

PRODUCTO EN
EXPERIENCIA *Masterclass*

EL FENÓMENO DE LA EXPERIENCIA DEL PRODUCTO

Descubre el secreto n.º 1 de las aplicaciones y juegos más vendidos para diseñar productos de alta calidad que se vendan como locos y que tus clientes se enganchen contigo.

CARLOS JARCAS COLLADO

¡HOLA, AQUÍ ESTÁ CARLOS!



MI CONJETURA ES QUE LEES ESTO PORQUE QUIERES CREAR UN PRODUCTO, ENTRENAMIENTO O CURSO QUE SE VENDA...

PERO NO SOLO CUALQUIER PRODUCTO, FORMACIÓN O CURSO...

Quieres crear algo que estés orgulloso de vender, que a la gente le guste comprar y que ofrezca resultados masivos a tus estudiantes, clientes y prospectos.

Quizás te hayas quedado atrás después de invertir en el programa de otra persona ... y lo último que quieres hacer es crear esa experiencia para otra persona.

NO ESTAS SOLO.

Hasta el 97% de las personas no completan los productos, capacitaciones y cursos en línea a los que se inscriben. Y muchos de ellos nunca comienzan en absoluto.

Los efectos comerciales de esto son asombrosos... sin mencionar las esperanzas perdidas, los sueños y el costo de oportunidad para sus clientes. Es por eso que la industria del aprendizaje ha disminuido su propio ritmo por tercer año consecutivo... ¡se ha reducido en casi un 7% el año pasado!

Mientras tanto, ¡la industria de aplicaciones y juegos se expandió en más del 270% solo en el último año!

Claramente, saben algo que nosotros no... Algo que ha cautivado la atención del mundo y ha llevado a miles de millones de personas a "engancharse" durante horas al mismo tiempo.

El fenómeno de la experiencia del producto

© Carlos J Arcas Collado 2019 – Todos los derechos reservados

¿QUÉ SUCEDE SI TÚ PUDIERAS PRESTAR TUS "SECRETOS MÁS REVELADORES, MÁS PROFUNDOS" Y PONERLOS ÉTICAMENTE EN TUS PROPIOS PRODUCTOS TRANSFORMACIONALES?

DE QUÉ MANERA PODRÍAS...

- Atraer inundaciones de nuevos clientes.
- Motivar a los clientes a tomar acción masiva y obtener resultados ENORMES
- Dejarlos inspirados para convertirse en clientes de por vida y compren todo lo que

tienes para ofrecer, porque estás haciendo lo que pocas personas han hecho antes:

estás cumpliendo las promesas que hiciste y cambiaste sus vidas.

¿VALES PARA ESTO?

En las próximas páginas, descubrirás cómo puedes aprovechar el secreto n.º 1 de las aplicaciones y juegos más vendidos para que tus clientes queden "enganchados" en la obtención de resultados, obteniendo más (y mucho, mucho más).

El fenómeno de experiencia del producto

© Carlos J Arcas Collado 2019 – Todos los derechos reservados



BIENVENIDOS AL GOOGLEPOCALIPSIS.

- Internet ahora tiene 130 billones de páginas web (y contando).¹
- 500 horas de video se suben a YouTube CADA MINUTO.²
- La velocidad a la que generamos INFORMACIÓN es algo nunca antes visto en la historia de la humanidad.
- Y también consumimos más información que nunca antes.
- En occidente, el promedio de una persona consume 34 gigabytes de contenido por día, incluyendo la friolera de 100.000 palabras de información³, y el consumo de contenido por Internauta puede ser de hasta 18 HORAS por día.⁴

LITERALMENTE ESTAMOS DESARROLLADOS EN LA INFORMACIÓN...

LLEVADOS POR ELLO CADA SEGUNDO DEL DÍA, INCLUSO COMO DORMIMOS ...

Se podría decir que estamos "enganchados", y no nos está haciendo más felices, más sanos, más ricos ni más satisfechos. Es todo lo contrario.

