

# Click&Venta.



# Introducción

Este no es un e-book sobre diseño web. Es un manual de ventas. Lo que hace que un sitio web venda de verdad no es solo el diseño, sino la experiencia del cliente y la estructura correcta que lo guía hasta la compra. Aquí, descubrirás cómo transformar tu sitio web (y negocio) en un embudo.





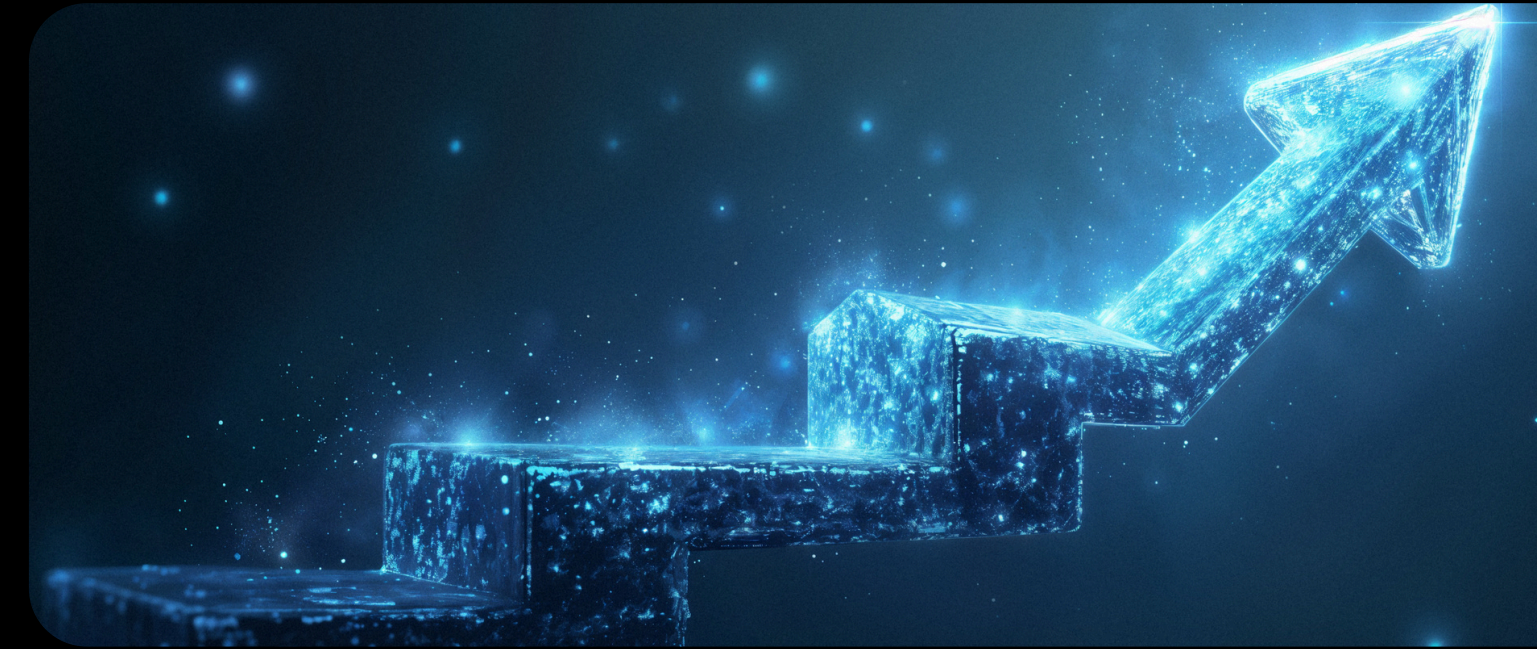
# La Estructura de Ventas Oculta

Piensa en tu **sitio web** como un iceberg. La mayoría de las empresas solo muestran la punta (el diseño y la información básica). Lo que realmente importa para la venta está en la parte sumergida: la **metodología**. Nuestro método es una adaptación de las estrategias de **Russell Brunson**, o N° 1 del mundo en ventas online, garantizando que tu estructura esté globalmente comprobada. Esta estructura es la clave para la Escalera de Valor.

Transforma a los **curiosos** en compradores fieles, asegurando que vendas el **producto adecuado**, en el momento exacto, aumentando el valor de cada cliente.



# ¿Listo para Activar el Embudo?

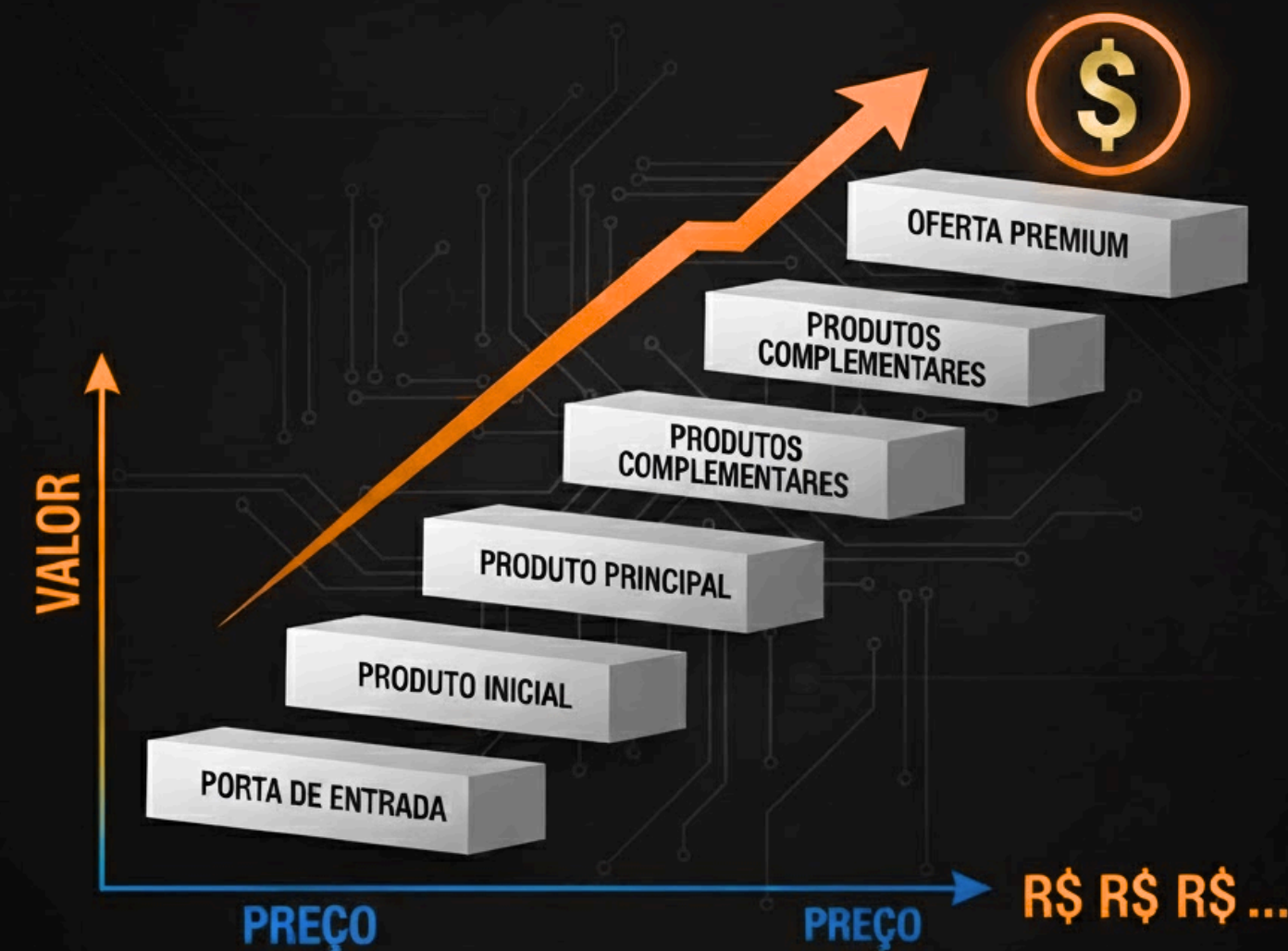


**Click & Venta** es el mapa para que dejes de desperdiciar clics y comiences a construir un sistema de **ventas** previsible. No necesitas solo un sitio web más bonito; necesitas un sitio web que funcione como una Escalera de Valor. Vamos a **sumergirnos** en la **Sección 2** y entender cómo funciona esta Escalera para transformar visitantes fríos en compradores de alto valor.

# La Escalera de Valor

Toda empresa que vende por internet tiene un viaje oculto ocurriendo detrás del sitio web. Este viaje, inspirado en los principios de Russell Brunson, es la **Escalera de Valor**. Transforma a los clientes potenciales, guiándolos<sup>1</sup> con ofertas de baja **resistencia** hasta los productos de mayor valor, aumentando tu ticket final y el LTV (Lifetime Value) de tu empresa. A continuación, explicaremos la función de cada uno de estos peldaños.

