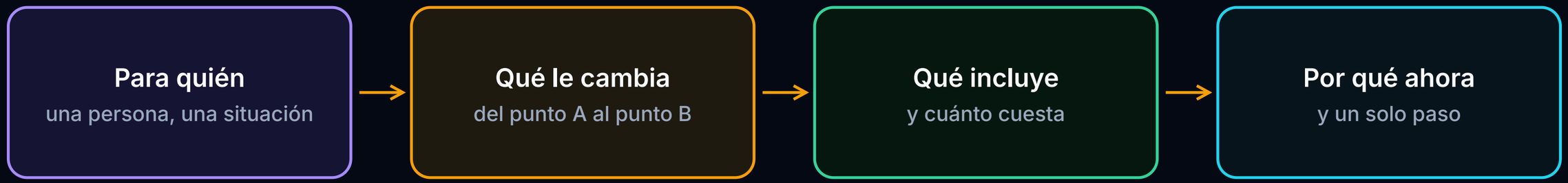
TU CLIENTE YA TE CONOCE. AHORA NECESITA UNA OFERTA PARA DECIDIR.

Para quién es, qué le cambia, qué incluye, cuánto cuesta, qué riesgo corre y por qué conviene ahora.
Con el taller mecánico de las clases anteriores como ejemplo.



EL PRODUCTO ES LO QUE ENTREGÁS. LA OFERTA ES LO QUE TU CLIENTE EVALÚA.

EL PRODUCTO

lo que entregás

Cambio de pastillas de freno

→

1 · Para quién

2 · Qué le cambia

3 · Propuesta de valor

4 · Qué incluye

5 · Precio

6 · Garantía y prueba

7 · Por qué ahora y cómo

LA OFERTA: todo lo que tu cliente mira para decidir

> El mismo producto, presentado con otra oferta, puede venderse el doble o no venderse.

EL MISMO SERVICIO, PRESENTADO DE DOS FORMAS, SE VENDE DISTINTO.

OFERTA DÉBIL

«Cambio de pastillas $ 98.000. Consultá.»

Dice el producto y el precio.

La persona no sabe si es para ella, qué incluye ni qué pasa si sale mal.

OFERTA COMPLETA

«Tus frenos revisados y listos en el día, con fotos de lo que cambiamos y el precio cerrado antes de empezar.»

Incluye diagnóstico, garantía de 6 meses y turno en 48 h. Un botón: **Quiero mi turno de frenos**.

> Los valores del taller son inventados para el ejemplo. El servicio es el mismo en las dos columnas.

UNA OFERTA COMPLETA TIENE SIETE PIEZAS.

1 Para quién

el avatar

2 Punto A → B

qué le cambia

3 Propuesta

la promesa

4 Qué incluye

cada parte y su para qué

5 Precio

y con qué se compara

6 Garantía y prueba

quién corre el riesgo

7 Por qué ahora

y un solo paso

> Si falta una, la persona completa el hueco con una duda. Y una duda sin respuesta es un «no» silencioso.

PIEZA 1 · PARA QUIÉN:
UNA PERSONA EN UNA SITUACIÓN CONCRETA.

La situación

Maneja todos los días o está por salir de viaje.
Escucha un ruido al frenar.

Lo que teme

No sabe si es grave.
Una vez un taller le cobró más de lo que le dijeron.

DOLOR

«El sábado viajo y no sé si es grave.»

DESEO

«Viajar tranquilo con mi familia.»

OBJECIÓN

«¿Y si me cobran de más?»

CADA DUDA DEL CLIENTE SE RESPONDE ADENTRO DE LA OFERTA.

Lo que piensa la persona	Qué parte de la oferta lo responde
«¿Y si me cobran de más?»	**Presupuesto cerrado** antes de tocar nada.
«¿Y si me cambian algo que no hacía falta?»	**Fotos por WhatsApp** de tus pastillas antes de empezar.
«No tengo tiempo de dejar el auto.»	**Listo en el día**, con turno en 48 horas.
«¿Y si vuelve el ruido?»	**Garantía** de 6 meses o 10.000 km.

> Una objeción que no respondés no se dice en voz alta: la persona simplemente no compra.

PIEZA 2 · LA PERSONA COMPRA EL LUGAR ADONDE LLEGA.

PUNTO A · hoy

«Escucho un chirrido cuando freno,
el sábado viajo con mi familia
y no sé si es grave. Y tengo miedo
de que me cobren de más.»

→

tu oferta
el camino

→

PUNTO B · después

Frena seguro.
Sabe qué se cambió
y por qué. Pagó lo
que le dijeron.
Viaja tranquilo.

El punto A se escribe con las palabras del cliente. El punto B, con lo que va a poder hacer después.