Los casos de depresión se han disparado casi un 20% en una década, haciendo de la depresión la principal causa de discapacidad en todo el mundo.⁵

La "GoogleTopia" que nos prometieron, donde toda esta información haría del mundo un lugar mejor y mejorar la vida de las personas... nunca se materializaría realmente.

NOTAS

[1. Google Inside Search](#)

[2. Estadísticas de la compañía de YouTube](#)

[3. UC San Diego News Center, expertos de UC San Diego calculan cuánta información consumen los occidentales](#)

[4. Crowdtap, Influencia social: la nueva frontera del marketing \(descarga del informe\)](#)

[5. Organización Mundial de la Salud, "Depresión: hablemos", dice laOMS, ya que la depresión encabeza la lista de causas de enfermedades.](#)

YA LAS PERSONAS CONTINUÁN PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN COMO RESPUESTA:

CIENTOS DE MILES DE NUEVOS PRODUCTOS DE INFORMACIÓN, PROGRAMAS Y CURSOS SE LANZAN CADA AÑO POR EMPRENDEDORES...

Sin embargo, en promedio, *menos del 3% de las personas completan algún producto de información*⁶ y la mayoría de los productos de información nunca obtendrán más de 100 clientes.

Piensa en eso por un momento. Si tienes un negocio que vende información, el valor real de esa información se acerca rápidamente a CERO. Y te has encontrado en una industria moribunda.

Este es el **Googlepocalipsis**, donde crear y vender productos de información, cursos en línea y programas de capacitación que marquen una gran diferencia para tus estudiantes, clientes y prospectos es más difícil que nunca.

Sigue leyendo para saber qué hacer ahora...

¡BASTA
CON LA
INFORMACIÓN!



IMPORTANTE:

Asegúrate de que estás leyendo el post que hice al leer este informe. Te ayudará a entender exactamente cómo funciona todo esto en la práctica. ¡Además doy muchos ejemplos!

[El Secreto](#)

NOTAS

6. La Escuela de Educación para Graduados de la Universidad de Pensilvania, "El estudio de Penn GSE muestra que los MOOC tienen relativamente pocos usuarios activos, con solo unos pocos persistentes hasta el final del curso"

6. Seth Godin en el podcast de Tim Ferris, "Cómo Seth Godin administra su vida - Reglas, principios y obsesiones"

El fenómeno de experiencia del producto

© Carlos J Arcas Collado 2019 – Todos los derechos reservados



SÓLO INFORMACIÓN

- La mayor parte de lo que se enseña sobre CÓMO crear productos es... para decirlo sin rodeos... simplemente **MAL**-
- El nombre lo dice todo: los productos “*basados en la información*” hacen un buen trabajo al proporcionar información.
- Pero eso no es lo que tus clientes necesitan y desean de ti. Ellos quieren **CAMBIAR**. Ellos quieren la **TRANSFORMACIÓN**.
- Lo que significa que la información por sí sola **no es suficiente** para que tus clientes obtengan los resultados que desean y merecen.
- Y si tus clientes no obtienen resultados, no volverán a comprarte, no recomendarán a sus amigos y el **marketing se volverá mucho más difícil**.
- La mayoría de los productos basados en la información hacen que las personas se **sientan como si estuvieran en el fondo** de una montaña increíblemente alta, sin claridad y con el equipo incorrecto.
- Y la **tasa de fracaso del 97%** lo demuestra.
- Si deseas aprovechar tu tiempo y crear productos, programas y cursos, es esencial que entiendas que **tu contenido e información por sí solos no son suficientes**.