## A ESCADA DE VALOR





# Imán / Entrada

La **Puerta de Entrada**, o **Imán**, es tu primer contacto: una oferta gratuita de valor inmediato y riesgo cero. El objetivo es atraer a tu cliente potencial, generar curiosidad y construir confianza, **haciéndolo** avanzar hacia las **siguientes** etapas. Aquí, no vendes; generas valor, rompiendo el hielo y creando la primera conexión. Ejemplos:

**Para Productos:** Guía PDF "7 Looks que venden en Instagram" o Muestra Gratis.

**Para Servicios:** Checklist "5 Errores que te hacen perder clientes" o Mini-clase gratuita.

PELDAÑO1

VALOR: GRATIS



# Producto Inicial de Bajo Ticket

PELDAÑO 2

VALOR: \$7 - \$97

BAJO TICKET

Este es el peldaño donde el interesado se convierte en un **cliente de pago por primera vez**. El Producto Inicial es una oferta de bajo precio, alto valor percibido y entrega rápida.

El objetivo no es el beneficio, sino romper la barrera de compra y hacer que el cliente experimente tu calidad con el mínimo riesgo. Debe pensar: ¡Si lo **barato ya es bueno**, lo principal será increíble!

Esta etapa es crucial para generar confianza y preparar al cliente psicológicamente para inversiones mayores, validando tu experiencia. Un **Mini-Curso** o Entrenamiento Introdutorio enfocado en un dolor específico de tu público, **entregando materiales** de estudio y un resultado rápido.



# Producto Principal

Este es el corazón de tu oferta, el **producto o servicio** que tu negocio fue creado para entregar. Es aquí donde generas el beneficio real, entregando la solución completa al **problema principal** del cliente. El cliente ya ha sido preparado y confía en tu experiencia, estando listo para invertir en una transformación seria y duradera. Ejemplos:

**Para Productos Digitales/Físicos de Alto Valor:** Tu Curso Completo, un Programa de Mentoría en Grupo o una Colección Exclusiva de Artículos.

**Para Servicios de Consultoría/Agencia:** Un Proyecto de Creación de Sitio Web (Premium), una Consultoría Estratégica Completa, un Plan de Gestión de Tráfico a Medio Plazo o un Programa de Mentoría Individual.

PELDAÑO 3

VALOR: \$197 - \$1997

ALTO TICKET



# Upsell | Venta Cruzada

PELDAÑO 4

VALOR: \$237 - \$797

TICKET MEDIO

El Upsell es la oferta estratégica que multiplica el valor total del cliente. Generalmente ofrecido inmediatamente después de la compra principal, el cliente está abierto a invertir en algo que potencia, acelera o expande su solución inicial. El objetivo es aumentar el LTV (Lifetime Value), enriqueciendo la experiencia y maximizando tu facturación de forma suave y persuasiva. Puede ser cualquier producto o servicio que complemente la solución principal, haciéndola aún más potente.

Piensa en algo que el cliente desea para obtener resultados más rápidos, profundos o completos. Esto puede incluir módulos avanzados, herramientas exclusivas, paquetes de soporte o consultorías puntuales de mejora.





# Oferta Premium

El ápice de tu **Escalera de Valor**: tu oferta más completa, exclusiva y personalizada. Dedicada a clientes que buscan resultados máximos con velocidad y profundidad, deseando lo **MEJOR**. Aquí, entregas una transformación de alto nivel, creando clientes superfans y embajadores de tu marca.

**Para Productos Digitales/Físicos de Alto Valor:** Programas de Mentoría 1:1, Proyectos de Inmersión Intensiva o Acceso Vitalicio a una Plataforma Premium.

**Para Servicios de Consultoría/Agencia:** Consultoría Estratégica Individual con acompañamiento, Gestión de Proyecto Total (Anual) o Desarrollo de Soluciones Personalizadas.

PELDAÑO 5

VALOR: \$1997 - \$9997

ALTO TICKET

# Activa Tu Estrategia



Ahora que has descubierto cada peldaño de la **Escalera de Valor**, te has dado cuenta de la función estratégica única de cada etapa. Desde el primer contacto hasta el cliente premium, cada oferta tiene su papel. Para aplicar esta poderosa **metodología**, es fundamental utilizar el tipo de sitio web **adecuado** para cada peldaño. Hablaremos más sobre esto a continuación.

# Los Ocho Tipos de Sitios Web

Ya dominas la **Escalera de Valor**. Ahora, mira cómo cada peldaño se materializa online. Existen tipos de sitios web, cada uno con una función estratégica única para atraer, convertir y fidelizar. No basta con tener un sitio web: es necesario tener el **SITIO CORRECTO** para cada fase de tu embudo. A continuación, detallaremos los 8 tipos esenciales. Descubre cuál encaja con tu objetivo en cada etapa de la **Escalera de Valor**, transformando visitantes en compradores.



# Página de Captura

Esta es tu **herramienta** primaria para atraer leads. Con una promesa clara y un imán de prospectos gratuito (o de valor mínimo hasta \$9.90), su **único objetivo** es recolectar datos de contacto (como el correo electrónico), transformando a un visitante anónimo en un cliente potencial. ¡El éxito aquí significa conseguir el primer "SÍ" del cliente! Inmediatamente **después** de la captura, el cliente es llevado a la siguiente página de la Escalera de Valor, donde se venderá la primera oferta de bajo ticket o tu **producto principal**.

Después de haberte dicho que sí por primera vez aquí en la **página de captura**, será mucho más fácil conseguir el segundo sí en las páginas subsiguientes.

Creo páginas de captura con una altísima tasa de suscripción. ¡Habla conmigo haciendo clic aquí!



**Jornada Vivendo de Unhas**

Descubra como se tornar uma **Nail Designer profissional, valorizada e reconhecida**, sendo capaz de viver de unhas e faturar alto com alongamento.

Um evento 100% online, gratuito e com Certificado.

Inscreeva-se agora gratuitamente para garantir sua vaga.

Digite seu primeiro nome

Digite seu melhor e-mail

**Garantir meu lugar agora!**

De 27 a 29 de junho, sempre às 20h00

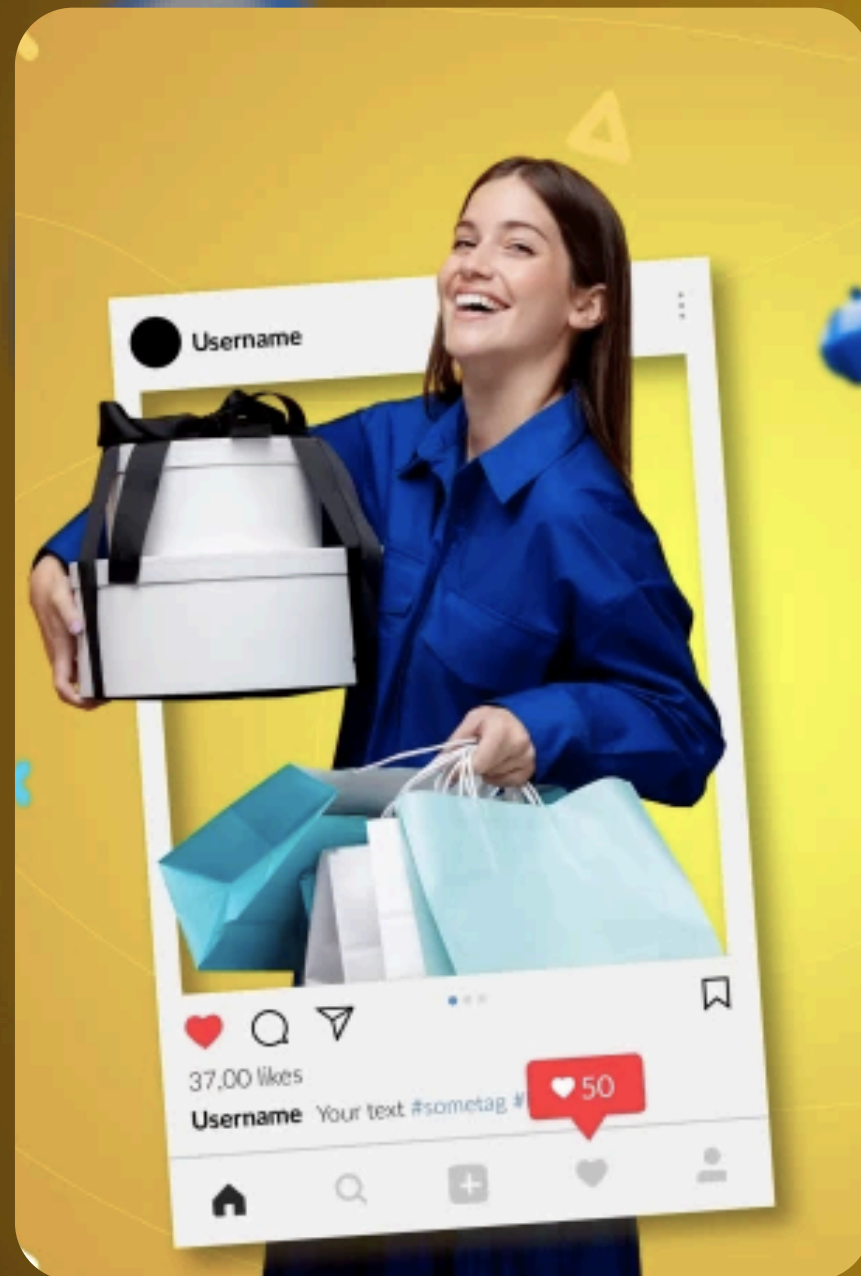
**Se prepare e anote na sua agenda para não esquecer do nosso compromisso!**

A Jornada Vivendo de Unhas começa em...

