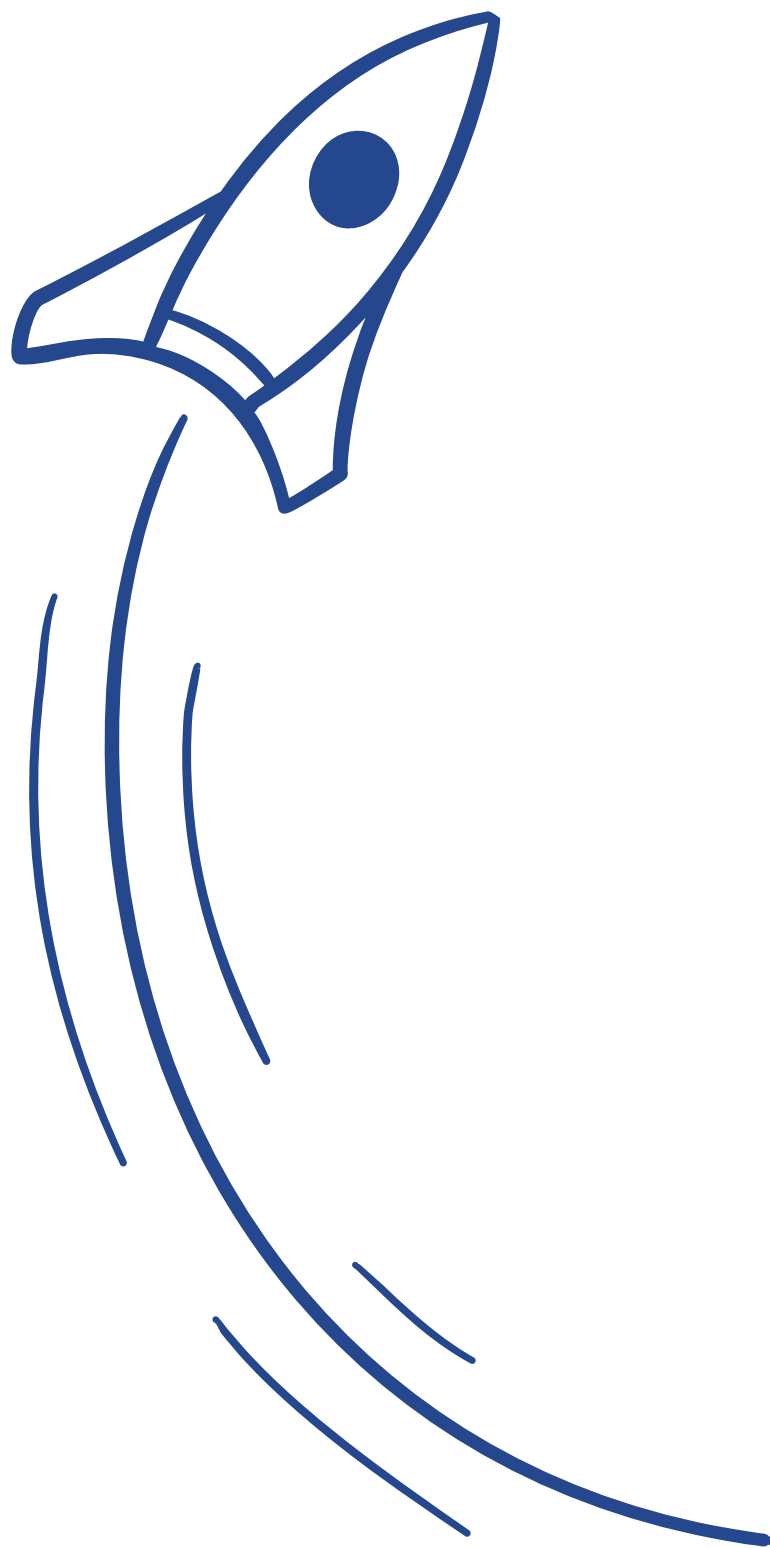




**¿Estás a punto de
despegar un producto
hacia las estrellas y no se
trata, precisamente, de un
cohete?**



