

Los 6 botones cerebrales que multiplican ventas

Domina la ciencia de influir sin manipular,
usando los atajos neuronales que Robert
Cialdini reveló... y tu competencia
desconoce.

BONUS 2



Deivid



Página intencionadamente en blanco

VENDES UN BUEN PRODUCTO PERO NO LOGRAS FACTURAR LO QUE MERECE

Entonces no tienes un problema de producto. Tienes un problema de persuasión.

Tus emails no convierten, tus llamadas no cierran y tu web suena a brochure corporativo con corbata. Y no es porque estés haciendo las cosas mal. Es porque estás hablando al cerebro equivocado.

Aquí entra en juego un tipo que cambió las reglas del juego: **Robert Cialdini**. Psicólogo social. Profesor universitario. Y, sin saberlo, el culpable de que muchos negocios hayan multiplicado su facturación sin bajar precios.

Cialdini pasó años infiltrándose en empresas y equipos de ventas para entender **por qué decimos "sí"**.

El resultado fue un libro que se convirtió en biblia del marketing: *Influence: The Psychology of Persuasion*. En él demostró que no compramos por lógica, **compramos porque hay 6 principios universales que activan nuestro cerebro como si tuvieran un botón propio**.

Son **atajos cerebrales grabados en nuestro ADN** desde que cazábamos mamuts en manada. Y hoy, la neurociencia explica porqué funcionan mejor que cualquier descuento.

- **Reciprocidad** activa **serotonina** → genera vínculo y "deuda emocional".
- **Escasez** dispara **noradrenalina** → urgencia biológica: ahora o nunca.
- **Prueba Social** genera **oxitocina + dopamina** → confianza y deseo de pertenencia.
- **Autoridad** refuerza el respeto automático → no tienes que gritar para que te crean.
- **Consistencia** activa **acetilcolina** → la lógica emocional del "esto encaja conmigo".
- **Simpatía** crea **conexión real** → compras porque confías, no porque te insisten.

Esto no es teoría de facultad. Es neuroquímica con cifras:



Airbnb subió un 30% sus reservas al usar este mensaje:

"Este alojamiento se reserva 5x más que otros en tu zona!"



Según el CXL Institute, el 72% de las startups que aplican prueba social estratégica venden más en su primer año.



Tu competencia ya lo aplica. Y no para manipular, sino para **activar los botones cerebrales del "sí"**. Supervivencia. Pertenencia. Recompensa inmediata. Eso es lo que decide una venta.

Y eso es lo que vas a aprender a usar aquí. Este bonus no es un repaso. Es una **inyección de persuasión biológica**.

- ✓ En tus emails → para que se abran, se lean y se clickeen.
- ✓ En tu web → para que no se cierren en 5 segundos.
- ✓ En tus llamadas → para que digan "esto me hace sentido" en menos de 3 minutos.

Y no lo harás a ciegas. Te voy a dar los **prompts exactos de IA** para que cada principio se convierta en ventas, sin sonar a vendedor de teletienda.

Hoy no vas a escribir más bonito. **Hoy vas a escribir con bisturí.**

¿Empezamos?

RECIPROCIDAD. EL ARTE DE DAR PARA RECIBIR (SIN PARECER UN VENDEDOR DE ENCICLOPEDIAS)

La **reciprocidad** no es marketing moderno. Es el instinto de supervivencia primario.

Desde que vivíamos en tribus, si alguien nos daba comida o ayuda, nuestro cerebro grababa: "Devuélvelo o quedarás fuera del grupo."

Hoy, esa lógica biológica sigue viva... pero en forma de lead magnets, emails o descuentos estratégicos.

Cuando tú das primero —una guía útil, una checklist concreta, una herramienta sin pedir nada a cambio—, el cerebro del cliente activa **serotonina**, el neurotransmisor de la **confianza social**. Y en segundo plano, se enciende una **deuda emocional silenciosa**: "Me ayudaste... ahora te escucho. Incluso puede que te compre."

¿Qué pasa en el cerebro?

El principio de reciprocidad funciona porque genera una **sensación de vínculo positivo**.

La serotonina no solo produce bienestar: hace que te perciban como alguien de valor.

Y cuando el cerebro te etiqueta como "alguien que da sin pedir primero", **baja las defensas** y te coloca en una posición de ventaja. No pareces un vendedor de enciclopedias. Pareces un aliado.

Ejemplo real Agencia de Growth Hacks.