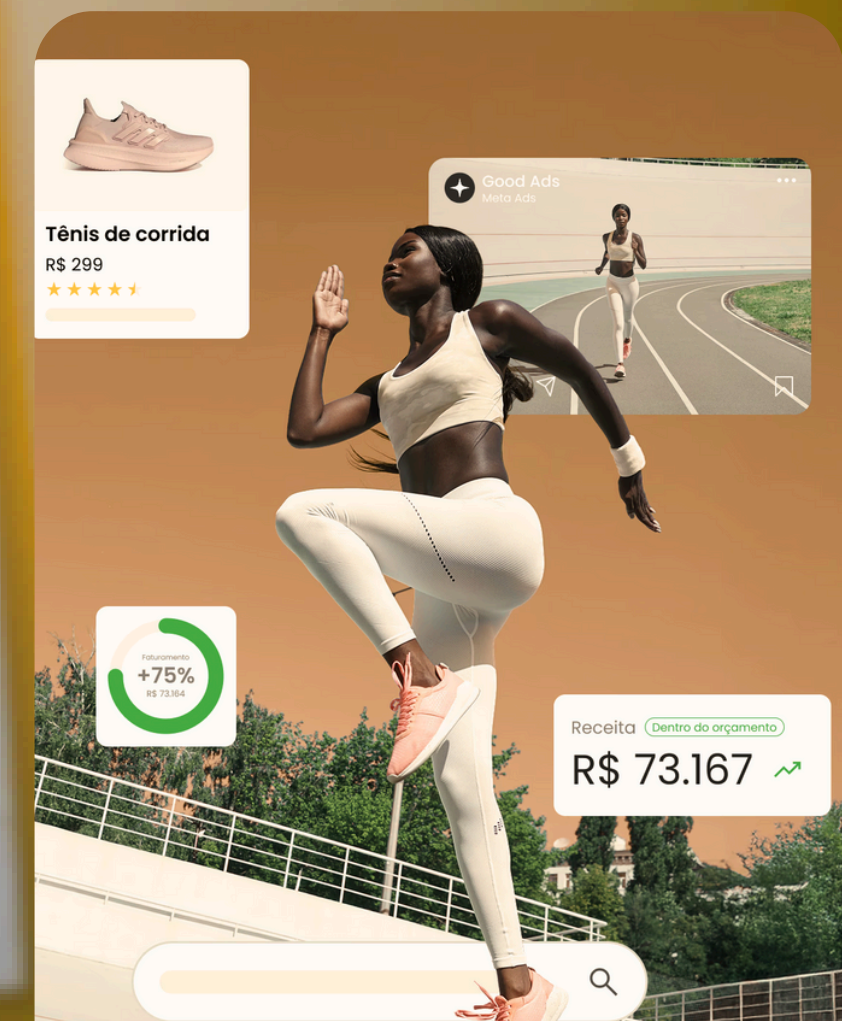
**23** Dias   **06** Horas   **30** Minutos   **52** Segundos

Confira a **programação** da Jornada Vivendo de Unhas

# Tráfico en la Página de Captura



Dirigir tráfico de pago a tu Página de Captura es una inversión inteligente. **Calificas** públicos fríos a bajo costo, atrayendo interesados reales. Capturas datos para un remarketing potente y campañas futuras, además de construir tu lista de contactos de forma estratégica. Es la forma más eficaz de iniciar la Escalera de Valor, garantizando crecimiento y ventas previsibles.





Enfocada en la conversión, la Landing Page es la herramienta ideal para vender un único producto, servicio o campaña específica. Su diseño es directo, sin distracciones, lo que la hace perfecta para campañas de tráfico de pago. Se utiliza después de la Página de Captura, o como peldaño inicial de la Escalera de Valor para ofertas de bajo ticket, transformando leads cualificados en clientes de pago. Es la clave para tu primera venta y para hacer avanzar al cliente en el embudo.

Soy especialista en LPs optimizadas para alta conversión y embudos directos. ¡Habla conmigo haciendo clic aquí!