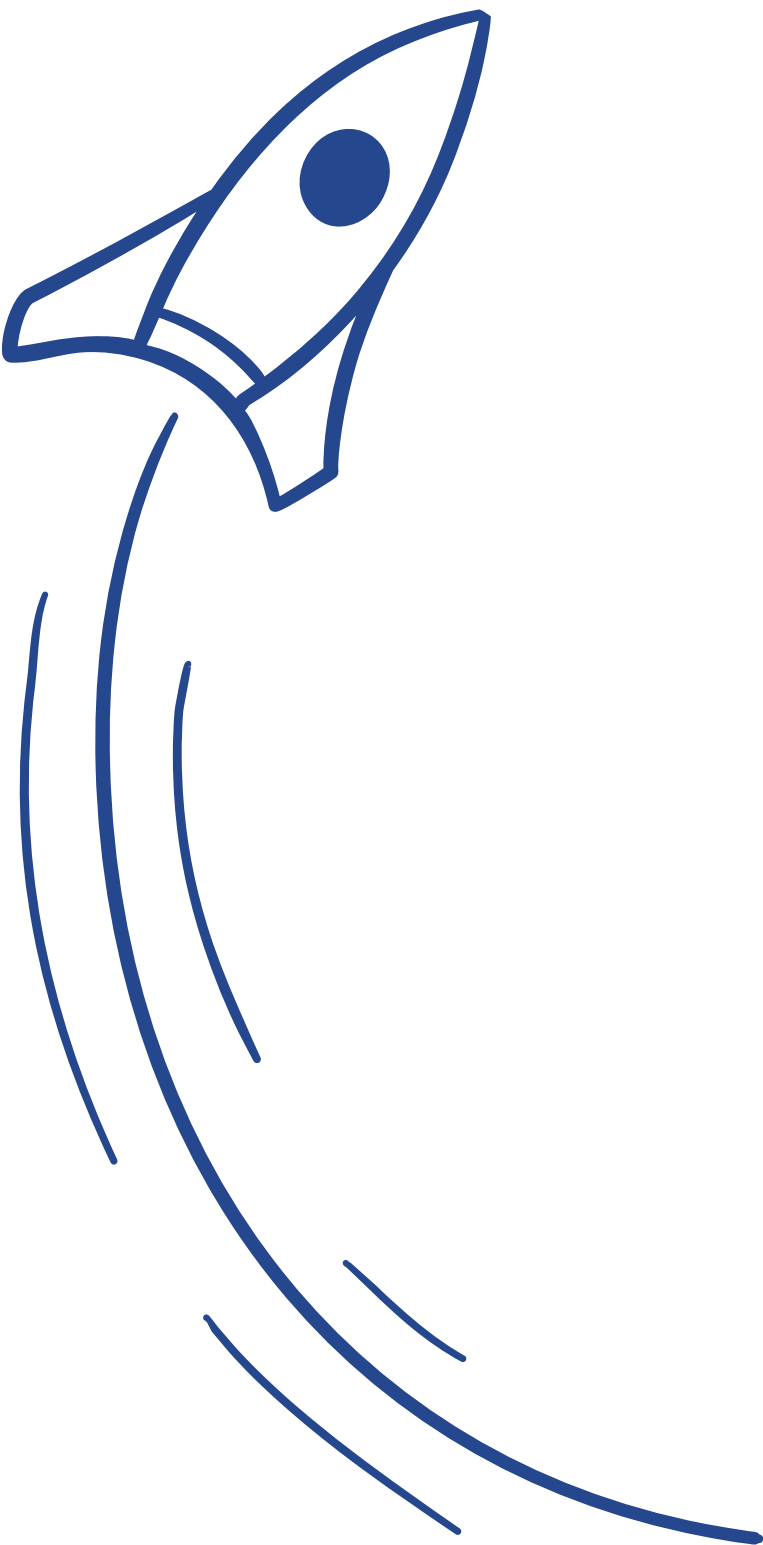
Jeff Walker creó una famosa fórmula de lanzamiento de productos para lanzar al mercado una venta.



