

AUTOMATIZACIÓN 2: LEAD MAGNET → EMAIL + REDIRECCIÓN + CTA

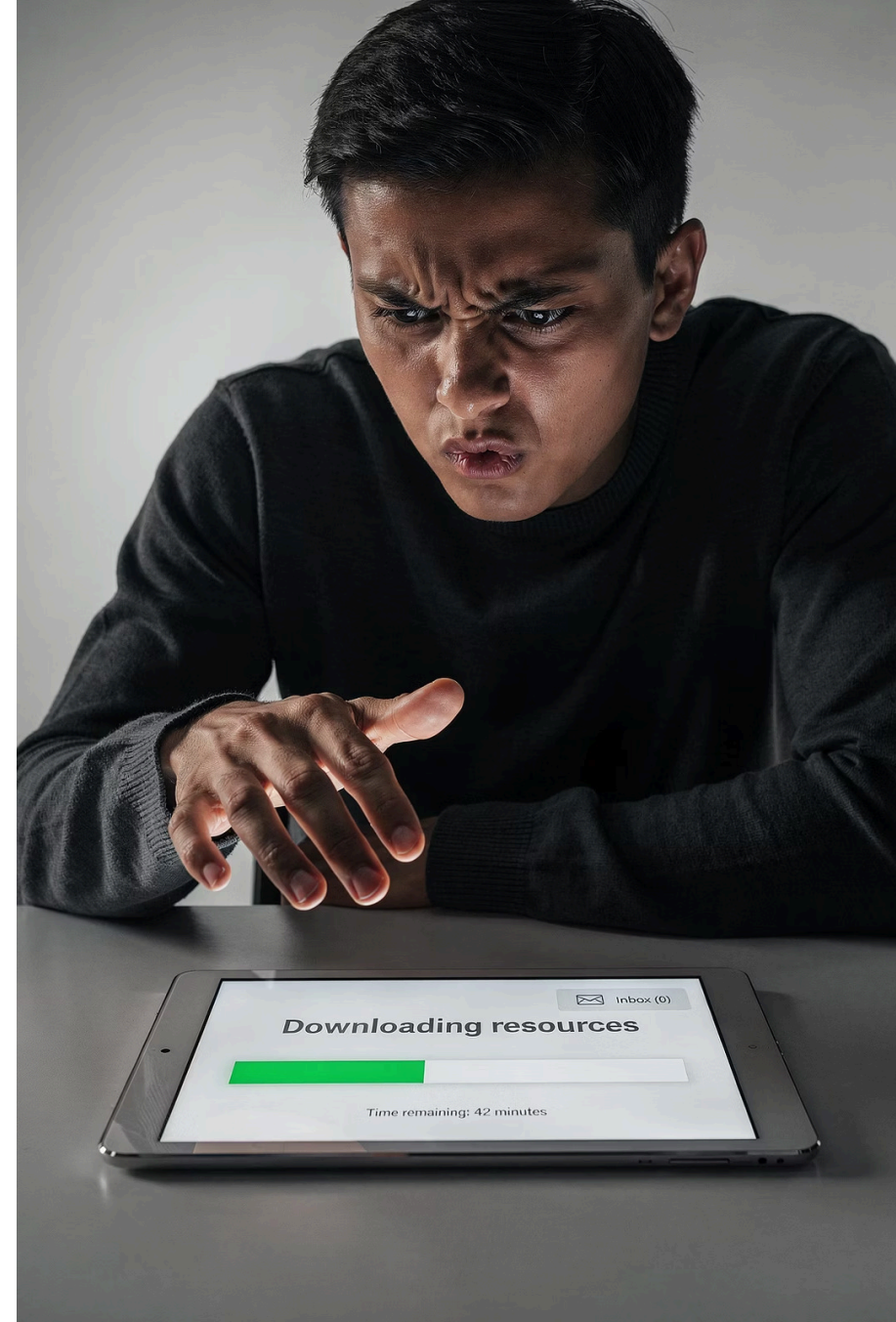
CÓMO CONVERTIR UNA DESCARGA GRATUITA EN UNA OPORTUNIDAD REAL DE VENTA

Minimalista, profesional, sensación de orden y control.

EL PROBLEMA HABITUAL CON LOS LEAD MAGNETS

Muchas veces alguien descarga tu recurso gratuito... y ahí se queda todo.

Sin seguimiento, sin conversación y sin un siguiente paso claro.



OBJETIVO DE ESTA AUTOMATIZACIÓN

ENTREGAR AUTOMÁTICAMENTE EL RECURSO GRATUITO

INICIAR UN SEGUIMIENTO POR EMAIL

GUIAR A LA PERSONA HACIA UNA LLAMADA O PROPUESTA

HACERLO SIN PRESIONAR NI FORZAR

LA DESCARGA ES SOLO EL INICIO.

QUÉ PASA EXACTAMENTE CUANDO ALGUIEN SE APUNTA



DEJA SU EMAIL EN UN FORMULARIO



RECIBE EL RECURSO DE FORMA AUTOMÁTICA



ENTRA EN UNA SECUENCIA DE VALOR



RECIBE UNA INVITACIÓN CLARA A AVANZAR

QUÉ NECESITAS ANTES DE EMPEZAR

UN LEAD MAGNET

Checklist, guía, vídeo, etc.