Qué ofrecieron: Una "Checklist de 5 Errores que Matan tu SEO" (gratis, sin pedir el email).

Resultado: El 30% de los que la descargaron **se suscribieron voluntariamente** a su newsletter.

Por qué funcionó: Primero ofrecieron. Después pidieron. Y cuando el cliente vio el valor... quiso más.

Mini ejercicio práctico - Crea tu "arma" de reciprocidad.

No necesitas un eBook de 50 páginas. Necesitas un regalo que se entienda y se use en menos de 5 minutos.

Aquí va el paso a paso:

Paso 1 - Identifica el dolor más común de tu cliente ideal

Ejemplo: si vendes software de contabilidad → "No tengo tiempo para organizar facturas."

Paso 2 - Elige un formato rápido de consumir

- 📄 **Checklist:** "5 Pasos para Reducir Impuestos en 2024 (sin Contador)"
- 🎥 **Video corto:** "Cómo Ahorrar 2 Horas Semanales en Nóminas"
- 📊 **Plantilla editable:** "Modelo de Excel para controlar gastos sin morir en el intento"

Paso 3 - Usa este prompt para generarlo con IA

🎯 Prompt de IA:

"Crea una checklist de 5 pasos para [problema del cliente] que sea útil en menos de 5 minutos. Usa verbos de acción, incluye datos numéricos y enfoca en resultados concretos."

🧠 Truco: La regla del 80/20.

Tu lead magnet **no debe ser perfecto, debe ser útil y rápido**. El cerebro ama las soluciones que implican **poco esfuerzo y alto beneficio**.

❌ Mal: "Guía definitiva de 50 páginas para convertirte en experto en SEO" (spoiler: nadie la leerá).

✅ Bien: "Plantilla de 1 página para optimizar tu web en 10 minutos" (dopamina inmediata).

🧩 ¿Y si no tengo tiempo para crear algo?

Te cubro:

1. 🛠️ Descarga una plantilla de checklist en Canva.
2. 🧠 Usa este prompt con ChatGPT:

"Genera 5 tips prácticos para [audiencia] que resuelvan [problema] en menos de 5 minutos."



3. 🖋️ Personaliza con tus colores, tu logo y súbelo a tu web.

📁 No pidas nada. Solo dalo. Y observa.

La reciprocidad **no es cortesía, es estrategia cerebral**. Si das primero, el cerebro de tu cliente te premia con atención, confianza y sí, a menudo... con ventas.

No hace falta gritar. **Solo tienes que regalar la primera victoria.**

Y ahora, manos a la obra: ¿Qué puedes entregar hoy que haga pensar a tu cliente ideal: "si esto es gratis... imagina lo de pago"?

PRUEBA SOCIAL. EL IMÁN INVISIBLE QUE ATRAE CLIENTES (Y DISPARA VENTAS).

¿Por qué la manada decide por ti?

Imagina esto: entras en una cafetería nueva. Dos están vacías, una está llena. ¿A cuál entras sin pensarlo?

Bienvenido al poder de la **Prueba Social**.

Nuestro cerebro tribal prefiere lo conocido por otros. Porque si **otros ya lo usan, debe ser seguro (y bueno)**. Y porque, aunque no lo digamos en voz alta... "Yo también quiero lo que ellos tienen."

Ese impulso activa dos potentes armas químicas:

- **Oxitocina** → confianza social (como cuando alguien te abraza).
- **Dopamina** → deseo de pertenecer y obtener recompensa (como cuando ves a alguien lograr algo y piensas: *yo quiero eso*).

En resumen: la prueba social **genera confianza y deseo al mismo tiempo**. Y lo mejor: **puedes hacerlo sin que digas una sola palabra**.

Ejemplo que dispara decisiones

Caso: *Slack*

- **Mensaje en su web:** "El 85% de nuestros usuarios declaran que Slack reduce sus reuniones innecesarias."
- **Resultado:** 8 de cada 10 visitantes probaron la demo tras leer esa frase.

💡 Por qué funciona:

- ✓ Cifra concreta
- ✓ Dolor resuelto (reuniones eternas)
- ✓ Movimiento de otros = prueba silenciosa

¿Y cómo aplico esto?

La prueba social es como un altavoz emocional. No tienes que gritar "soy bueno", porque otros lo están diciendo por ti. Y si usas las frases correctas, tu cliente sentirá:

"Esto ya está funcionando para otros... no me lo quiero perder."