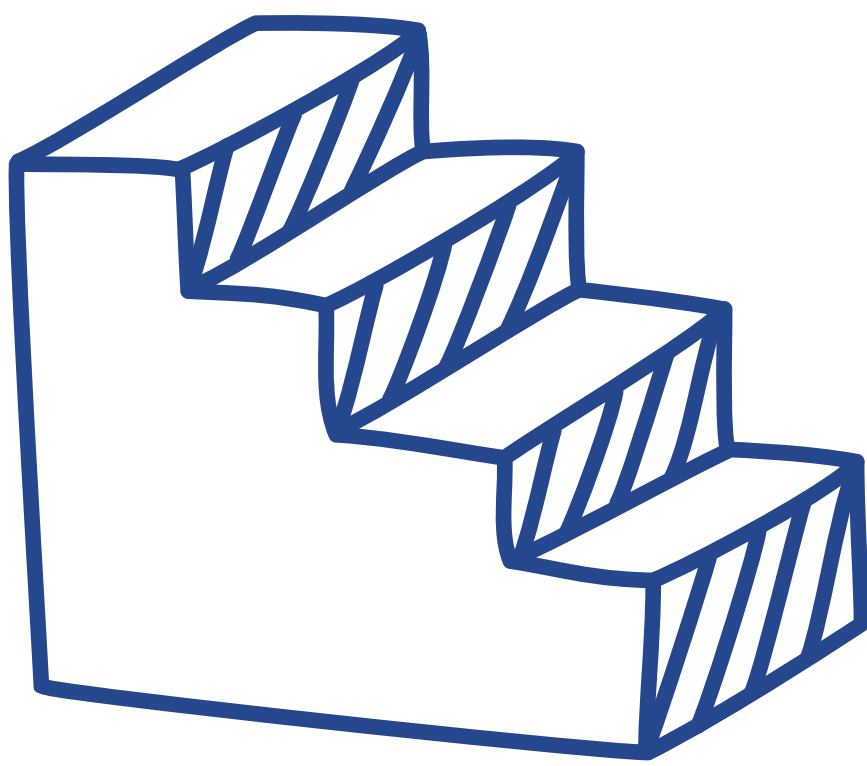
P.L.F.

Product Launch Fórmula

Fórmula de lanzamiento de producto

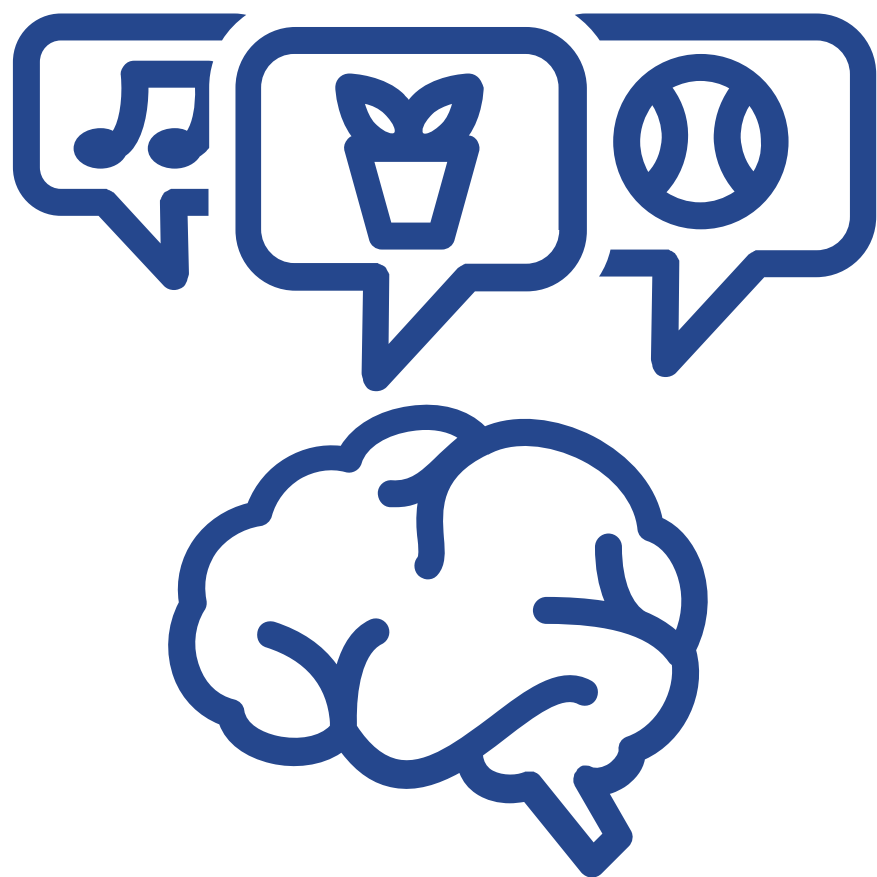


Esta fórmula se
puede trasladar a
diferentes tipos de
mercado y tiene
cuatro etapas.



