

LA CIENCIA DE LA PERSUASIÓN

55 Tácticas

PARA INFLUIR SOBRE LAS DECISIONES
DE TUS LECTORES Y CLIENTES



www.networkingcontraelparo.com

Ma. del Carmen González Betancourt

¡Muy buenas!

Me llamo Ma. del Carmen González Betancourt. Mis amigos me dicen MC y la verdad es que me gusta.

He escrito este recurso para ayudarte a aplicar tácticas de persuasión con tus lectores, seguidores sociales o clientes y así consigas aumentar tu autoridad e influencia.

Porque cada día son más las personas y empresas que luchan por ganarse y tener su espacio digital; y es imprescindible destacar y marcar diferencia.

Una manera de conseguirlo es aplicando la ciencia de la Psicología de la Persuasión. Una poderosa herramienta para conseguir lo que deseas de las personas.

Yo lo sé y quiero que tú también aprendas cómo sacar provecho de ello. Porque todo suma.

Espero que disfrutes la lectura y te sea útil.

La Ciencia de la Persuasión: usa el poder de la persuasión para influir sobre el comportamiento y las decisiones de tus lectores y clientes.

En su día te miraste por dentro: sabes lo que quieres, cómo lo quieres y cuándo lo quieres.

Estas trabajando para ello y has logrado tener:

- ✓ una web o blog visualmente atractiva;
- ✓ perfiles sociales activados y en uso;
- ✓ contenido de valor;

... pero puedes ir más allá.

Puedes conseguir más y mejores resultados: influir sobre tu público objetivo es definitorio para tu emprendimiento digital.

Tienes 3 escenarios...

Escenario #1.

No existen fórmulas mágicas para persuadir a las personas.

Depende de tu público objetivo, nicho de mercado, objetivos a alcanzar, vías que utilices; y otros elementos. **Debes encontrar cuál es el camino.**

Escenario #2.

Estás convencido de tu emprendimiento o negocio digital. Apuestas por ti.

Necesitas crear una marca memorable y diferenciarte. **Conectar de verdad con tus clientes y lectores.**

Escenario #3.

Hay patrones de conducta comunes que generan comportamientos y decisiones.

La Ciencia de la Persuasión existe, no es brujería. Descubre **cuál técnica de persuasión es la más efectiva para tus objetivos** y úsala a tu favor.

PERSUADIR NO ES MANIPULAR...

¡No te cortes!

Manipular es intentar que las personas tomen decisiones utilizando tácticas mañosas que esconden una parte de la verdad con intereses 100% personales.

Persuadir es convencer a alguien para que tome decisiones y/o acciones por medio de razones y argumentos presentados con una óptica positiva.

Persuadir no tiene connotaciones negativas.

Las técnicas de persuasión tiene parte de su fundamento en los desencadenantes psicológicos.

Los desencadenantes, gatillos o disparadores psicológicos son estímulos que desencadenan sentimientos o comportamientos que se generan a modo "piloto automático" y tienen una sólida base emocional.

11 DISPARADORES PSICOLÓGICOS QUE MUEVEN EL MUNDO

#1. Reciprocidad

Si recibes algo de valor gratis querrás retribuir a la otra persona por lo que ha hecho por ti.

#2. Exclusividad

Nos gusta sentirnos únicos y especiales. La exclusividad toca directamente la autoconfianza, el status y el poder.

#3. Autoridad

Aceptar una opinión o comportamiento es más fácil si viene recomendada por alguien que respetamos y admiramos.

#4. Prueba Social

Si los demás lo hacen eso indica que yo también puedo hacerlo.

11 DISPARADORES PSICOLÓGICOS QUE MUEVEN EL MUNDO

#5. Pertenencia

Queremos y necesitamos estar en grupo. Somos seres gregarios y nos gusta sentirnos parte de una "manada".

#6. Consistencia y Compromiso

Necesitamos ser coherentes con nuestros principios, promesas y comportamientos. Mucho más cuando lo hacemos en público.

#7. Repetición

La repetición ayuda a recordar lo que se quiere, a aprender cosas, a llamar la atención sobre algo.

#8. Agrupación

Establecer categorías y etiquetas nos sirve para comprender y simplificar el entorno y los estímulos.

11 DISPARADORES PSICOLÓGICOS QUE MUEVEN EL MUNDO

#9. Curiosidad

Nuestro cerebro reacciona cuando detecta un espacio por llenar entre lo que se sabe y se quiere saber. La curiosidad se fundamenta en el deseo de autosuperación.

#10. Simpatía

Somos más abiertos y confiados con aquello que nos gusta, nos es familiar o similar.

#11. Poder de las Imágenes

Nuestro cerebro procesa una imagen 60 000 veces más rápido que un texto.

¿Cómo aplicar estos Desencadenantes Psicológicos en mi proyecto online o vida profesional? [y personal...]

55

Tácticas de Persuasión

Descubre el Punto G de
tus lectores y clientes



Reciprocidad

1. Ofrece contenido de valor descargable. (ebook, plantillas, checklist, guías, etc.)
2. Ofrece asesorías / consultorías gratuitas.
3. Invita a tu público a eventos, cursos o entrenamientos que organices. (u otras personas)
4. Regala muestras de productos.
5. Da descuentos especiales y/o ofertas.
6. Promueve concursos y sorteos.
7. Sé activo, agradecido y amable con tus seguidores, lectores y clientes.
8. Felicita a tu comunidad en los días especiales y conmemorativos.
9. Promociona y felicita el buen contenido o acciones de los demás.
10. Pide criterios e ideas a tu comunidad.
11. Responde rápidamente los comentarios en tu sitio web, blog o redes sociales.

