas una oferta pequeña, un dolor reconocible y 10 conversaciones.

La idea central

Una micro-oferta vale USD 20 cuando ahorra tiempo, elimina una duda costosa o acelera una tarea concreta. No vendas “consultoría”, “contenido” ni “automatización”. Vende un resultado limitado y comprensible.

Formula de oferta

Para [cliente específico] que quiere [resultado], entrego [activo/servicio concreto] en [plazo], para que pueda [beneficio medible] sin [fricción principal].

Ejemplo: “Para diseñadores freelance que pierden tiempo cotizando, entrego una plantilla de propuesta lista para usar en 24 horas, para que envíen presupuestos claros sin empezar desde cero.”

El filtro de tres preguntas

1. ¿La persona sabe que tiene este problema? 2. ¿Pagaría para resolverlo esta semana? 3. ¿Puedes mostrar una muestra útil hoy? Si una respuesta es no, reduce el alcance.

Plan de 7 días

Día 1 - Elige un problema

Haz una lista de cinco trabajos repetitivos, caros o frustrantes que veas en un tipo de cliente. Puntualos en la hoja "Ideas".

Día 2 - Entrevista sin vender

Escribe a cinco personas. Pregunta: "¿Como resuelves hoy [problema]? ¿Que parte te molesta mas? ¿Has pagado por resolverlo?" Registra sus palabras exactas.

Día 3 - Redacta una promesa

Crea una oferta de una sola frase. Fija un limite: una plantilla, una auditoria corta, un guion, una configuracion simple o una sesion de 30 minutos.

Día 4 - Construye una muestra

Prepara una pagina, captura o fragmento que entregue valor real. La muestra debe hacer visible el resultado, no solo describirlo.

Día 5 - Pide la preventa

Envía el mensaje de preventa a quienes confirmaron el dolor. Pide una respuesta concreta: "¿Te serviria si lo entrego por USD 20?"

Día 6 - Entrega la version minima

Cumple el resultado prometido. No añadas características no solicitadas. La velocidad y claridad ganan a la complejidad.

Día 7 - Recoge prueba

Pide un testimonio de dos frases: problema antes, cambio despues. Ajusta la promesa con su lenguaje.

Guiones que puedes usar

Mensaje de entrevista

Hola, estoy investigando como [tipo de persona] resuelve [problema]. No te quiero vender nada; ¿puedo hacerte tres preguntas rápidas? Me interesa entender que parte consume mas tiempo.

Mensaje de preventa

Estoy preparando [activo] para ayudar a [cliente] a conseguir [resultado]. Incluye [3 entregables] y lo entrego en [plazo]. El precio de lanzamiento es USD 20. ¿Quieres que te reserve uno?

Seguimiento amable

Cierro las primeras plazas hoy para poder entregar rapido. Si no te sirve ahora, ¿cual seria la parte que tendria que cambiar para que fuera relevante?

Cuando aparece una objecion

No la discutas. Pregunta: “¿Es precio, prioridad o no encaja con tu situacion?” Cada respuesta mejora tu proxima oferta.

Precio, números y siguiente movimiento

Abre la hoja "Calculadora" y cambia las celdas azules. Para una primera venta de USD 20 con una tasa de conversión del 2%, necesitas alrededor de 50 conversaciones o visitas cualificadas. No significa spam: significa contacto directo, útil y específico.

Reglas de protección

No garantices resultados que no controlas. No uses testimonios inventados. Define qué incluye y qué no incluye. Si la persona no es buena candidata, dilo. Una micro-oferta honesta genera mejores referidos que una promesa inflada.

Tu siguiente acción

Escribe el nombre de una persona real a la que puedas preguntar hoy. Luego crea la muestra. El orden importa: conversación, muestra, preventa, entrega.

Incluye: Calculadora-validacion.xlsx para puntuar ideas, planificar la semana y estimar ventas.