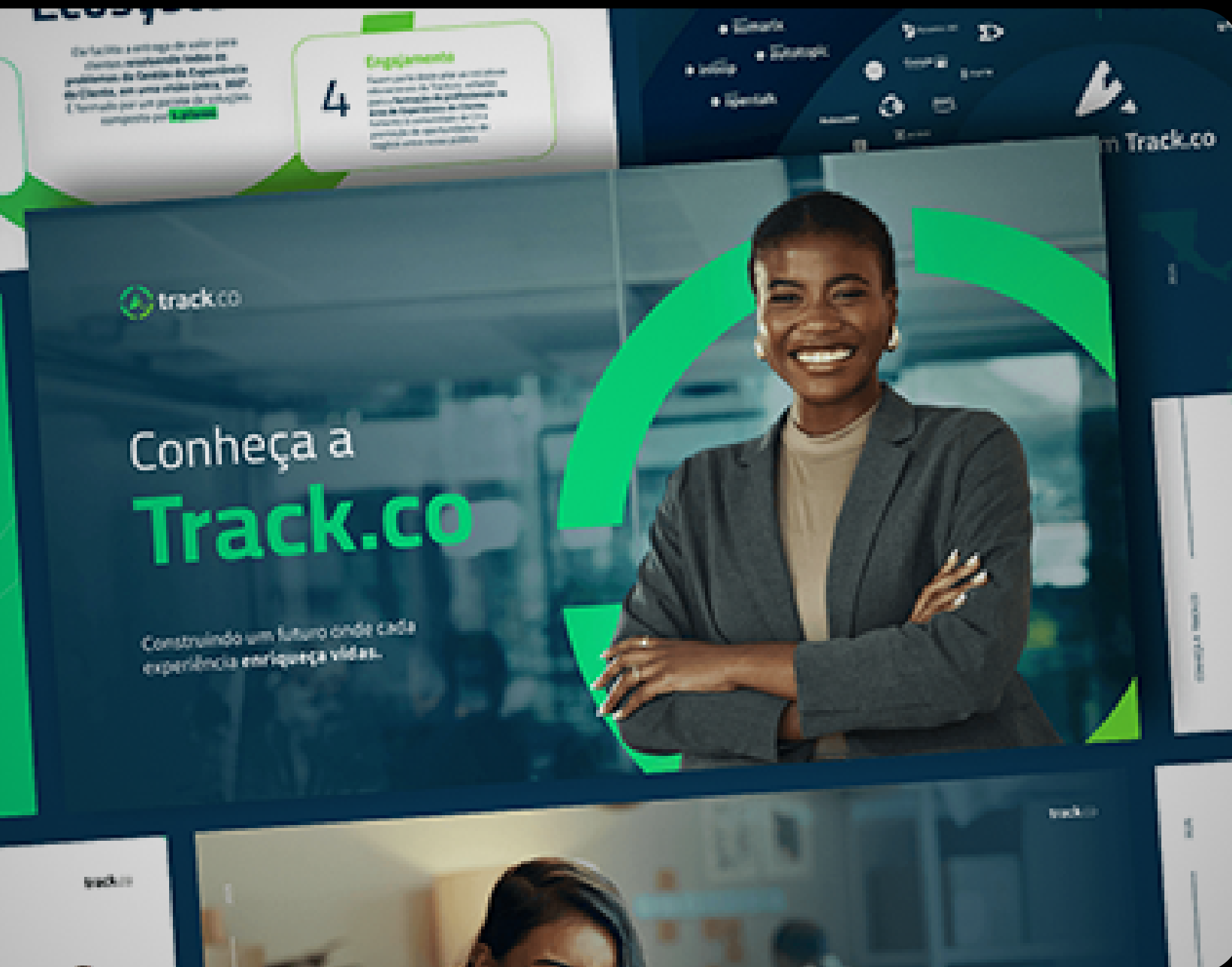
# Landing Page

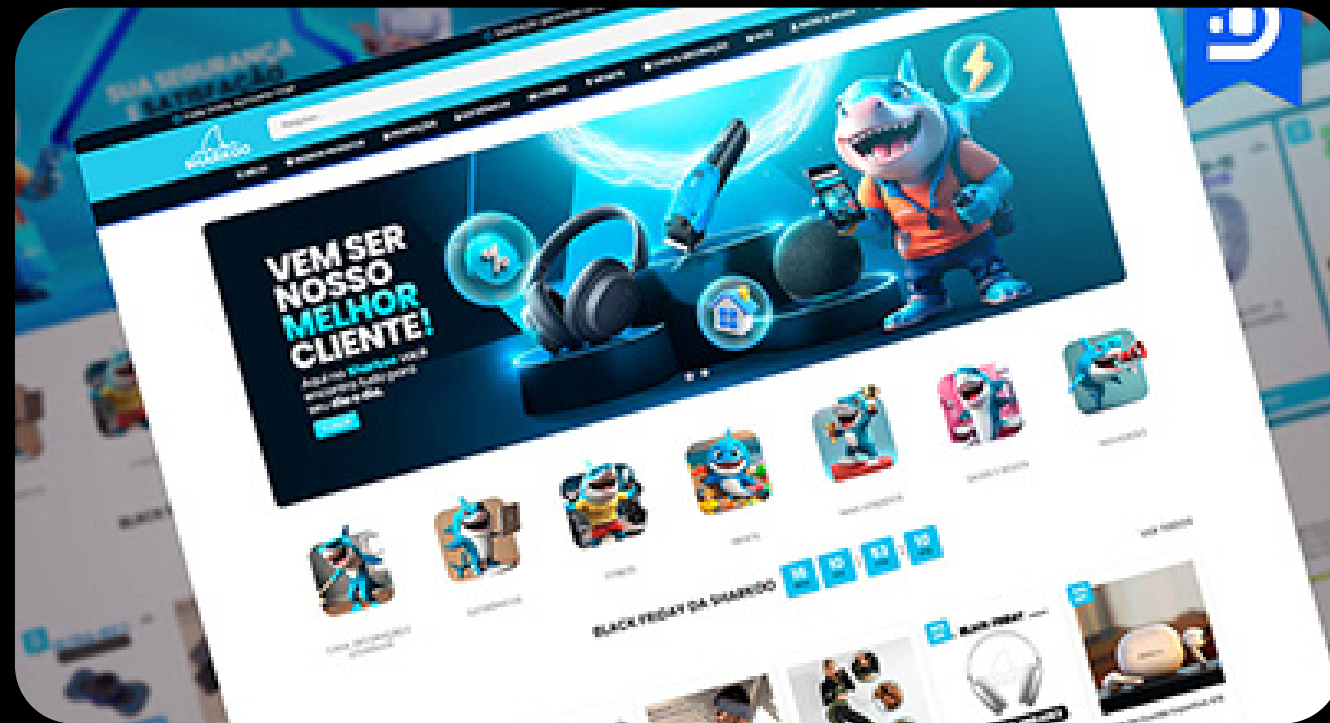


# Sitio Web Institucional

El Sitio Web Institucional es crucial para construir autoridad y credibilidad para tu marca de alto nivel. Presenta tu empresa, tu misión y tus diferenciales, transmitiendo seguridad. Excelente para el branding, es ideal para empresas con múltiples servicios y concentra la información principal. Puede utilizarse desde el primer contacto de la Escalera de Valor, consolidando la confianza para ofertas de mayor valor y transformando a los interesados en socios a largo plazo.

[Desarrollo sitios web institucionales modernos con jerarquía estratégica y enfoque en la autoridad. ¡Habla conmigo haciendo clic aquí!](#)

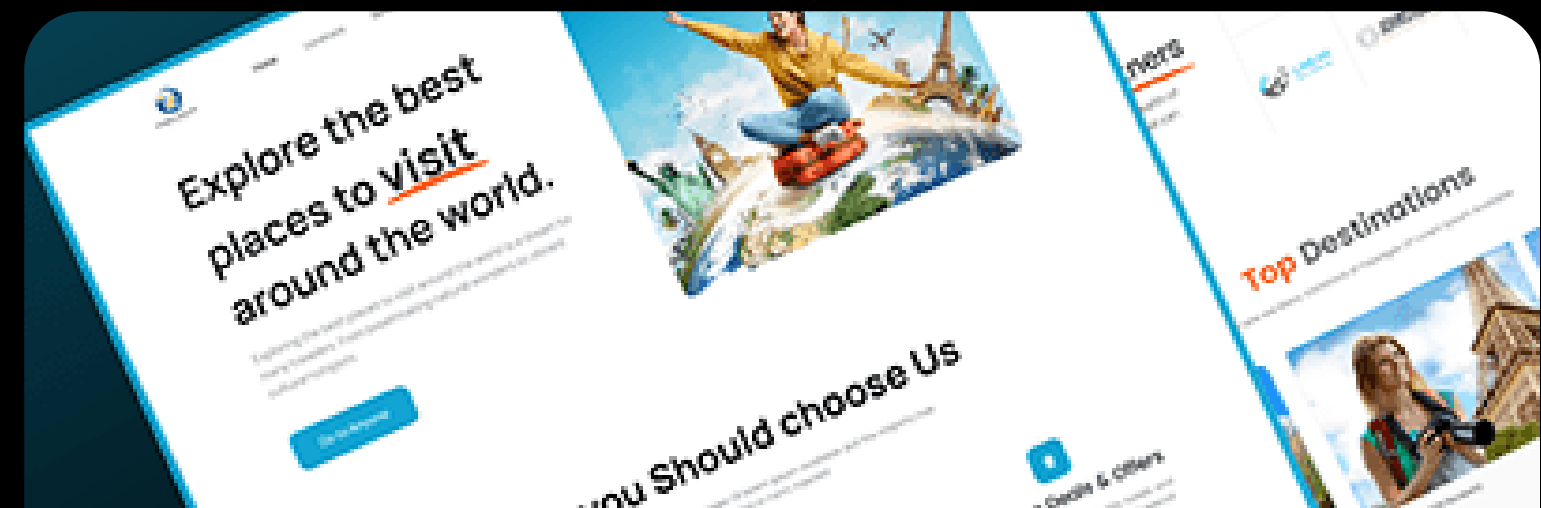




# Tienda Virtual

La Tienda Virtual es el entorno ideal para quienes venden productos físicos o digitales de alto nivel. Con una estructura de pago robusta y prueba social, está optimizada para la conversión directa. Posicionada generalmente a partir del Producto Inicial en la Escalera de Valor, permite al cliente explorar tu catálogo, realizar compras con seguridad y escalar tus ventas.

Implemento tiendas virtuales completas con enfoque en conversión y experiencia premium. ¡Habla conmigo haciendo clic aquí!