Mini ejercicio práctico - Encuentra tu "arma nuclear" de prueba social.

Paso 1 - Saquea tus propios datos como un pirata elegante

- ¿Cuántos clientes has tenido (aunque sean 5)?
- ¿Qué porcentaje ha logrado resultados reales?
- ¿Tienes mensajes de agradecimiento, recomendaciones o testimonios?
- ¿Cuántos descargaron tu recurso gratuito?
- ¿Cuántos te siguen, abren tus emails o te han reenviado?

Paso 2 - Convierte esos datos en frases imán

Usa esta fórmula simple: **[Cifra] + [Verbo de acción] + [Beneficio concreto]**

🎯 Ejemplos:

- "El 78% de nuestros alumnos consigue cerrar su primera venta en 10 días."
- "Más de 1.300 personas han aplicado este sistema sin tener experiencia previa."
- "Cada semana, 200 emprendedores reciben nuestro plan anti-excusas."

Prompt de IA para crear las tuyas: "Crea 3 frases de prueba social para [tu producto o servicio] usando cifras verificables y verbos como 'logran', 'aumentan' o 'consiguen'. Añade beneficios concretos."

🧠 Truco: El "Efecto Spotify"

¿Sabes por qué Spotify te dice "Tu amigo Juan escuchó esto"? Porque el cerebro ama lo familiar + personalizado. Y si alguien como tú ya lo usa... tú también lo quieres.

🎯 Hack para emprendedores sin cifras masivas:

- Usa nombres reales y cargos en testimonios: "María, panadera en Sevilla, aumentó un 60% sus pedidos con solo 1 cambio."

- No mientas jamás, pero puedes usar frases como: "Cada semana, más profesionales se suman a esta metodología." "El 70% de las empresas de tu sector ya automatizan este proceso."
- Crea un "caso de ejemplo" si estás empezando, y dilo claramente. Ejemplo: "Así sería un resultado esperado si aplicas este sistema. Basado en datos reales del sector."

¿Dónde usar estas frases?

- ✓ En tu landing page.
- ✓ En la home de tu web.
- ✓ En la firma de tu email.
- ✓ En tu mensaje de bienvenida por WhatsApp.
- ✓ Como remate de una presentación en llamada de ventas.

La prueba social no grita. **Susurra en el oído correcto:** el del cerebro reptiliano que dice "sí" cuando ve que no está solo.

Así que no escondas tus números. Dales un megáfono. Porque cuando otros hablan bien de ti... **vender se convierte en confirmar una decisión que el cliente ya tomó.**

ESCASEZ. EL VENENO PSICOLÓGICO QUE CONVIERTE "QUIZÁS" EN ¡AHORA!

⚠️ ¿Por qué tu cerebro NO PUEDE ignorarla?

Porque cuando algo está a punto de desaparecer, el cerebro entra en **modo alerta máxima**. Y no es metáfora: es **noradrenalina pura** corriendo por tus venas.

Desde la prehistoria, la escasez significaba peligro: "Si no tomas lo que queda... otro lo hará. Y tú te quedas sin."

Hoy, la dinámica es la misma. Solo que en lugar de cazar mamuts, cazarás una plaza, un bonus o un precio antes de que desaparezca.

Cuando percibes una oferta que podría esfumarse, el cerebro libera **noradrenalina**, un neurotransmisor que te pone en modo supervivencia: "¡Actúa ahora o lo perderás!" Y eso convierte un "quizás más tarde" en un "¡toma mi tarjeta!".

📌 Ejemplo que quema carritos de compra.

Caso: *Booking.com*

- **Mensaje en su web:** "¡Solo quedan 2 habitaciones a este precio! 43 personas lo están viendo AHORA."
- **Resultado:** 68% de conversión en tiempo real (vs. 12% sin escasez).

💡 ¿Por qué arrasa? Porque combina límite real + competencia social. El reptiliano se siente en riesgo → actúa sin pensarlo.

🔥 Los 3 tipos de escasez que debes dominar (sí o sí)

🕒 1. Escasez de tiempo

La oferta expira en un momento determinado. Ejemplo: "Oferta válida solo hasta este viernes a las 23:59."

💡 **Hack:** Usa contadores regresivos. Haz que el tiempo *se sienta*.

📄 2. Escasez de cupo

Hay pocas plazas, accesos, unidades o productos disponibles. Ejemplo: "Solo 10 plazas para esta edición. Ya se han inscrito 7."