INFORMACION + EXPERIENCIAS

- Las personas no toman **acción** solo **a través de la información**.
- Se trata de entregar esa información junto con algo que las personas realmente **QUIEREN** y anhelan: **experiencias divertidas y atractivas** que les hagan sentir **algo...** Y les inspiren a hacer algo.
- Dentro de nuestros cerebros hay un poderoso centro de recompensas que **ama ganar...** y odia perder.
- Este centro de recompensa literalmente baña los sensores de placer en nuestro cerebro con “*sustancias químicas felices*” cada vez que nos encontramos con ciertas experiencias y, lo que es más importante, cada vez que logramos “*triumfos*” en nuestras vidas.
- Esta liberación química es tan poderosa que nos **engancha a buscar** esas victorias y experiencias positivas una y otra vez.
- Incluso la anticipación de ganar es suficiente para comenzar a inundar tu sistema con todos esos **químicos felices** responsables de emociones positivas como **la alegría, la felicidad y el triunfo**.
- Y cuando ofreces el tipo correcto de experiencias en la secuencia correcta, logras que las personas se **enganchen a tomar acción**, obtener resultados y comprarle una y otra vez.



"PUEDES TENER TODO LO QUE DESEAS
EN LA VIDA, SI AYUDAS A OTRAS
PERSONAS A OBTENER LO QUE
QUIEREN".

- ZIG ZIGLAR

Cuando comencé, tuve el sueño de ayudar a 1,000,000 empresarios a comenzar un negocio que fuera un reflejo auténtico de quiénes son. Mi primer intento de hacerlo fue un fracaso costoso y decepcionante.

En retrospectiva, fue el mejor regalo que he recibido porque me llevó a algunos descubrimientos importantes sobre por qué los productos de información no obtienen resultados y cómo multiplicar por 10 la cantidad de personas a las que puedo ayudar (y los ingresos que puedo ganar) simplemente haciendo algunas cosas simples de manera diferente.

Hemos podido duplicar nuestro negocio casi todos los años desde que comenzamos, y este año estamos listos para alcanzar números de 7 cifras mientras ayudamos a miles de estudiantes a vivir su mensaje y ser el superhéroe de su tribu.

Y esto no sucedió porque soy un gran vendedor, sino porque resolví darles a las personas lo que REALMENTE querían, de la forma en que lo querían. (Pista: no era más productos de información...)

Aún mejor: tengo la satisfacción de saber que la experiencia del producto ayuda a más personas de una manera más profunda que cualquier formato educativo 1: a muchos que conozco, lo que significa que cuando utilizas la experiencia del producto en tu negocio, tu negocio crece más rápido y Tú llegas a más personas.

El fenómeno de experiencia del producto

© Carlos J Arcas Collado 2019 – Todos los derechos reservados

VAMOS A COMPARAR LOS RESULTADOS: INFO PRODUCTO VS LA **EXPERIENCIA DEL PRODUCTO**

AQUÍ ESTÁN LOS NÚMEROS...

MI PRIMER PRODUCTO DE INFORMACIÓN

MI PRIMER EXPERIENCIA DE PRODUCTO

VS

3 años

3 meses

10.000+ Opt-ins

540 Opt Ins

18 webinars

1 webinar

347 ventas

57 Ventas

Solo alrededor del 5% de los clientes
completaron el programa, lo que
significaba que tenía...

Alrededor del 73% de los clientes
completaron el programa, lo que
significaba que tenía... 34% clientes

4% clientes habituales (17)

habituales (18)

**247.203 dólares en ingresos durante 3
años**

**72.067 dólares en ingresos durante
3 meses**

¡RESULTADO!

10.000 opt-ins generaron 247,203
dólares en ingresos en 3 años.

¡RESULTADO!

540 opt-ins generaron dólares 72.067 en
ventas en 3 meses gracias a la fórmula
de experiencia.

El fenómeno de experiencia del producto

© Carlos J Arcas Collado 2019 – Todos los derechos reservados

LA CLAVE ES **GANANCIAS CONSTANTES**



Ahora volvamos a ese **poderoso centro de recompensa** en nuestro cerebro y a los felices químicos responsables de las emociones positivas como la alegría, la felicidad y el triunfo cuando ganamos.

Esta liberación química es **tan poderosa** que nos engancha a buscar esas victorias y **experiencias positivas** una y otra vez.

Es por eso que la clave para que tus clientes se “**enganchen**” en tus productos es hacerlos sentir que están ganando constantemente.