PIEZA 3 · LA PROPUESTA DE VALOR: LA PROMESA EN UNA SOLA FRASE.

> «Tus frenos revisados y listos en el día, con fotos de lo que cambiamos y el precio cerrado antes de empezar.»

UN MOLDE PARA EMPEZAR

`[resultado]` para `[quién]`,
con `[lo que te distingue]`.

QUÉ TIENE QUE CONTESTAR

- ¿Qué gano?
- ¿Por qué con vos y no con otro?
- ¿Se entiende en 5 segundos?

UNA PROPUESTA FUERTE SE PUEDE COMPROBAR.

Frase débil (cualquiera la puede decir)	Frase fuerte (dice algo que se comprueba)
«Somos un taller de confianza.»	«Te mandamos fotos de tus pastillas antes de tocar nada.»
«Atención rápida.»	«Listos en el día, con turno en 48 horas.»
«Los mejores precios.»	«Precio cerrado antes de empezar: pagás lo que te dijimos.»
«Calidad garantizada.»	«Si en 6 meses vuelve el ruido por nuestro trabajo, lo corregimos sin cargo.»

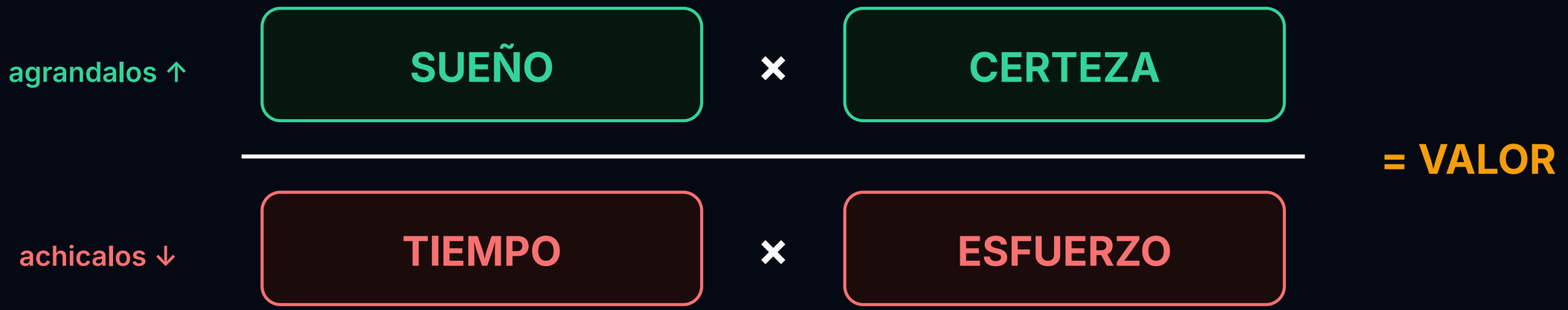
> Si la frase la podría firmar cualquier competidor, todavía no distingue a tu negocio.

PIEZA 4 · QUÉ INCLUYE: CADA PARTE CON SU PARA QUÉ.

Diagnóstico con fotos por WhatsApp	→ para que ves qué tiene tu auto antes de decidir
Presupuesto cerrado antes de empezar	→ para que sabés cuánto vas a pagar
Pastillas de primera marca	→ para que frenás seguro
Control de discos y líquido de frenos	→ para que no queda nada a medias
Prueba en la calle	→ para que comprobás que el ruido se fue
Listo en el día	→ para que no te quedás sin auto
Garantía de 6 meses o 10.000 km	→ para que si vuelve el ruido, se corrige

> Si una parte no tiene un «para que», sobra. Inflar la lista con relleno se nota y quita confianza.

EL VALOR DE UNA OFERTA SUBE SIN TOCAR EL PRECIO.



Sueño: el resultado que quiere · Certeza: qué tan seguro está de lograrlo

Tiempo: cuánto espera · Esfuerzo: cuánto le cuesta a él

> Cuatro palancas: prometé un resultado que importe, probalo, achicá la espera y achicá el esfuerzo.

LAS CUATRO PALANCAS, APLICADAS AL TALLER.

↑ SUEÑO

Viajar tranquilo con la familia el sábado.

↑ CERTEZA

Fotos, precio cerrado, garantía y reseñas reales.

↓ TIEMPO

Turno en 48 horas y listo en el día.

↓ ESFUERZO

Presupuesto por WhatsApp, sin llamar ni esperar.

> Ninguna de las cuatro baja el precio. Todas hacen que el mismo precio valga más.

PIEZA 5 · EL PRECIO SIEMPRE SE COMPARA. ELEGÍ VOS CON QUÉ.