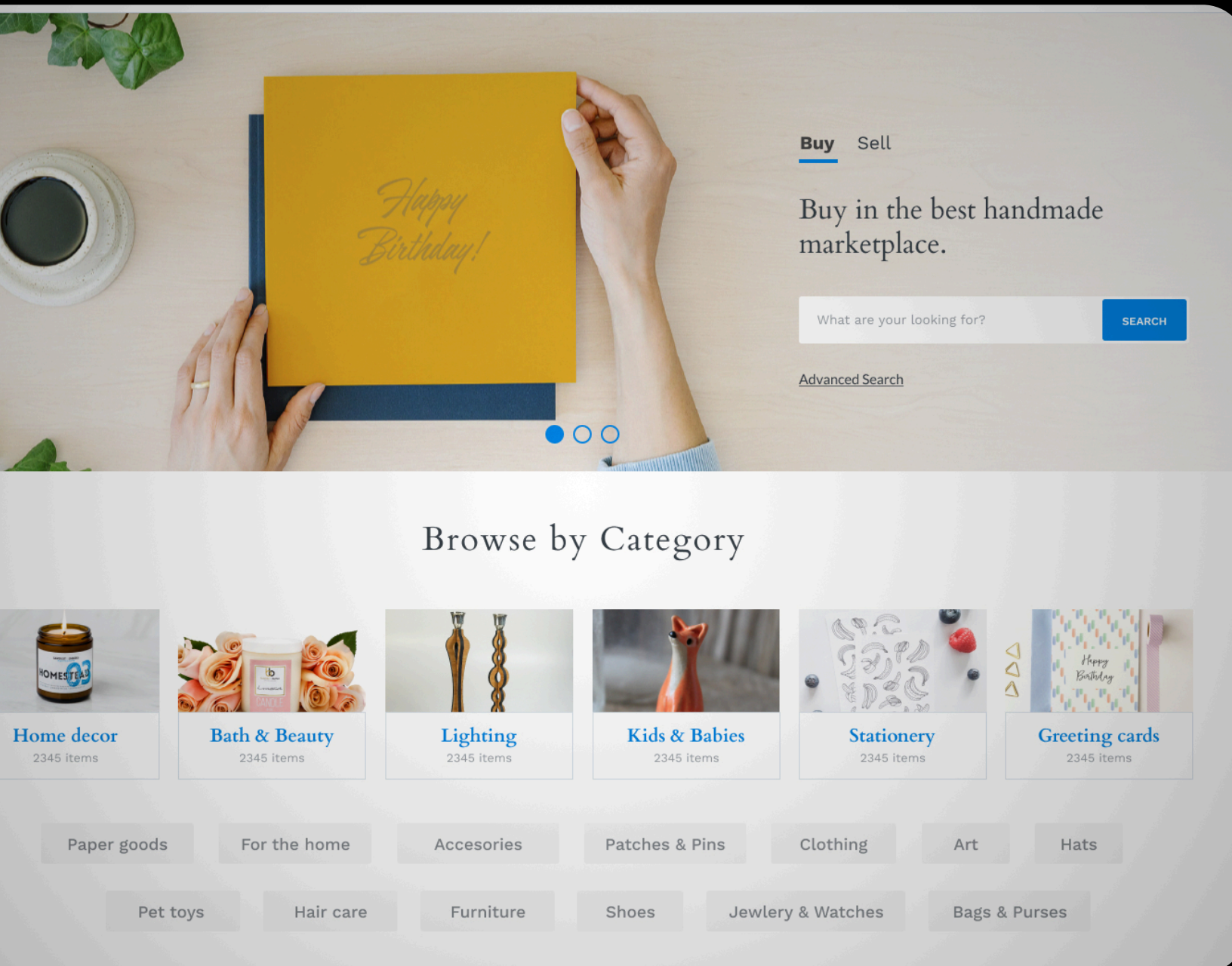


# Upsell para Tiendas Virtuales



En Tiendas Virtuales, el Upsell es un motor de ganancias. **Inmediatamente** después de la compra principal, en la Página de Gracias, ofreces productos **complementarios**. Por ejemplo, si el cliente compró un vestido, se le puede ofrecer un cinturón a juego o una oferta de "lleva 2 paga 1". Esto aumenta el **ticket promedio** y el LTV, optimizando cada venta.

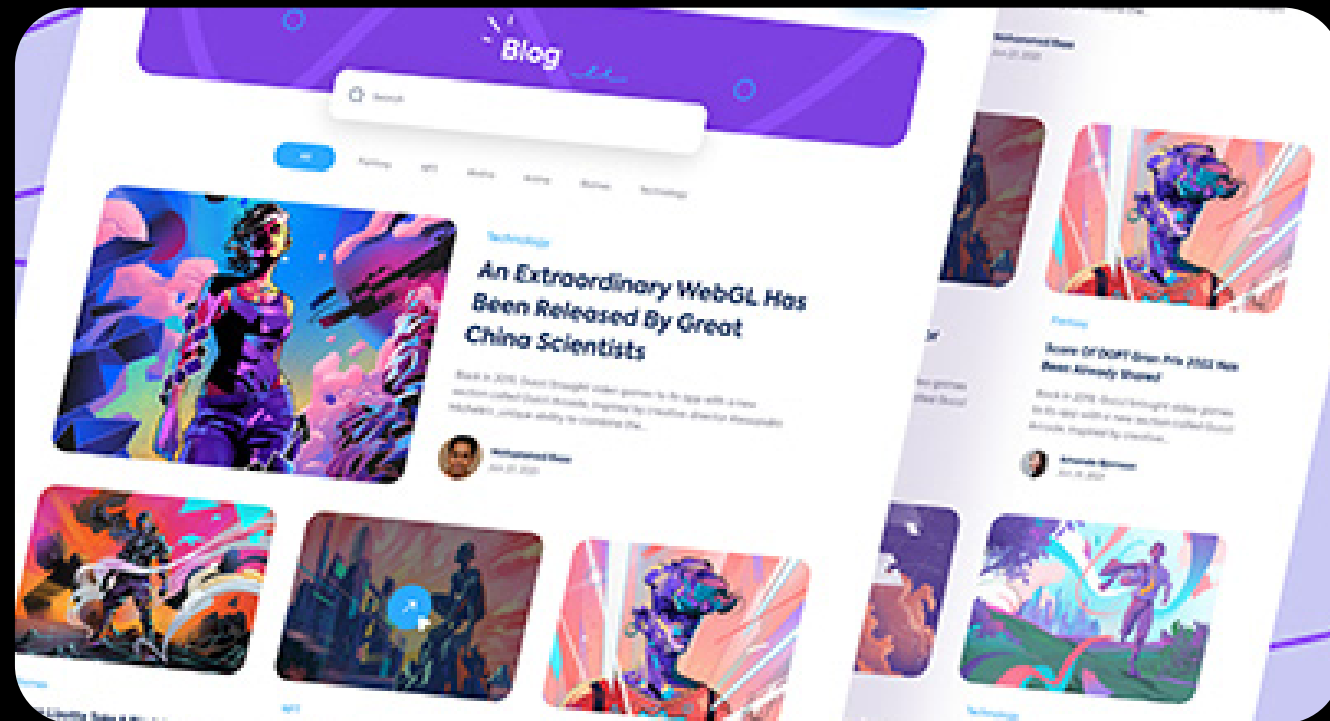




# Marketplace

Un Marketplace es una plataforma avanzada que conecta compradores y múltiples vendedores. Su funcionalidad compleja requiere un sistema robusto de registro y gestión, creando un ecosistema digital completo. En la Escalera de Valor, actúa como un hub central para diversas ofertas, escalando el potencial de ganancias al permitir que otros vendan a través de tu estructura.

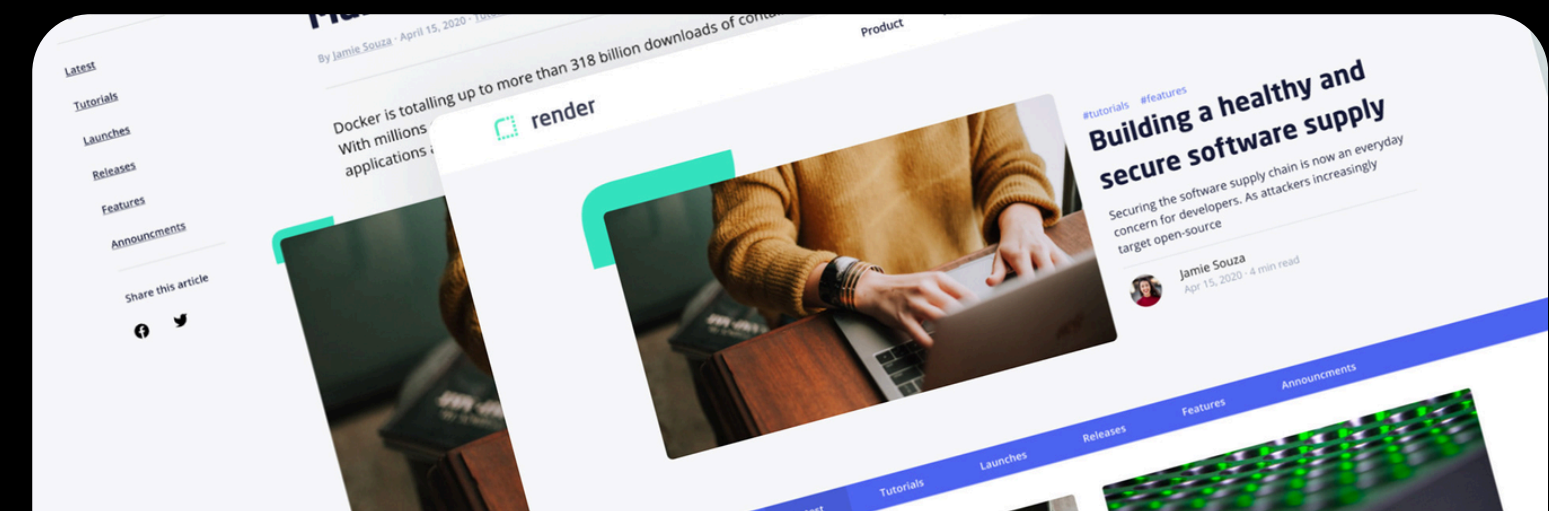
Para marketplaces con sistemas de registro y páginas exclusivas para cada vendedor. ¡Habla conmigo haciendo clic aquí!



Un Blog es fundamental para la generación de tráfico orgánico y autoridad vía SEO. Atrae visitantes cualificados con contenido relevante, posicionando tu marca como experta. En la Escalera de Valor, el Blog actúa en las primeras etapas (Imán de Prospectos y Producto Inicial), calentando al público y nutriendo la relación antes de la conversión a productos de mayor valor. Además, es excelente para la captura de correos electrónicos.

Creo blogs con estructura de autoridad, lectura fluida y optimizados para atraer a tu cliente ideal. ¡Habla conmigo haciendo clic aquí!

# Blog



## Parabéns!

Você acabou de dar o 1º passo para transformar a sua vida financeira.

Desafio da Independencia Financeira 80%

ENTRAR NO GRUPO DO WHATSAPP

Agora você só precisa entrar no meu **grupo exclusivo de Whatsapp** para ser lembrado das aulas. Fique tranquilo, o grupo está silenciado!

**Nos vemos em breve!**  
**Favelado Investidor**

# Página de Gracias

La Página de Gracias es un activo estratégico valioso, muchas veces subestimado. Inmediatamente después de una conversión (ya sea de lead o de venta), sirve para confirmar la acción y, de manera crucial, presentar un Upsell inmediato. En la Escalera de Valor, esta página acelera el aumento del LTV (Lifetime Value), transformando un solo "sí" en múltiples ventas con ofertas complementarias e irresistibles.