UNA HERRAMIENTA DE EMAIL MARKETING

[Systeme.io](#) u otra similar

TENER CLARO CUÁL ES TU SIGUIENTE PASO

Llamada, servicio, propuesta



Nota tranquilizadora: No necesitas un funnel complejo.

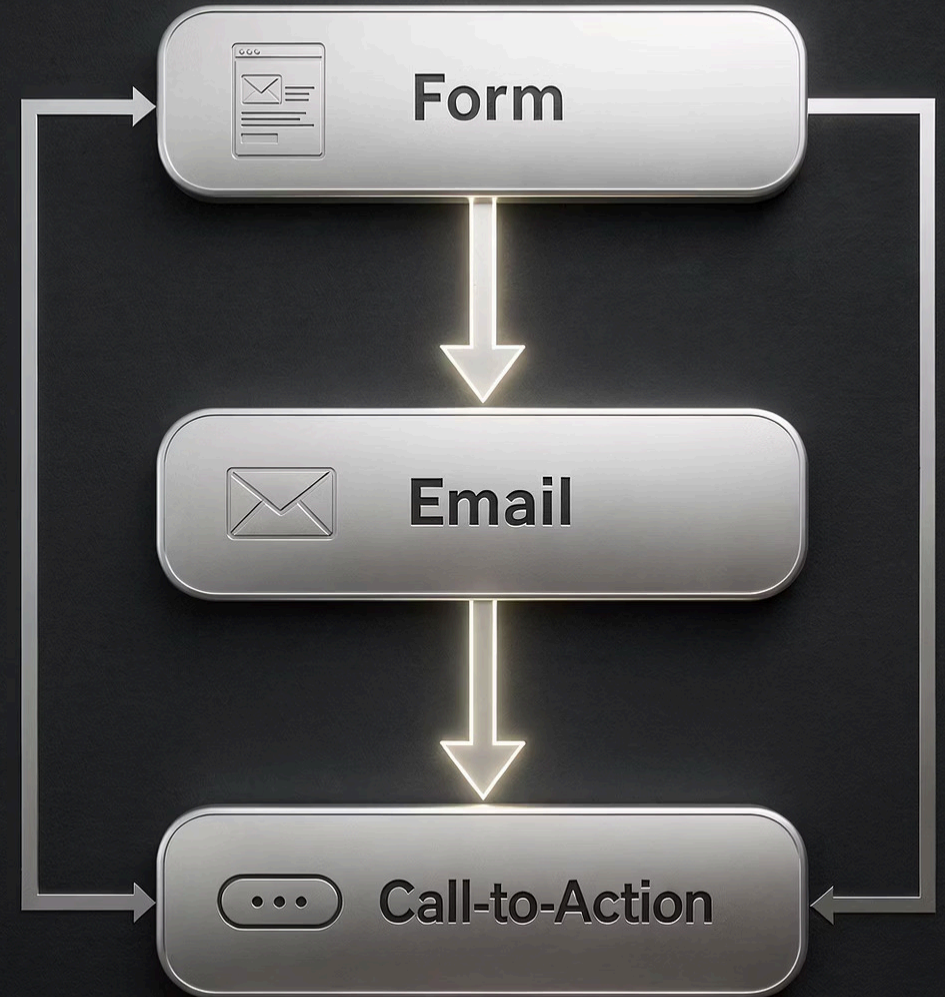
VISIÓN GENERAL DEL SISTEMA

UNA DESCARGA ACTIVA

UNA CONVERSACIÓN

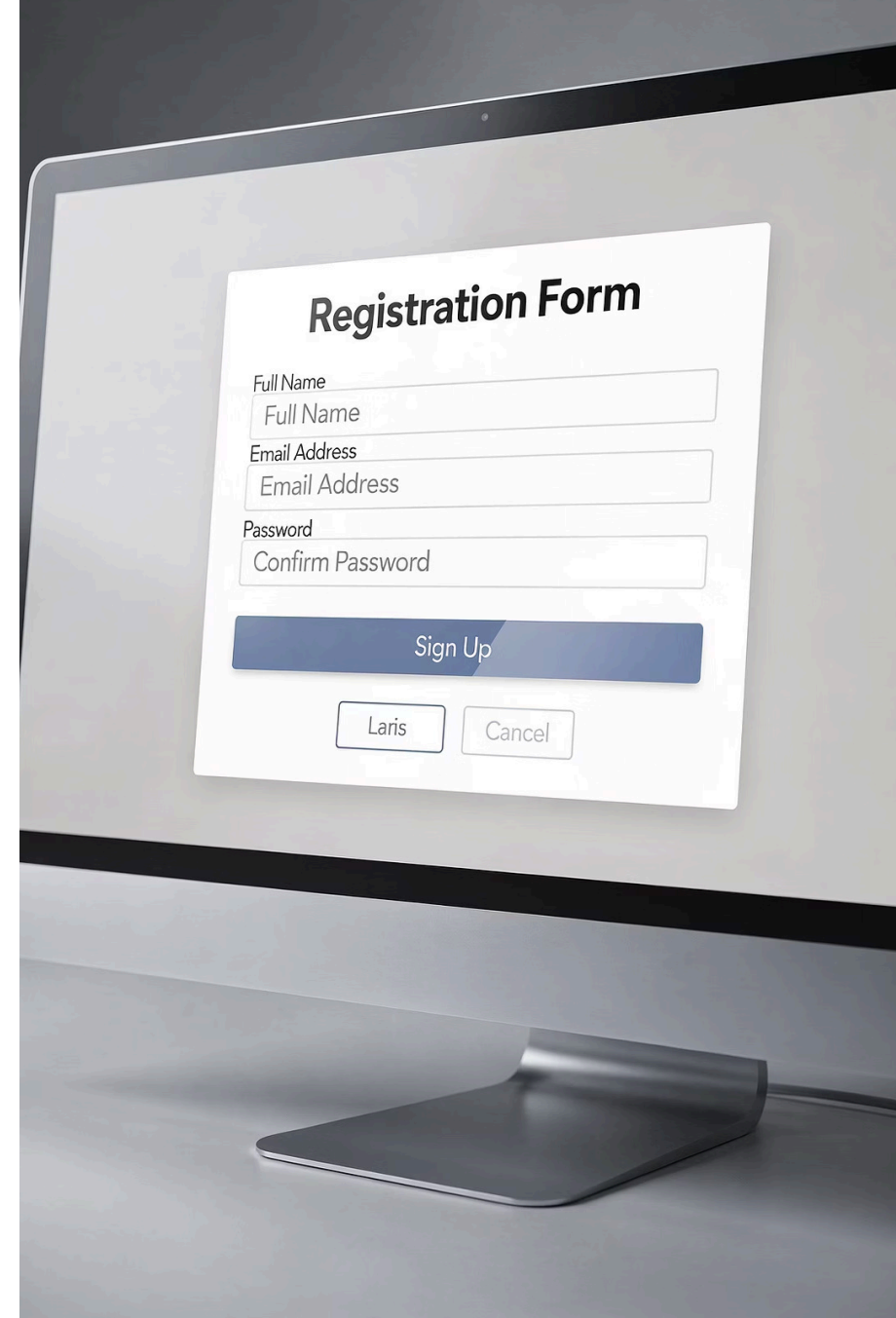
AUTOMÁTICA.

Mostrar un flujo simple desde formulario → email →
secuencia → CTA.



PASO 1 — CREAR EL FORMULARIO DE CAPTURA

- Crear un formulario de registro
- Puede ser en [Systeme.io](#) o Google Forms
- Solicitar solo los datos necesarios (normalmente email)



PASO 2 – CONECTAR FORMULARIO A ETIQUETA + EMAIL

01

ASIGNAR UNA ETIQUETA AL REGISTRARSE

Ejemplo de etiqueta: "Descargó checklist productividad"

02

ACTIVAR AUTOMÁTICAMENTE UN EMAIL DE ENTREGA DEL RECURSO

PASO 3 — CREAR EL EMAIL DE ENTREGA

Este email debe incluir obligatoriamente:

ENLACE DIRECTO AL RECURSO

PDF, vídeo, etc.

ENLACE A AGENDAR UNA LLAMADA O CONOCER EL SERVICIO

NO ESCONDER EL SIGUIENTE PASO.

PASO 4 — SECUENCIA POST-DESCARGA

