

Bonus infalibles para tus ofertas en lanzamientos y funnels evergreens

Persuade y convence a todos tus potenciales clientes con incentivos que elevan el valor de tu oferta y maximizan tu inversión.

Un bonus es el beneficio adicional que ofrecemos para incentivar las compras y aumentar el valor percibido de cada solución que vendemos. El objetivo principal del bonus es proporcionar un valor adicional a los clientes al momento de comprar y fomentar la satisfacción y fidelidad a largo plazo.

Antes de inventar y crear un nuevo bonus, te sugiero pensar en una de las reglas de persuasión. Si ofreces descuentos en tu oferta, el valor disminuye inmediatamente, sin embargo, si creas un gran bonus aumentas el valor de tu oferta.



A los compradores les encanta ganar, obtener incentivos y regalos al momento de realizar una transacción. Los bonus infalibles aumentan inmediatamente el valor y provocan compras desde la ilusión y emoción.

Hay dos tipos de bonus infalibles: los bonus fijos, aquellos que van atados a la solución que vendemos, y, por otro lado, los bonus esporádicos y temporales que dependen de nuestro negocio, la economía del mundo y nuestras promociones.



BF - Bonus Fijos

Cada oferta debería tener como mínimo dos o tres bonus fijos que rompan objeciones y eleven el valor. La fórmula infalible para estos bonus fijos consiste en romper las tres objeciones más comunes de dinero, falta de tiempo o miedo a que no sea la mejor decisión.

Como bonus fijos nos ha funcionado muy bien el 2X1, ofreciendo dos certificaciones o un programa pregrabado junto a una mentoría grupal en vivo sin coste adicional.



BEL - Bonus Edición Limitada

Si quieres un bonus infalible y altamente persuasivo, ofrece una edición limitada. Algo exclusivo que solo los que compren en un periodo determinado de tiempo podrán tener.

Hemos ofrecido entradas para un evento virtual o presencial con una edición exclusiva.



BE - Bonus Experiencial

¿Qué experiencia inolvidable podrías ofrecer a tus clientes?

Como bonus experienciales hemos creado eventos presenciales con opción de streaming, productos físicos que hemos hecho a demanda o libros físicos que hemos creado solo para los alumnos.



BAR - Bonus de Acción Rápida

Siempre hay un grupo de clientes que están listos para comprar a quienes puedes premiar cuando se abren las puertas de tu oferta. Este bonus solo puede estar disponible en las primeras 12-36 horas.

Hemos ofrecido acceso a programas adicionales como BAR, una clase exclusiva y hasta envíos internacionales de productos físicos relacionados con nuestras ofertas.

⚠ Este no puede ser tu mejor BONUS porque, entonces, no querrán comprar los días restantes de tu promoción.



BPC - Bonus de Pago al Contado

¿Qué incentivo ofrecerás a los clientes que pagan al contado en vez de financiar la inversión de tu solución? Nosotros en estos bonus ofrecemos un crédito del valor



BG - Bonus de Garantía

Ofrecer devoluciones en caso de insatisfacción no es la única forma de transmitir seguridad a tus clientes. Puedes dar otros bonus de garantía para generar confianza.

Un ejemplo son las tutorías o acompañamiento extendido hasta que tus clientes consigan resultados o garantía de actualización y satisfacción, donde te comprometes a seguir actualizando tus ofertas o mover entre soluciones a tus clientes hasta que estén satisfechos.



BP - Bonus de Partners

Alíate con otros para incluir en tus ofertas sus contenidos de valor y elevar tu promoción.

Incluye masterclasses, mini cursos, retos y recursos descargables que otros ya han creado dentro de tus ofertas. Aprovecha también para ver qué upsell pueden ofrecer ellos a tus clientes y ganar doblemente en el futuro.



BR - Bonus de Reconocimiento

¿Y si ofreces unos reconocimientos para los clientes que tengan mejor rendimiento? El bonus de reconocimiento sirve para motivar a tus clientes a finalizar tus formaciones o mentorías; e inclusive, para desafiarlos a conseguir los mejores resultados.