Posiciono ofertas complementarias en páginas de gracias con copy estratégico para maximizar tu ganancia. ¡Habla conmigo haciendo clic aquí!



# Área de Miembros

El Área de Miembros es el espacio exclusivo para entregar cursos, capacitaciones y contenidos premium a tus clientes. Más que una plataforma de enseñanza, un Área de Miembros personalizada puede convertirse en un hub de ventas continuo para quienes ya te han comprado. Es el lugar ideal para ofrecer nuevos productos, servicios, cursos y upsells, fortaleciendo la retención, el compromiso y el LTV en la cima de la Escalera de Valor.

[Estructuro Áreas de Miembros con gamificación y funciones de ventas, enfocadas en la retención y la ganancia. ¡Habla conmigo haciendo clic aquí!](#)



# Tipos de Embudo

Has dominado la Escalera de Valor y conoces los tipos de sitios web. Ahora, pasemos a la parte que realmente hace que el cliente compre: los Embudos de Ventas. Cada embudo es un mapa estratégico que guía al cliente a través de tu Escalera de Valor, desde el primer contacto hasta la oferta más premium. El objetivo es maximizar cada interacción, transformando el interés en facturación previsible.





## Captura → Oferta → Upsell

Este embudo es el clásico para iniciar la Escalera de Valor y uno de los más poderosos para quienes buscan crecimiento digital. Comienza con una Página de Captura altamente optimizada, diseñada para atraer leads cualificados y obtener el primer "Sí" de tu cliente potencial. Inmediatamente después de la captura, el lead es dirigido a una Landing Page estratégica que presenta y vende tu Producto Inicial, tu primera "Oferta" de valor (o tu producto principal, dependiendo del precio).

Después de la compra, se utiliza una Página de Gracias para presentar un Upsell complementario, maximizando el ticket promedio de la venta. Es un flujo eficiente y comprobado para transformar visitantes en clientes y multiplicar el LTV rápidamente, garantizando una adquisición de clientes lucrativa y previsible.

EMBUDO 1

CAPTURA DE DATOS

VENTAS



# Institucional → LP → Cierre

DESCUBRIMIENTO

AUTORIDAD

REUNIÓN/VENTA

Este embudo es vital para empresas de ticket alto que negocian servicios complejos y que necesitan extrema credibilidad y autoridad antes de cualquier presupuesto. El cliente inicia el viaje en el **Sitio Institucional**, donde la confianza se consolida a través de un branding sólido y pruebas sociales.

Luego, es dirigido a una **Landing Page (LP)** específica, que presenta la propuesta de valor de un servicio o diagnóstico. El punto final es el **Cierre**, que ocurre de forma consultiva y directa (vía WhatsApp o agendamiento de reunión), transformando la autoridad construida en una **venta seria**. Este es el mapa ideal para convertir clientes fríos en socios de largo plazo.





## Tienda → Recuperación → Oferta Flash

Este embudo es el especialista en recuperar la ganancia perdida en el e-commerce. El viaje comienza en el Checkout de la Tienda Virtual, pero el cliente, por algún motivo, abandona el carrito. Gracias a la automatización y al rastreo (con píxeles y etiquetas), puedes identificar exactamente quién se fue y qué dejó atrás.

El cliente es entonces "seguido" con una Oferta Flash irresistible (como un descuento del 10% o envío gratis), rompiendo la objeción final para incentivarlo a finalizar la compra.

Es un flujo esencial, activado por automatización, para maximizar la tasa de conversión y garantizar que ningún dinero se quede sobre la mesa, transformando el abandono en facturación.

ABANDONO/RASTREO

AUTOMATIZACIÓN/OFERTA

RECUPERACIÓN



# Servicios → Cierre Consultivo

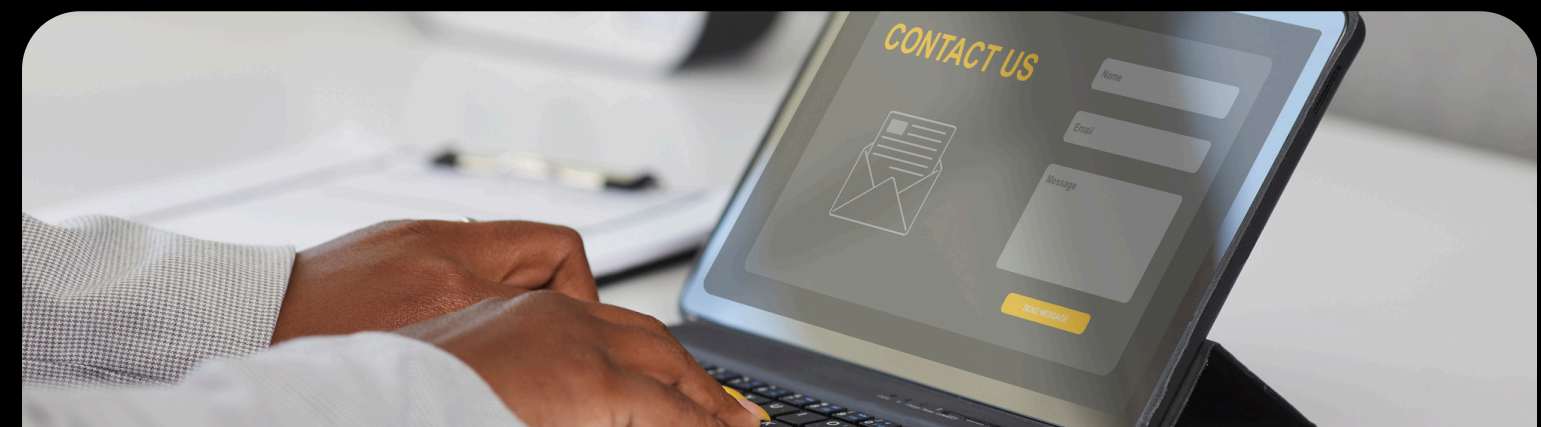
ANUNCIO/LP

PRUEBA SOCIAL

LLAMADA/PROPUESTA

Este embudo es el **mapa ideal** para convertir tráfico frío en reuniones de venta de alto valor. El viaje comienza con un Anuncio segmentado que dirige al lead a una Landing Page (LP) centrada en un problema específico. La LP utiliza una sólida **Prueba Social** (casos y testimonios) para construir autoridad rápidamente, elevando la percepción de valor.

El **CTA** final no busca una venta directa, sino un compromiso de tiempo: el lead es dirigido a **WhatsApp** o a un **agendamiento** de reunión/llamada consultiva. Esta etapa de **Cierre**, mediada por ti, es donde la autoridad se transforma en una **propuesta** personalizada y lucrativa, consolidando la confianza para el contrato de alto ticket.



# Construyendo tu máquina de ventas

Dominas la Escalera de Valor y conoces las herramientas (los tipos de sitios). La mayor fuerza de una estrategia digital de éxito es la combinación adecuada de estos elementos. En esta sección, verás 3 ejemplos visuales y prácticos de cómo integrar Landing Pages, Páginas de Captura, Upsells y Sitios para crear un flujo de ventas automático y optimizado para tu negocio.