💡 **Hack:** Muestra movimiento en tiempo real. Nombres, usuarios, estadísticas.

🎁 3. Escasez de bonus

El regalo o extra desaparece si no se actúa rápido. Ejemplo: "Solo las primeras 20 compras recibirán acceso VIP + mentoring personalizado."

💡 **Hack:** Muestra cuántos quedan. Ejemplo: "Quedan 3 accesos."

Mini ejercicio - Convierte tu oferta en urgencia pura

1. **Elige tu tipo de escasez:** Tiempo, cupo o bonus.
2. **Completa esta fórmula mágica:** [Límite concreto] + [Beneficio que se pierde] + [Verbo urgente]

📌 Ejemplo: "⌚ SOLO 8 HORAS para acceder al 50% de descuento → Mañana sube a 197€. ¡COMPRA AHORA!"

Prueba a usar el prompt de IA para generar tus frases: "Crea 3 frases de escasez para [producto] que usen límites reales de tiempo, cupos o bonus. Usa verbos como 'corre', 'agota', 'pierde'."

TEN CUIDADO.

No inventes límites falsos. Usa escasez percibida o legítima:

- Cierra ventas en fecha concreta para organizarte.
- Limita el número de plazas por soporte o entrega.
- Ofrece bonos solo durante el lanzamiento.

La clave: **di la verdad, pero hazla urgente.**

La escasez **no es manipulación**. Es neurociencia aplicada.

Tu cliente ya está saturado de opciones. Y si no percibe urgencia real, lo dejará para luego. Y "luego" es el cementerio de las conversiones.

Así que ponle fecha de caducidad a tus ofertas. Porque el que **deja escapar una venta por no limitarla... ya la perdió.**

AUTORIDAD. EL ARTE DE VENDER SIN DECIR "SOY EL MEJOR" (PERO DEJANDO CLARO QUE LO ERES).

La autoridad real **no se impone, se transmite**. Y el cerebro humano la detecta antes de que abras la boca. Cuando alguien domina un tema, el sistema nervioso se alinea sin discusión. Es biología pura:

- **Serotonina** → activa el respeto automático.
(Como cuando un médico entra a la sala... y todos callan.)
- **Dopamina** → anticipa éxito:
"Si otros lo lograron con esta persona, yo también puedo."

No estás vendiendo. Estás guiando. Cuando posicionas tu autoridad con hechos, no necesitas justificarte. Y eso es lo que convierte a los curiosos en clientes.

Mostrar autoridad **no es decir que eres el mejor. Es hacer que no tengan duda de que tú eres quien puede resolver su problema.**

Ejemplo que impone (sin hablar de sí mismo).

Caso: Ahrefs (SEO)

Frase de autoridad: "Usada por equipos de empresas como Netflix, Facebook y Shopify."

Resultado: El 40% de sus nuevos usuarios menciona esta línea como la razón principal para probar la herramienta.

Por qué funciona: Nombres conocidos + cero arrogancia = autoridad que no necesita presentación. Es el cliente quien dice: "Si ellos confían... yo también."

Mini ejercicio práctico - Encuentra tu "medalla de honor" silenciosa

¿Tienes logros que nunca mencionas por miedo a sonar arrogante? Hora de convertirlos en autoridad auténtica.

Paso 1 - Haz una lista de logros que ya tienes:

- 🏆 Años de experiencia: "12 años ayudando a pymes a facturar 6 cifras."
- ✅ Certificaciones relevantes: "Equipo certificado por Google y Meta."

- 👤 Clientes reales: "Recomendado por [marca] / usado por [nicho] en 3 países."
- 📰 Apariciones: "Colaborador en Forbes, TVE o revistas del sector."

Paso 2 - Usa esta fórmula para convertirlos en frases imán:

[Logro] + [Beneficio concreto para el cliente] + [Prueba social opcional]

🎯 Ejemplos:

- "Hemos entrenado a más de 300 emprendedores para duplicar sus ventas en 90 días."
- "62 pacientes han logrado reducir su medicación con nuestro programa."
- "Desde 2015, ayudando a negocios como el tuyo a escalar sin perder el control."

Prompt de IA para ayudarte: "Crea 3 frases de autoridad para [tu sector] que incluyan logros o resultados reales, sin usar superlativos como 'mejor' o 'número 1'."