Exclusividad

12. Utiliza verbos poderosos en tu copywriting como exclusivas, expertos, único, top, valioso.
13. Valora dar un "sobrenombre o referencia" para tu lista de suscriptores, como Comunidad, Grupo, Tribu, Manada, etc.

Autoridad

14. Muestra en tu web testimonios de influyentes o expertos de tu nicho de mercado sobre tu trabajo.
15. Crea una página o categoría que muestre tu participación como ponente o conferencista.
16. Muestra los comentarios en Redes Sociales sobre el impacto de tu actividad.
17. Muestra en qué sitios (o empresas e instituciones) has publicado o colaborado.
18. Busca líderes de tu industria para que hablen de tu producto o servicio.

19. Publica informes mensuales sobre las estadísticas de tu sitio web y logros de tu trabajo.

Prueba Social

20. Muestra las acciones sociales (cantidad de compartidos) y comentarios de tus contenidos.

21. Valora implementar un sistema de puntuación para tus publicaciones, productos o servicios.

22. Has visible el número de seguidores en las redes y suscriptores a tu web.

23. Muestra el número de descargas o ventas de tu producto, servicio o contenido.

24. Deja claro cuál es el producto (o servicio) más comprado; o contenidos más leídos.

25. Pide testimonios sobre tus productos, servicios o contenidos; y ponlos a la vista.

Pertenencia

26. Crea membresías.
27. Crea Grupos Privados en tus Redes Sociales.
28. Crea un espacio de Club VIP en tu sitio web o blog.
29. Hazle saber a tus suscriptores que tiene un tratamiento diferenciado.
30. Utiliza palabras como Comunidad, Tribu, Manada, Algo que indique que hay un grupo.

Consistencia y Compromiso

31. Ofrece pruebas gratuitas por tiempo limitado.
32. Ofrece descuentos u ofertas por tiempo limitado.
33. Invita a alguna acción una vez des algo gratuito y de valor.

Repetición

34. Identifica las palabras claves con que quieres que te reconozcan y repítelas en tu mensaje de marketing o marca.
35. Habla de los beneficios de tus productos y servicios para tu público.

Agrupación

36. Crea páginas de recursos para los contenidos más relevantes de tu sitio web o blog.
37. Dale un nombre claro y específico a las categorías y etiquetas de tu sitio web o blog.
38. Agrupa los contenidos por bloques en algunas páginas, como en tu homepage.
39. Agrupa los contenidos según los puntos de dolor de tu target.

Curiosidad

- 40. Utiliza palabras en tu copywriting como descubrir, secreto, conseguir, encontrar.
- 41. Identifica los puntos de dolor de tu target y úsalos para conducirlos a tomar acción.
- 42. Crea anticipación hablando de tus próximos proyectos o contenidos a publicar.

Simpatía

- 43. Descubre las palabras comunes de tu target y hábleles en su "mismo idioma".
- 44. Habla del tú a tú.
- 45. Muestra imágenes de personas físicamente similares a tu público objetivo.
- 46. Garantiza que tus fotos muestren cercanía y confianza.
- 47. Humaniza tu página "Sobre mi" o "Acerca de", sin perder la profesionalidad.

- 48. Cuenta tu historia, fracasos y logros.
- 49. Menciona a tus seguidores o nómbralos.
- 50. Pregunta a tu comunidad sobre sus problemas y deseos y dales una solución.

Poder de las Imágenes

- 51. Utiliza los colores con que se sienta identificado tu target.
- 52. Optimiza los Call to Action en tu sitio. (llamativos y visibles)
- 53. Usa imágenes de buena resolución y calidad.
- 54. Humaniza las imágenes: a las personas nos gustan las personas.
- 55. Utiliza imágenes que reflejen los valores de tu marca y mucha energía positiva.

Busca en qué te destacas, cuáles son tus fortalezas, resultados y logros. Y comienza a hacerlo visible.

Tener buen contenido, producto o servicio y promocionarlos es sólo el Gran Comienzo.

Responde a tus lectores y clientes sus 2 Grandes Preguntas:

- ¿Qué tienes para mi?
- ¿Por qué tú?

Simplifica la vida y decisiones de tus lectores y clientes.

Ayúdalos a tomar la mejor decisión.

Muéstrale que pueden confiar en ti.

Ofrécele seguridad.

Acórtale el camino para alcanzar lo que ellos quieren.

En resumen, descubre cómo persuadirlos desde el minuto cero.

www.networkingcontraelparo.com

Ma. Del Carmen González Betancourt

Espero que comiences a sacarle partido a estas ideas. Te recomiendo que comiences a probarlas y así descubrirás cuáles son las más efectivas.

**Eres inteligente, valiente y sabes lo que quieres.
¡Ve a por ello!**

Identifica tus fortalezas, logros y resultados; y comienza a sacarle partido. Ya sabes lo que dicen: el éxito deja huellas...

Gracias por dedicarme de tu tiempo y decirte que te espero en el blog todas las semanas para hablar sobre Marca Personal, Emprendimiento y Marketing.

Estaré agradecida de recibir tus comentarios, así que si te ha gustado o tienes alguna opinión que compartir puedes acceder a este link [> aquí <](#).

Un abrazo,

MC