Ahora, al cerebro no le importa si las ganancias son grandes o pequeñas, **la reacción química es la misma**. Los creadores de aplicaciones y juegos lo saben. Cada vez que veas una notificación emergente, obtengas un "me gusta" o comentes en una publicación, o completes una tarea que viene con una insignia, o una animación, es un pequeño mini-premio que ofrece un cóctel de **químicos felices** que forman la base de Nuestro sistema de recompensa natural.

Si pueden usar esta "**ventaja injusta**" para engancharnos, ¿por qué no podemos usarla para transformar las vidas de nuestros clientes y crear un aprendizaje profundo y un cambio duradero en las vidas de nuestros prospectos, clientes y estudiantes? Por supuesto que podemos... y más que eso... absolutamente LO NECESITAMOS.

Nos sentimos recompensados cuando estamos ganando.

Nos rendimos más rápido cuando no lo hacemos.

Entonces, si deseas crear un producto, programa o curso que enganche a tus clientes al ganar... necesitas entender cómo usar "**Ganancias constantes**" en tu programa.

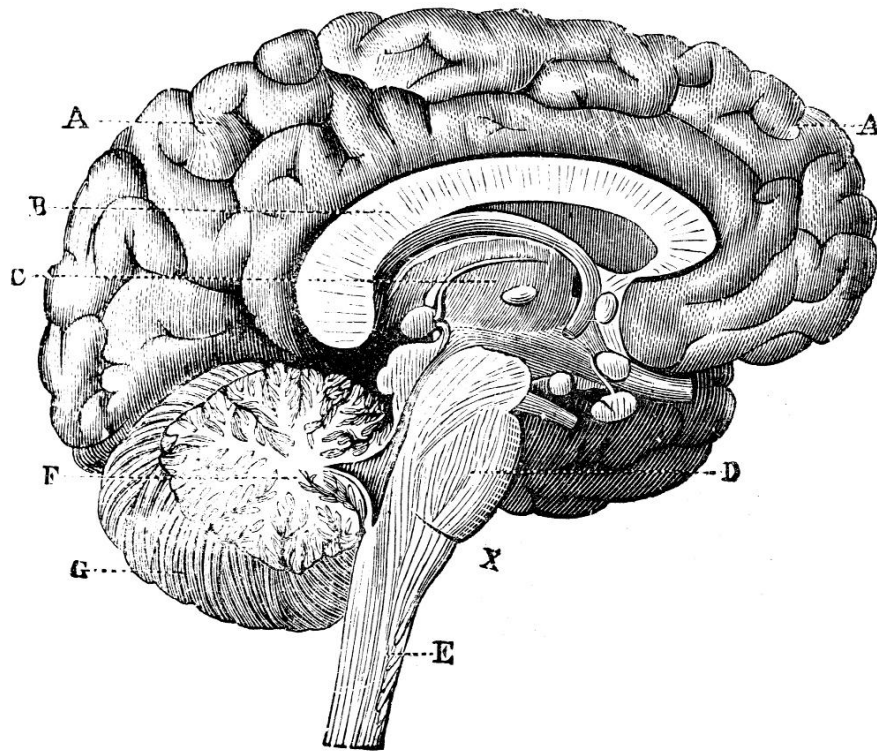
El fenómeno de experiencia del producto

© Carlos J Arcas Collado 2019 – Todos los derechos reservados

EL CICLO DE VICTORIAS



VICTORIAS CONSTANTES ES UNA DE LAS EXPERIENCIAS
BÁSICAS MÁS IMPORTANTES DE LA
FÓRMULA DE EXPERIENCIA



QUE OFRECE A TUS PEQUEÑOS CLIENTES, EL GANADOR CONSTANTE
MANTENERSE COMPROMETIDOS Y ANTICIPAR EL SIGUIENTE.

Esta es la razón por la que los productos en experiencia tienen tasas tan grandes de enganche, con un **gran porcentaje de personas que obtienen resultados** masivos del programa, y luego compran la siguiente oferta que Tú haces y la siguiente, porque le facilitas a ellos "**ganar con el programa**" y obtener los resultados y la transformación que pagaron.