EL PRECIO DEL SERVICIO

$ 98.000

pastillas delanteras
con mano de obra

comparado con

EL COSTO DE ESPERAR

+ $ 230.000

si además hay que
cambiar los discos

Valores inventados para el ejemplo.

> El ancla tiene que ser real: el costo del problema o de la alternativa. Un «antes $X» inventado rompe la confianza.

TRES FORMAS HONESTAS DE PRESENTAR EL PRECIO.

Forma	Cómo se ve	Cuándo conviene
Contra el costo del problema	«Hoy $ 98.000. Si esperás, más de $ 230.000.»	El problema empeora con el tiempo.
Opciones	Revisión · Servicio de frenos · Frenos + tren delantero.	Hay clientes con distintas necesidades y presupuestos.
Facilidad de pago	Cuotas, seña o pago al retirar.	El monto frena aunque la persona quiera comprar.

> Lo que no se hace: descuentos que no existen, «último día» todos los días, precios tachados inventados.

PIEZA 6 · LA GARANTÍA DECIDE QUIÉN CORRE EL RIESGO.

SIN GARANTÍA

El riesgo lo corre el cliente:

«¿y si no sirve?»

lo pasás → de tu lado

CON GARANTÍA

El riesgo lo corre el taller:

comprar deja de dar miedo

GARANTÍA

«Si en 6 meses o 10.000 km vuelve el ruido por nuestro trabajo, lo corregimos sin cargo.»

RIESGO INVERSO

«Si en el diagnóstico no hace falta cambiar nada, no pagás nada.»

LA PRUEBA HACE CREÍBLE LA PROMESA. QUE LO DIGAN TUS CLIENTES.

RESEÑAS

Las de Google de clientes reales, con su nombre.

ANTES Y DESPUÉS

Fotos de las pastillas gastadas y de las nuevas, con permiso del cliente.

UN CASO

La historia de un cliente: qué tenía, qué se hizo, cómo quedó.

> Todo real y con permiso. Un testimonio inventado se descubre, y cuando se descubre se pierde todo lo demás.

PIEZA 7 · UN MOTIVO REAL PARA DECIDIR HOY Y UN SOLO PASO PARA HACERLO.

POR QUÉ AHORA

«En diciembre los turnos se llenan antes de las vacaciones. Este mes hay **20 turnos** con entrega en el día.»

Se puede comprobar y es verdad.

CÓMO SE COMPRA

Un botón. Un mensaje ya escrito.

Quiero mi turno de frenos

Abre WhatsApp con el texto listo.

> Un «últimos lugares» que nunca se termina enseña a no creerte. Si no hay un motivo real, no se inventa.

LA OFERTA COMPLETA DEL TALLER, EN UNA PÁGINA.

Pieza	Del ejemplo
1 · Para quién	Maneja todos los días o viaja pronto, escucha un ruido al frenar y desconfía de los talleres.
2 · Punto A → B	De «no sé si es grave y temo que me cobren de más» a frenar seguro y viajar tranquilo.
3 · Propuesta	Frenos listos en el día, con fotos de lo que cambiamos y precio cerrado.
4 · Qué incluye	Diagnóstico con fotos · presupuesto cerrado · pastillas · discos y líquido · prueba · en el día.
5 · Precio	$ 98.000. Si se espera de más, el arreglo pasa de $ 230.000.
6 · Garantía y prueba	6 meses o 10.000 km · sin cambios, no pagás · reseñas y fotos reales.
7 · Ahora y cómo	20 turnos en diciembre · botón «Quiero mi turno de frenos».

Inventado para el ejemplo.

EJERCICIO: ¿QUÉ PIEZAS LE FALTAN A ESTA OFERTA?

> «Cambio de pastillas $ 98.000. Consultá.»

PENSALO ANTES DE MIRAR

Recorré las siete piezas: ¿cuáles aparecen y cuáles faltan?

Aparecen el producto y el precio, sin comparación. Faltan las otras seis piezas, y «Consultá» deja a la persona sin un paso claro.