💡 Truco: El "testigo silencioso"

Cuando no necesitas decir "somos expertos", porque tus hechos ya lo dicen por ti:

- 📰 "Artículo publicado en Forbes sobre nuestro caso con Zara."
- 📊 "Estudio interno: el 89% de nuestros clientes aumentan su ROI en 6 meses."
- 🎤 "Conferencistas invitados en eventos como ExpoMarketing y TEDx."

¿No tienes aún algo tan grande?

No pasa nada:

- 📈 Usa porcentajes: "El 92% de nuestros clientes repite."
- 🧠 Usa tiempo: "Desde 2015 especializados en negocios digitales."
- 📚 Muestra formación: "Equipo formado en técnicas de neuroventa y automatización con IA."



La autoridad que más impacta **es la que no suena a ego, pero deja sin dudas.**

No hace falta gritar. Solo mostrar. Y dejar que el cerebro del cliente diga: "No hay nadie mejor para esto."

CONSISTENCIA. EL SUPER PODER OCULTO PARA VENDER SIN VENDER.

La **consistencia** es el pegamento emocional que une lo que tu cliente ya cree, con lo que tú vendes. Y si lo usas bien, no sentirán que los estás convenciendo... **sentirán que los estás reafirmando.**

Este principio activa la **acetilcolina**, un neurotransmisor clave en la lógica emocional y la memoria: "Yo soy una persona sana." → Entonces eliges ensalada en lugar de hamburguesa.

No por salud. **Por coherencia interna.**

No estás creando una nueva creencia. Estás conectando tu oferta con una **creencia que el cliente ya tiene.** Y eso convierte el "déjame pensarlo" en un "esto tiene sentido".

El secreto está en decirle: "*Si tú ya crees esto... entonces esto otro es el siguiente paso lógico.*"

Ejemplo real que clava el mensaje en el cerebro

Caso: Patagonia - marca de ropa sostenible.

Copy real en su campaña "Worn Wear": "Si reciclas en casa, ¿por qué no usar ropa hecha con materiales 100% reciclados?"

Resultado: 62% de conversión frente al 18% de campañas genéricas.

¿Por qué funciona? No intenta educar. **Reafirma lo que el cliente ya cree:** "Soy ecológico" → "Entonces esto es para mí."

Mini ejercicio práctico - Convierte creencias en ventas

Tu cliente ya tiene una narrativa. Tu trabajo es **insertarse en ella como si siempre hubieras estado allí.**

Paso 1 - Mapea las creencias más frecuentes de tu audiencia:

- ¿Qué valoran?: "Prefiero ahorrar tiempo que dinero."
- ¿Qué frases repiten?: "Odio perder horas en trámites."
- ¿Qué hábitos tienen?: "Revisa LinkedIn antes de desayunar."

- ¿Qué identidad proyectan?: "Soy de los que prefiere calidad a precio."

Paso 2 - Usa esta estructura para convertir creencias en frases de venta:

"Si ya [creencia/hábito], [producto] es el siguiente paso lógico."

Prompt de IA para ayudarte a crear frases: "Crea 3 frases de consistencia para [producto] que conecten con [creencias de la audiencia]. Usa la estructura: 'Si ya... entonces...!'"

Truco Ninja: El "Efecto Espejo"

No digas que tu producto es bueno. **Haz que lo digan otros... desde sus propias creencias.**

Ejemplo testimonial: "Como madre que valora su tiempo, este curso me dio 2 horas diarias para mis hijos." Este tipo de frase **valida una creencia existente** sin explicar nada más.

¿Y si no conoces aún las creencias de tu audiencia?

- ✓ Haz **encuestas simples**: "¿Qué es lo que más te molesta de...?" o "¿Qué te impide avanzar en...?"
- ✓ Analiza **comentarios y emails**: Frases como "siempre he pensado que..." o "odio cuando..." son puertas a su mundo interno.
- ✓ Usa **IA con este prompt**: "Genera 5 creencias comunes de [tipo de cliente] basadas en [problema u objetivo]."

El cerebro ama la coherencia. Y cuando siente que comprar tu producto es **seguir siendo fiel a sí mismo**, la venta se convierte en una **afirmación de identidad**.

No lo convenciste. Solo le diste una excusa para **ser quien ya se creía que era**.

SIMPATÍA. LA MAGIA DE VENDER SIN QUE SE NOTE QUE ESTÁS VENDIENDO.