Sin embargo, desafortunadamente, **la mayoría de los productos de información que hay por ahí funcionan contra este sistema** natural de recompensa y desde el primer día comienzan a crear experiencias y sentimientos opuestos, negativos. Promueven sentimientos de agobio, resistencia, frustración, culpa y dilación, lo que explica por qué el 97% de los estudiantes simplemente se dan por vencidos en el camino. Yo llamo a esto la "**Espiral de la muerte hacia abajo**".

El fenómeno de experiencia del producto

© Carlos J Arcas Collado 2019 – Todos los derechos reservados

LA “ESPIRAL DE MUERTE HACIA ABAJO”

DEL INFO-PRODUCTO

Entonces, ¡felicidades! Compras un producto de información. La confirmación por correo electrónico llega. Y para el 97% de las personas, una de las 4 cosas sucede instantáneamente:

1. Tomas un momento para que llegue el correo electrónico de confirmación, o el correo electrónico llega a tu Spambox y mientras esperas ese correo electrónico, te distraes y piensas: "Veré esto más tarde..."
2. Recibes una serie de correos electrónicos de confirmación rápida, confirmaciones, recibos y mensajes de "inicio" en tu bandeja de entrada y piensas: "¡Whoa! No tengo tiempo para todo esto en este momento, volveré a esto más tarde... "
3. Abres uno de los correos electrónicos y ves grandes párrafos de texto en bloque y piensas: "DE NINGUNA MANERA, ¿tengo tiempo para leer todo esto ahora mismo? Volveré a esto más adelante ..."
4. En realidad, LEES el correo electrónico, haces clic y llegas a un sitio de membresía en el que lo primero que ves son documentos, videos, cantidades masivas de información que esperan tu inmersión. Y si llegaste hasta aquí: Tu primer pensamiento es: "*trago* ja... ja... no tengo tiempo para todo esto ahora mismo, tendré que volver a esto, ¡más tarde!"

Y el problema es que para el **97% de las personas**, "más tarde" casi nunca llega, y eso supone un **desastre** tanto para ti como para tus clientes.

LA “ESPIRAL DE MUERTE HACIA ABAJO”

DEL INFO-PRODUCTO

Este es un ejemplo de la **Espiral de muerte descendente** en la que una serie de experiencias negativas muy pequeñas que, por supuesto, NUNCA SON INTENCIONADAS por el creador del producto, se producen y "apilan" rápidamente, una encima de la otra y se convierten en sentimientos de agobio. . ¡Y es esta abrumadora la que hace que la mayoría de las personas salgan del juego COMPLETAMENTE en el momento! ¡Ya terminaron!

1. CORREOS ELECTRÓNICOS LARGOS
2. MUCHAS TAREAS
3. HORAS DE VIDEO PARA VER
4. SOBREPESO INSTANTÁNEO
5. FRUSTRACIÓN
6. DILACIÓN
7. EXPECTATIVAS NO CUMPLIDAS
8. SENTIRSE FRACASADO
9. INSATISFACCIÓN
10. RESENTIMIENTO

1:1 FUNCIONA PARA EL ENTRENAMIENTO, CONSULTORÍA Y SERVICIOS



PARA LA MAYOR PARTE DE LOS ENTRENADORES, CONSULTORES Y PROVEEDORES DE SERVICIOS DEL 1:1 SABEN QUE SU NEGOCIO NO PUEDE CRECER SIN VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN.

Pero podrías estar pasando por alto una pieza muy importante del rompecabezas... tu negocio no puede crecer si no brindas una experiencia de transformación para tus estudiantes, clientes y prospectos.

La experiencia que Tú creas desde el momento en que alguien dice que sí a trabajar contigo juega un papel muy importante en los resultados que obtienen tus clientes. Lo que significa que a menudo es el factor decisivo entre comprarte nuevamente o buscar en otra parte.

Sin embargo, he visto a muchos estudiantes concentrar demasiada energía en la realización, ventas y marketing, y no lo suficiente en la experiencia del cliente.