Pre-prelanzamiento:

Busca la conexión,
hablar del producto
para generar interés.
Esta fase se lanza sin
intención de venta.



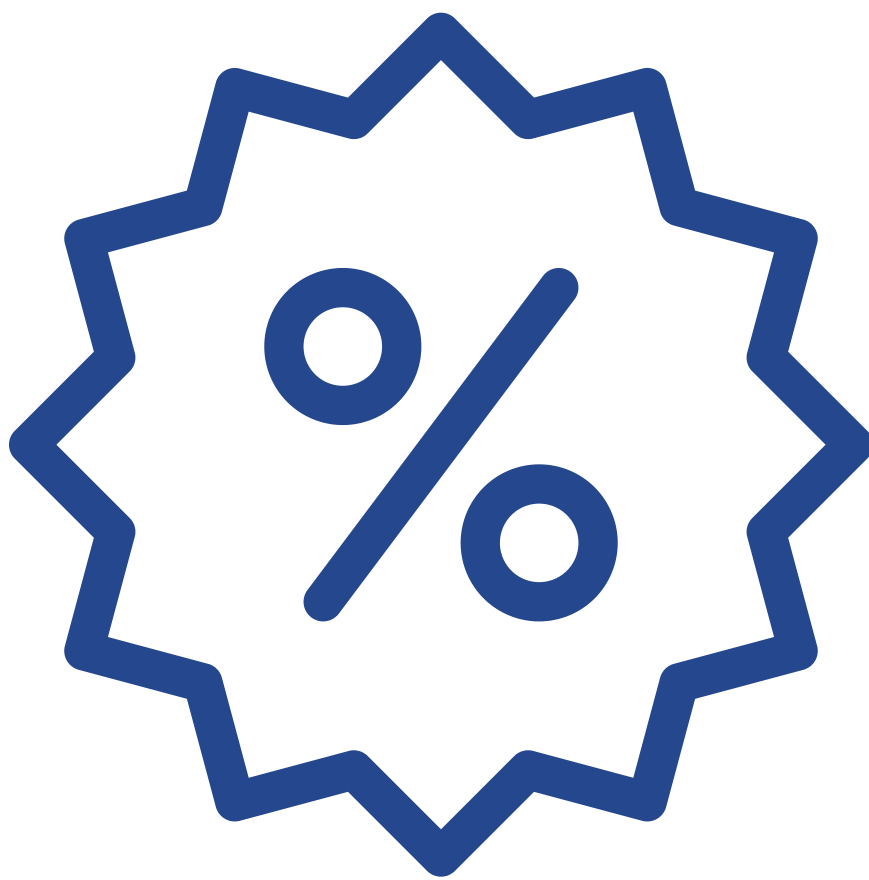
Prelanzamiento:

Se trata de alimentar el entusiasmo entre los interesados.



Lanzamiento:

Trata del por qué
deberían comprarlo
acompañado de
ofertas.



Poslanzamiento:

Etapa que sirve para medir el éxito o no del producto/servicio. La compañía sigue siendo importante.



Toma siempre en cuenta que de nada servirá esta fórmula si la ejecutas en el nicho equivocado o es un producto/servicio con cero demanda.





Hazte siempre las U
preguntas:

¿Útil?

¿Único?

¿Urgente?

¿Ultraespecífico?

No debe responder a todas, pero con una o dos, empiezas el camino.



Hazte siempre las U
preguntas:

¿Útil?

¿Único?

¿Urgente?

¿Ultraespecífico?

No debe responder a todas, pero con una o dos, empiezas el camino.



www.guashabita.com