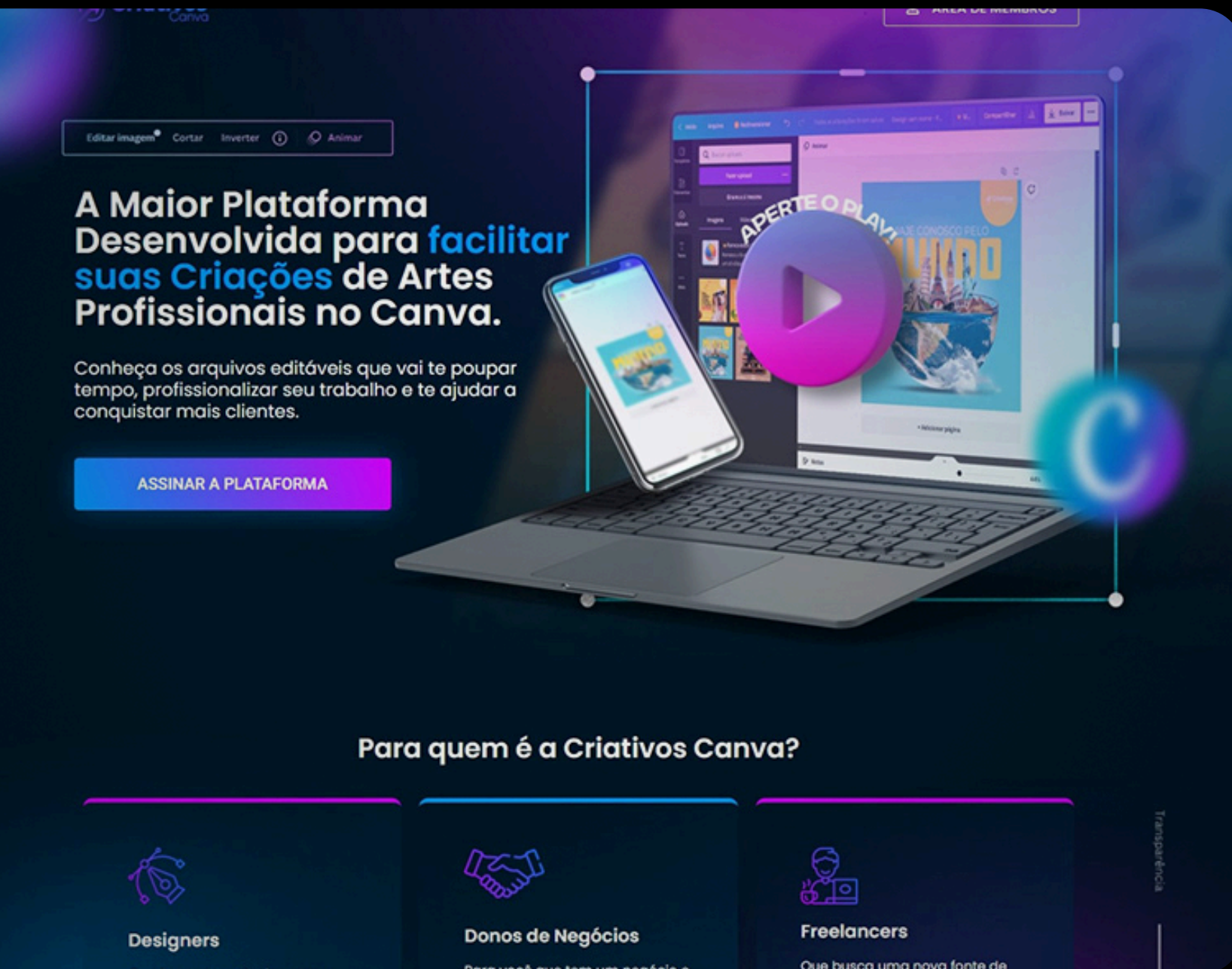
CASO 1

# Venda de Infoproducto

Este embudo es ideal para escalar tu conocimiento, creando un flujo de ventas automatizado y recurrente. El viaje comienza en la **Página de Captura** con un imán de leads (lead magnet) gratuito. El lead ya interesado pasa a la **Página de Ventas** (Producto Principal). La Escalera de Valor se activa inmediatamente en la **Página de Gracias**, que ofrece un Upsell complementario. Por último, el cliente accede al contenido en el **Área de Miembros**, que se convierte en un centro para nuevas ofertas premium.

ETAPAS RESUMIDAS:

- **Página de Captura:** Lead Magnet Gratuito
- **Página de Ventas:** Venta del Producto Principal
- **Página de Gracias:** Presentación del Upsell
- **Área de Miembros:** Centro de Contenido y Ofertas Premium





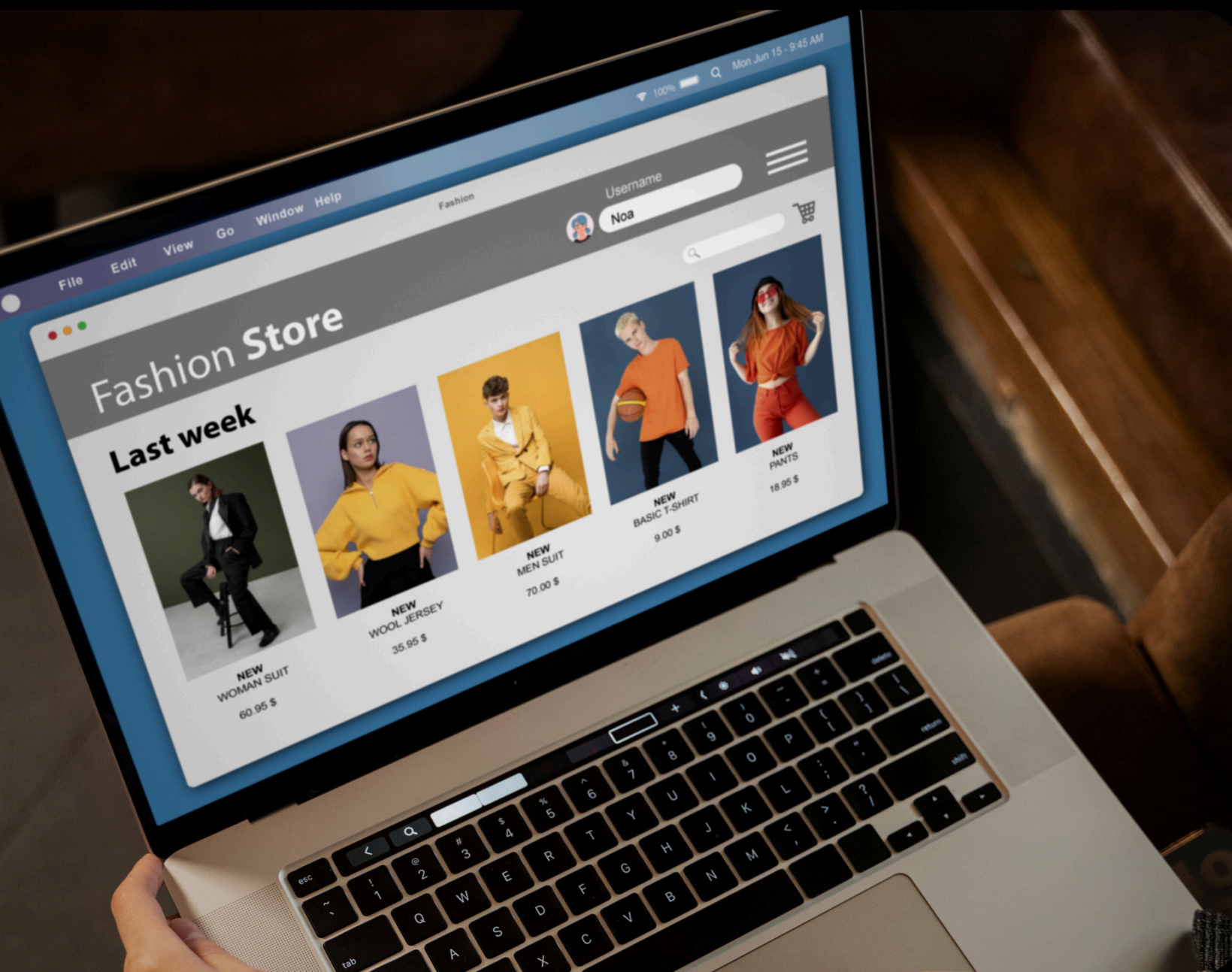
## CASO 2

# Venta de Servicio

Este es el flujo ideal para servicios de alto ticket y consultoría. **Transforma** leads fríos en oportunidades de reunión cualificadas. El cliente es atraído por un Anuncio segmentado y dirigido a una **Landing Page**, donde se presenta la oferta. El objetivo no es la venta inmediata, sino llevar al cliente al WhatsApp para la conversación inicial. El **proceso** culmina en la **Página de Propuesta**, un documento exclusivo que sirve como base para el cierre formal, garantizando que el valor percibido sea máximo antes de la decisión final.

## ETAPAS RESUMIDAS:

- Anuncio: Captación de tráfico frío y segmentado. Landing Page: Presentación de la oferta y construcción inicial de autoridad.
- WhatsApp: Cualificación y primer contacto consultivo.
- Página de Propuesta: Documento exclusivo para el cierre de alto valor.



## CASO 3

# Ecommerce

Este embudo está enfocado totalmente en la eficiencia y la **recuperación** de ventas. El cliente inicia el viaje en la Tienda, pasa por el Carrito, pero la clave del flujo está después de la compra: la **Página de Gracias** se utiliza para un Upsell inmediato. El punto vital es la Secuencia de **Remarketing Online**, que persigue a los clientes que abandonaron el carrito o que ya compraron, garantizando que el ciclo de **ventas** esté totalmente automatizado y el beneficio maximizado.

### ETAPAS RESUMIDAS:

- Tienda: Presentación del catálogo y atracción.
- Carrito: Proceso de selección y checkout.
- Página de Gracias: Multiplicación de la ganancia (Upsell inmediato).
- Secuencia de Remarketing: Automatización y recuperación de ventas perdidas.

# Elementos Esenciales

Ya sabes qué vender (Escalera de Valor) y cómo conectar las páginas (Tipos de Embudo). Ahora, enfócate en el detalle que multiplica la ganancia. Si falta uno de estos elementos esenciales en tu sitio – desde el copy hasta el rastreo – estarás perdiendo dinero. Esta sección revela los 9 puntos tácticos de un sitio que vende, transformando tu estructura en una máquina de conversión impecable.





# Mensaje y Experiencia

Un sitio que vende habla el idioma del cliente y lo guía sin esfuerzo, transformando el interés en acción. Estos elementos son vitales para la navegación y la absorción de tu mensaje.