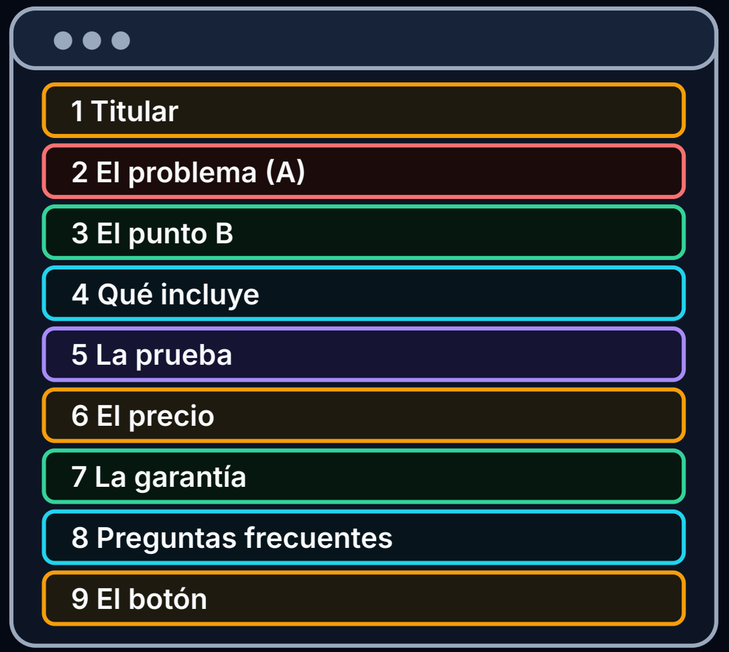
TU TURNO

Escribí tu oferta actual como la publicás hoy.

Marcá cuántas de las siete piezas tiene.

La que falta es tu primera tarea.

LA PÁGINA DE VENTAS ES LA OFERTA ORDENADA PARA LEER.



1 · Titular	el resultado y para quién (piezas 1 y 3)
2 · El problema	el punto A, con sus palabras
3 · El punto B	cómo queda después
4 · La solución	qué incluye y su para qué
5 · La prueba	reseñas, fotos, un caso
6 · El precio	y con qué se compara
7 · La garantía	quién corre el riesgo
8 · Preguntas	las objeciones, respondidas
9 · El llamado	un solo botón, que se repite

ASÍ SE VE EL COMIENZO DE LA PÁGINA DEL TALLER.

taller-ejemplo · Servicio de frenos

ESQUEMA DIDÁCTICO

PARA QUIEN ESCUCHA UN RUIDO AL FRENAR · EJEMPLO DEL CURSO

Tus frenos revisados y listos en el día, con fotos de lo que cambiamos y el precio cerrado antes de empezar.

¿Escuchás un chirrido cuando frenás y el sábado salís de viaje? Antes de tocar nada, te mandamos fotos de tus pastillas por WhatsApp.

INCLUYE
Diagnóstico con fotos · presupuesto cerrado · listo en el día

PRECIO
$ 98.000 con mano de obra

GARANTÍA
6 meses o 10.000 km

Quiero mi turno de frenos

> Lo más grande se tiene que entender solo. Tapá todo menos el titular: ¿se sabe qué ofrecés y a quién?

ESCRIBILA CON LAS PALABRAS DE TU CLIENTE, PARA UNA SOLA PERSONA.

Así suena a folleto	Así suena a tu cliente
«Brindamos soluciones integrales en sistemas de frenado.»	«¿Escuchás un chirrido cuando frenás?»
«Contamos con amplia experiencia en el rubro.»	«Te mandamos fotos antes de tocar nada.»
«Contáctenos para más información.»	«Quiero mi turno de frenos.»

> Una página, una oferta, una persona, un botón. Si querés vender dos cosas, son dos páginas.

EJERCICIO: ¿ESTE MOTIVO PARA DECIDIR ES HONESTO?

CASO 1

Una página dice «¡Últimos 3 lugares!» todos los días del año.

No. Si nunca se terminan, la persona aprende a no creerte. El motivo tiene que ser real y comprobable.

CASO 2

El taller dice: «En diciembre hay 20 turnos con entrega en el día; después se reservan para enero».

Sí, si es verdad: es una capacidad real del taller y una temporada que existe. Se puede comprobar.

CON IA, LA OFERTA SE ARMA EN ESTE ORDEN.

01 **El avatar:** adjuntá el documento de la clase 1 y pedí dolores, deseos y objeciones con palabras reales.

02 **Punto A y B** y **la propuesta de valor:** pedí 10 versiones y elegí una.

03 **Qué incluye** con su para qué, y las **cuatro palancas** de la ecuación.

04 **Precio, garantía y por qué ahora:** la IA propone, vos decidís con datos reales.

05 **La oferta en una página** y **la landing de ventas reescrita**.

> Los prompts están en la página de la clase, con su botón para copiar. La IA da un borrador: vos decidís qué queda.

TU ENTREGA:
LA OFERTA ESCRITA Y TU PÁGINA DE VENTAS.

01 **La oferta en una página:** las siete piezas, una fila por pieza, con datos tuyos.

02 **La landing reescrita:** la de la clase 3, ahora con las nueve partes de la página de ventas.

03 **La prueba:** un compañero lee solo el titular y te dice qué ofrecés y a quién.

04 **El botón:** abre el WhatsApp correcto con el mensaje escrito.

> Lo que no sepas todavía (precio, garantía, reseñas) marcalo PENDIENTE. Nada inventado.