Cuando el ex-estudiante, Alberto, "experimentó" su programa de entrenamiento 1:1, rápidamente alcanzó su meta de 6.000 dólares.

En sus palabras: ***“Nunca antes he hecho algo así, ni he hecho ese tipo de efectivo de un programa o incluso en un mes. ¡Ni siquiera de cerca! Estoy muy, muy agradecido por lo que he aprendido”.***

No importa en qué sector estés, qué ofreces o a quién se lo vendes, crear experiencias inolvidables para clientes 1:1 es una de las cosas más poderosas que puedes hacer para mantener a tus clientes "enganchados" a la hora de actuar. Obteniendo resultados y volviendo a comprarte una y otra vez.

El fenómeno de experiencia del producto

© Carlos J Arcas Collado 2019 – Todos los derechos reservados

IMPORTANTE PARA **RECORDAR**



1. NO SOBRECARGAS

Cuando alguien se une a tu programa, **no los sobrecargues al salir de la puerta** con contenido e información que no esté ligada a una primera acción única, pequeña que se pueda hacer, terminar y lograr en minutos, si no en segundos.

Cuando los nuevos estudiantes se unen a la **experiencia del producto Masterclass**, inmediatamente les **doy su primer entrenamiento muy corto** allí mismo en la página de confirmación de compra. Ese entrenamiento, como todos los demás, tiene un paso de acción simple adjunto. No hay que esperar a que llegue ese correo. No es necesario obtener una contraseña e iniciar sesión en un sitio de membresía. Está justo ahí en la página de confirmación. **Entras en acción de inmediato**, acumulando tus primeras victorias y buscando la siguiente.

La mayoría de los programas de capacitación incluyen un primer módulo completo o "**pre-entrenamiento**" que es solo contenido de frente a la pantalla, sin ninguna acción, excepto "ver videos". Como expertos, estamos muy ansiosos por compartir nuestra experiencia que se pueda sentir como un quema casas a veces. Este es el **error número 1** porque básicamente estás condicionando a las personas para que NO actúen. Los estás preparando para que se sienten en su escritorio y escuchen como "**buenos pequeños estudiantes**". Y no es así como aprendemos mejor...

2. REDUCIR LA COMPLEJIDAD

No hagas esa primera acción o decisión que das demasiado desafiante o demasiado compleja. Hazlo fácil, tranquilo, para que nadie pueda pensar: "**No sé**", "**No tengo tiempo**" o "**Querido Señor, no me preguntes eso, no tengo ni idea de lo que estoy haciendo**". "!"

Cuando esto sucede, **automáticamente sienten que ya están atrasados o que no cumplen con las expectativas**, o que no saben qué se supone que deben hacer o, peor aún, cuáles son las expectativas. Y cuando las personas se sienten así, generalmente se rinden y se van.

TU MISIÓN PARA HOY

PREGUNTATE A TI MISMO



TU GRAN RECORRIDO

¿Cuál es tu mayor descubrimiento de este post?

Avísame en el cuadro de comentarios debajo de este video en:

[El Secreto](#)



MANTENTE SINTONIZADO...
EL INFORME 2
¡VIENE MUY PRONTO!



- La hoja de ruta paso a paso que te dice EXACTAMENTE qué hacer para finalmente salir de la “máquina de correr de marketing” y hacer que tu producto, programa o curso de información realmente se comercialice... ¡A SÍ MISMO!
- Las 10 "Experiencias" principales que apilan las probabilidades a tu favor cuando se trata de obtener resultados para tus clientes...
- Y cómo estas 10 Experiencias juntas crean una poderosa "Escalada de experiencias" que se traduce en mejores resultados, mayores ingresos y un mayor impacto.
- El poder de 1:1 el "número mágico" garantiza que experimentes un crecimiento constante y sin esfuerzo en tu negocio... y cómo activar esto en su negocio.

Mira tu bandeja de entrada... ¡te avisaremos cuando se publique!

El fenómeno de experiencia del producto

© Carlos J Arcas Collado 2019 – Todos los derechos reservados