## ITEMS ESENCIALES:

1. Copy Adaptado al Público: El mensaje debe resonar con el dolor, el deseo y el nivel de conciencia de tu público premium, no solo ser bonito.
2. Layout que Guía la Mirada: El diseño debe tener una jerarquía visual clara, dirigiendo al usuario directamente hacia la oferta y el CTA.
3. Estructura Mobile-Friendly: Tu sitio debe ser perfecto en todos los dispositivos, especialmente en el celular (donde está la mayoría del tráfico), sin perder velocidad ni claridad.



# Confianza y Datos

Estos son los pilares que eliminan la duda y potencian la venta oculta. La velocidad retiene al cliente; el CTA garantiza la acción; la Prueba Social construye la credibilidad; y el Rastreo es el activo invisible que te permite seguir vendiendo incluso después de que el cliente sale de tu sitio.

## ITEMS ESENCIALES:

1. Prueba Social: Testimonios, casos y números que validan tu autoridad y eliminan objeciones.
2. CTA Claro y Presente: El botón de acción debe ser obvio, persuasivo y visible en todos los momentos estratégicos de la página.
3. Velocidad de Carga: Cada segundo perdido es una mayor tasa de abandono. Tu sitio debe ser rápido para retener el tráfico de alto valor.





Estos son los elementos que garantizan que capitalices cada visita, incluso cuando el cliente está a punto de irse. El objetivo es capturar la atención perdida o nutrir la relación para traerlo de vuelta y cerrar la venta de forma automatizada e inteligente.

**ITEMS ESENCIALES:**

1. Remarketing Inteligente: Usar el rastreo (Píxel/Etiquetas) para seguir al cliente con anuncios específicos y relevantes después de que salga del sitio, garantizando el retorno.
2. Popups Estratégicos: Presentar ofertas (descuento, material exclusivo) en el momento exacto, como en la intención de salida de la página (exit-intent), para evitar la pérdida de ese lead.

# Gatillos y Estrategia

**Ei, volta aqui!**  
 COMPRANDO AGORA VOCÊ  
 GARANTE TODOS OS BÔNUS!



# La Estructura Click & Venta

Esta Estructura Click y Venta se basa en estrategias probadas mundialmente e inspiradas en la trilogía de Russell Brunson: DotCom Secrets, Expert Secrets y Traffic Secrets. Adaptamos esta metodología de éxito global para crear una solución práctica para sitios institucionales, landing pages y tiendas en cualquier mercado. Es la unión de la mayor autoridad en ventas online con tu ejecución de alto nivel.



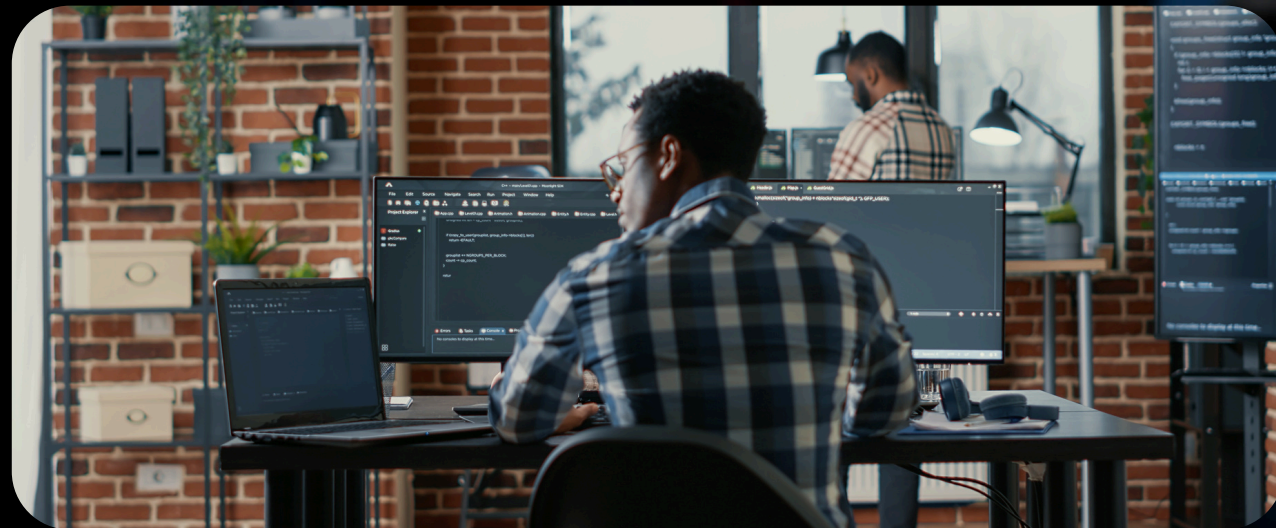
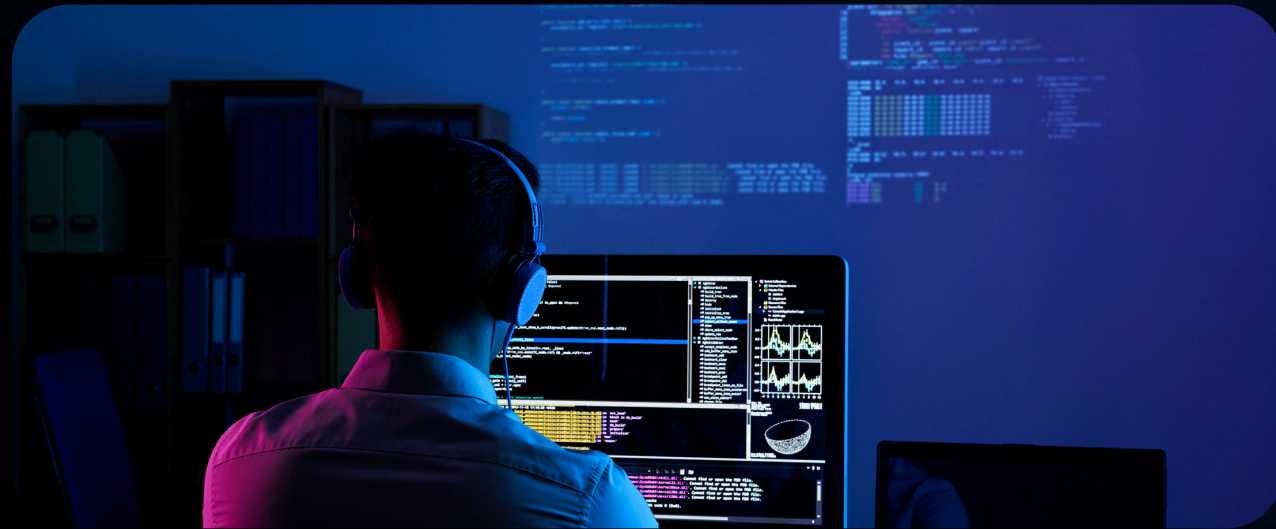


# Aplicación y Escalabilidad

La gran ventaja de **Click y Venta** es su naturaleza modular. El principio fundamental es: comienza simple con el **embudo esencial** para tu **Puerta de Entrada** y tu **Producto Principal**. Después, a medida que el beneficio crezca, ve añadiendo nuevas capas de embudo, integraciones y **automatizaciones** a lo largo del tiempo. Tu estructura online no necesita ser compleja desde el principio; **debe crecer** con tu facturación, permitiendo la escalabilidad sin riesgo.

¿Con qué deseas empezar hoy?





Ya dominas la **Estructura Click y Venta**. Ahora, no pospongas más tu crecimiento. Puedo crear para ti sitios con un sistema profesional y completo, totalmente **diseñado** para la venta de alto valor. Nuestra alianza se enfoca en la transparencia total y el **alineamiento** estratégico, con reuniones directas conmigo, para garantizar que tu estructura se construya con la **máxima** precisión.

#### **ENTREGABLES:**

1. Entrega por Etapas: Proceso claro y previsible.
2. Transparencia Total: Sigues cada paso del proyecto.
3. Reuniones Conmigo: Alineamiento estratégico con el especialista.
4. Checklist Completo: Garantía de que nada se olvidará.
5. Diseño Estratégico: Enfoque en la conversión, no solo en la belleza.
6. **Construcción de un embudo de ventas completo**



# Tu Nueva Estructura

Tu nueva estructura no solo será bonita; será una máquina de embudo completa, optimizada para el LTV y respaldada por soporte humano. Esto incluye: Rastreadores instalados para que anuncies de forma inteligente, Experiencia del cliente optimizada para la máxima conversión, Garantía de entrega y Soporte Humano directo. No pospongas más la construcción de tu sistema de ventas. Da el siguiente paso hacia la ganancia, haz clic o toca el botón de abajo.

QUIERO MI ESTRUCTURA PERSONALIZADA



# Gracias

Un sitio web bonito es bueno. Un sitio que vende es mejor. Un sitio que vende siempre — es estrategia. Ahora tienes el mapa completo para construir tu sistema de ventas imbatible.