Puedes atar este tipo de bonus a determinados méritos o por indicadores cuantitativos para ofrecer un reconocimiento digital o físico.



BG - Bonus de Graduación o Finalización

¿Qué podrías regalar como incentivo adicional a tus compradores cuando finalicen el curso, mentoría o

¿Qué podrías regalar como incentivo adicional a tus compradores cuando finalicen el curso, mentoría o servicio que estás ofreciendo? Los bonus de graduación te permiten ofrecer algo de alto valor sin tener que tenerlo preparado previamente y solo para aquellos clientes que sí finalicen.

Hemos ofrecido certificados con aval universitario para aquellos que finalizan formaciones y aprueben con éxito los casos prácticos, también hemos ofrecido sesiones adicionales.



BS - Bonus Sorpresa

A mitad de un funnel evergreen o de un lanzamiento las ventas siempre descienden, es por eso que el bonus sorpresa permite generar ventas para romper una o dos objeciones concretas.

Analizamos cada uno de los mensajes de soporte, redes sociales y de los chats durante encuentros en vivo o pregrabados para identificar las objeciones más frecuentes de dinero, tiempo o sobre riesgos que sienten los clientes. Uno de los bonus sorpresa más efectivos es agregar más opciones de pagos a plazos para erradicar la objeción principal del dinero.



BL - Bonus LIVE

¿Qué puedes ofrecer que se lleve a cabo en vivo con tus clientes?

Nos encanta ofrecer como bonus bootcamps, retiros digitales o mentorías grupales de 3 a 7 semanas, sin coste adicional, para que nuestros clientes se visualicen obteniendo los resultados prometidos fácilmente.



BR - Bonus para Retroalimentación

¿Qué sistema puedes ofrecer para que tus clientes obtengan retroalimentación por un determinado periodo de tiempo o para siempre?

Para nuestros programas digitales de más impacto ofrecemos sesiones semanales, fijas y recurrentes para ofrecer retroalimentación y responder las principales dudas de nuestros clientes.



BD - Bonus Descargable

Hay clientes que solo comprarían por estos bonus prácticos y descargables. Mientras más exclusivos e inéditos, más valor tienen

🔥 Aumenta el valor de este bonus si no se vende por separado. 🔥

Las bóvedas, las referencias, los packs de plantillas ayudan a cerrar desde la lógica y rompiendo objeciones a muchos compradores interesados. Desde plantillas propias como una biblioteca de plantillas legales para emprendedores hasta plantillas de herramientas muy reconocidas y utilizadas por tus potenciales clientes como Notion o Canva.



BT - Bonus Tecnológico

En una época donde la tecnología reina en negocios digitales, es importante ofrecer un bonus de tecnología que acelere los resultados de nuestros clientes o elimine la objeción tecnológica.

Puedes ser afiliado de una gran plataforma, puedes crear tu propio software o aplicación, tener un descuento o versión de prueba extendida de un software existente o



BUH - Bonus de Últimas Horas

Tienes que crear un bonus que sirva de empujón para las últimas horas de tu promoción y debe de ser igual de atractivo y efectivo que el bonus de primeras horas para generar un buen pico en ventas durante el cierre.

🔥 No tienes por qué tener este BONUS listo antes de lanzar tu campaña, puedes hacer una encuesta durante tus funnels y lanzamientos para obtener respuestas a una simple pregunta ¿Por qué no compraste? Con estas respuestas podrás crear un bonus de alto valor que terminará de persuadir a los indecisos o a los que tenían objeciones. 🔥

Un último consejo: antes de crear un nuevo bonus y agregar más trabajo a tus funnels y lanzamientos, intenta crear incentivos que rompan dos o tres objeciones al mismo tiempo o incentivos que funcionen para distintos avatares.

¡Ahora es tu turno para crear ofertas irresistibles con bonus infalibles!



Vilma Núñez, Ph.D.

Autora, Speaker, Advisor y CEO del Grupo Convierte Más.

www.vilmanunez.com

WILMA