La simpatía **no es fingir una sonrisa ni hablar en diminutivos**. Es conectar desde lo humano, como si le hablaras a un amigo que realmente te importa. Y funciona porque activa uno de los neurotransmisores más poderosos del vínculo: **la oxitocina**, la hormona de la confianza, la que se libera cuando te ríes con alguien, cuando te abrazan... o cuando lees un texto que parece escrito por alguien que **te entiende de verdad**.

Cuando tu cliente siente que le hablas a él —no a “la audiencia”—, baja la guardia. Y ahí es cuando **te escucha, te cree... y te compra**.

No se trata de ser gracioso. Se trata de ser cercano. Porque si te caes bien, te sigue. Y si confía en ti, **ni siquiera necesita comparar precios**.

Ejemplo real - Cuando el copy suena a conversación

Caso: Glossier (marca de belleza)

Mensaje en Instagram: “Hola, ¿hoy fue un día de skincare básico o de 10 pasos? 🧴
Nosotros siempre votamos por lo que te haga sentir bien.”

Resultado: Triplicaron el engagement frente a publicaciones promocionales.

Por qué funciona: Es una marca que no habla desde el pedestal, **sino desde el espejo del baño**. Y eso genera conexión inmediata.

Mini ejercicio práctico - Resucita tus frases corporativas

Paso 1 - Elige una frase muerta (de tu web, emails o folletos)

Ejemplos reales:

-  “Nuestra empresa ofrece soluciones digitales integrales.”
-  “Somos líderes en automatización desde 2012.”

Paso 2 - Vuelve a la vida esa frase usando cercanía real:

Usa esta fórmula:

-  “Lo que hacemos es...”

-  "Si tú también..."
-  "En resumen: esto te ahorra X."

Prompt de IA para ayudarte: "Reescribe esta frase corporativa en un tono cercano, humano y profesional sin perder autoridad: [frase]"

Truco: El "mensaje de voz"

Cuando escribas para vender, imagina que estás grabando un audio de WhatsApp a un buen amigo que tiene justo ese problema. Ese tono —auténtico, empático, directo— vende sin vender.

¿Y si tu sector es "serio"? (abogados, médicos, financieros...)

La simpatía no resta credibilidad. **La humaniza.**

✓ Usa *storytelling*: "Hace 3 años, un cliente nos llamó frustrado. Hoy factura el triple... y duerme mejor."

✓ Usa vulnerabilidad: "También hemos metido la pata. Por eso diseñamos un sistema donde los errores no se repiten."

La simpatía no es una táctica. Es la **puerta emocional por la que entra la confianza.**

Y cuando un cliente siente que no le estás vendiendo, sino que **le estás ayudando como lo harías con un amigo**, no necesita que le convenzas. Solo necesita que le muestres el camino.

Porque en un mundo de bots, marcas frías y mensajes enlatados... **ser humano es tu mayor ventaja competitiva.**

Tu cliente no es un robot. **El exceso de persuasión genera desconfianza.**

Regla de oro: Usa **1 o 2 principios por mensaje**, según el canal y el objetivo.

 Como un bisturí emocional, no como una ráfaga sin sentido.

 ¿Qué principio usar en cada canal?

Canal	Principios ideales	Ejemplo práctico
Email	Reciprocidad + Escasez	"Descarga tu guía gratis (solo 24h)"
Landing Page	Escasez + Autoridad	"Últimas 5 plazas + Certificados por Google"
Llamada de ventas	Simpatía + Consistencia	"Si ya inviertes en X, esto es el paso lógico"
Redes Sociales	Prueba Social + Simpatía	"927 personas como tú ya lo hacen 🚀"

Hoy tienes dos opciones:

1. Volver a comunicar como antes.
Esperando resultados diferentes con los mismos mensajes.
2. Elegir **1 principio esta semana** y aplicarlo en el canal que más te está costando.

 **Ejemplos:**

- ¿Tu web no convierte? → **Escasez:** "Oferta válida para los 10 primeros."
- ¿Tu email no se abre? → **Reciprocidad:** "[Nombre], esto te ahorrará 3 horas (y es gratis)."
- ¿Tus llamadas no cierran? → **Consistencia + Simpatía:** "Si ya te preocupa esto, esto es el paso natural."

"La persuasión no es gritar más fuerte. Es hablarle al cerebro correcto, en el momento exacto, con las palabras que él ya quería escuchar."



Página intencionadamente en blanco