Crear una secuencia automática con:

- Contenido de valor
- Historias reales
- Casos o testimonios
- Explicación de tu enfoque o método



Objetivo: Generar confianza y contexto.

PASO 5 — LLAMADA A LA ACCIÓN FINAL

Cerrar la secuencia con un CTA claro



AGENDAR LLAMADA



CONOCER EL SERVICIO



DAR EL SIGUIENTE PASO LÓGICO

Mensaje: Claro, directo y sin presión.

EJEMPLO DE LÓGICA SEGÚN COMPORTAMIENTO



Email 2: Oferta directa ↓ ¿Hace clic?

→ **SÍ** → Email 3: Testimonio + cierre

→ **NO** → Email 3B: "¿Te lo vas a perder?" o contenido alternativo

ERRORES HABITUALES



ENTREGAR EL RECURSO Y NO VOLVER A ESCRIBIR



PEDIR DEMASIADO PRONTO SIN CONTEXTO



NO INCLUIR CTA EN EL EMAIL DE ENTREGA



NO ADAPTAR EL MENSAJE SEGÚN EL CLIC

LA IDEA CLAVE

EL LEAD MAGNET NO VENDE.

Lo que hace es abrir una conversación y preparar a la persona para decidir.

SIGUIENTE NIVEL

Cuando dominas esta automatización:



DEJAS DE DEPENDER SOLO DEL TRÁFICO



APROVECHAS MEJOR CADA LEAD



**CONSTRUYES UN SISTEMA QUE ACOMPAÑA
Y VENDE**