

CUATRO PASOS, SEMANA POR SEMANA

LANZAR EN 50 DÍAS EN CUATRO PASOS.

Construir en público, armar la lista, diseñar la oferta y vender. Cuatro semanas más tres son 49 días. Te dejamos el plan semana por semana, con lo que tiene que estar listo antes de pasar a la siguiente.

SECCIÓN 01

Cuatro pasos. En este orden.

No hace falta más que esto para lanzar algo desde cero. Lo que importa es el orden: primero te ven, después se anotan, después les ofrecés lo que pidieron.

01

Construí en público durante cuatro semanas.

Mostrá lo que estás armando, con lo que sale bien y lo que falla.

02

Armá una lista de espera antes de tener producto.

La gente se anota por lo que ve que estás construyendo, no por un producto terminado.

03

Diseñá la oferta con lo que te pidió esa lista.

La oferta sale de lo que te pidieron, no de lo que suponés.

04

Tres semanas de venta, no una.

Una semana no alcanza para que te vean, te crean y decidan.

SECCIÓN 02

Siete semanas, un pizarrón.

La lista y la oferta no suman semanas: se arman mientras construís en público. Así entran los cuatro pasos en 49 días.

SEMANA	EN PÚBLICO	LISTA	OFERTA	VENTA
Semana 1	✓	—	—	—
Semana 2	✓	✓	—	—
Semana 3	✓	✓	—	—
Semana 4	✓	✓	✓	—
Semana 5	—	—	—	✓
Semana 6	—	—	—	✓
Semana 7	—	—	—	✓

SECCIÓN 03

Construí en público.
Con algo real.

Cuatro semanas mostrando lo que estás armando. Cada pieza arranca en una fricción real y documentada: algo que falló, un problema que estás resolviendo. Nunca una falla inventada.

- [ ] Elegí una sola plataforma para estas cuatro semanas.
- [ ] Tres piezas buenas por semana: una que enseñe, una que muestre tu trabajo, una personal.
- [ ] Cada pieza tiene su ancla: el archivo, la captura o el resultado real. Sin ancla no hay pieza.
- [ ] Nada de abrir con "en este video te enseño" ni sus variantes.
- [ ] Si la podría publicar cualquier cuenta, afuera.
- [ ] Nunca dos piezas seguidas con el mismo set, look o paleta.
- [ ] Si usás IA, la declarás.

SECCIÓN 04

La lista, antes del producto.

Desde la segunda semana, cada pieza lleva a un mismo lugar: palabra clave, mensaje directo con algo útil y mail. Así la gente que te ve se vuelve una lista.

01

Una palabra clave.

Cada pieza tiene un pedido con palabra clave que lleva a tu lista.

02

Algo útil a cambio.

Regalá lo que otros cobran. Cuando alguien te da algo útil sin pedirte nada, queda una pequeña deuda.

03

Un mail de seguimiento.

El que se anota recibe el recurso por mensaje y por mail.

04

Una pieza, un pedido.

Si la pieza pide comentar, no pide también seguir, compartir y comprar.

CLAVE

Primero el flujo, después la pieza.

Ninguna pieza pide comentar hasta que la palabra clave esté activa y el recurso exista. No se promete lo que hoy no se entrega.

SECCIÓN 05

La oferta sale de lo que te pidieron.

Una oferta es una promesa empaquetada: alcance, entregables, tiempo, precio y qué necesitás del otro. La escribís en la cuarta semana.

01

Escribila entera.

Nombre, qué incluye y qué no, duración, requisitos y precio.

02

Ponele límites.

Si la entrada es un servicio, tres límites explícitos: una pieza, un formato, una ronda.

03

Pensá el escalón siguiente.

Definí qué tiene que pasar para que quien compra suba al próximo nivel.

04

Treinta segundos.

Si no la podés explicar en treinta segundos, todavía no está.

ERROR COMÚN

Errores comunes.

Una sola oferta llamada "lo que necesites". Entrar por lo más caro sin haber demostrado nada. Si la entrada es un servicio, sin límites o gratis: un test gratis es trabajo especulativo disfrazado.

SECCIÓN 06

Tres semanas de venta, no una.

Cuanto más te ve alguien en un período corto, más confianza siente. Por eso la venta dura tres semanas, con el mismo mensaje contado de formas distintas.

01

Semana 5. Abrí la venta.

Que el pedido, la página y el pago funcionen de punta a punta antes de anunciar.

02

Semana 6. Sostené la frecuencia.

Seguí publicando: unas piezas enseñan, otras muestran el trabajo y una pide la oferta de forma directa.

03

Semana 7. Cerrá en la fecha.

La que anunciaste. Lo que prometiste en la oferta es lo que se entrega.

NOTA

Una semana de colchón.

Si podés, sumá una semana de reserva al final que no le prometés a nadie. No entra en los 50 días: es para lo que se atrase.

Para pasar
a la semana siguiente.

- [ ] Cuatro semanas publicando en público, cada pieza con su ancla real.
  Semanas 1 a 4
- [ ] La palabra clave está activa y el recurso se entrega por mensaje y por mail.
  Semana 2
- [ ] Cada pieza tiene un solo pedido.
  Semanas 2 a 4
- [ ] La oferta tiene alcance, exclusiones, duración, requisitos y precio.
  Semana 4
- [ ] La podés explicar en treinta segundos.
  Semana 4
- [ ] El pedido, la página, el pago y el mail funcionan de punta a punta.
  Antes de la semana 5
- [ ] La fecha de cierre está anunciada y se respeta.
  Semana 7
- [ ] Nada de lo que prometés depende de algo que todavía no existe.
  Siempre

¿TE SIRVIÓ?

Primero te ven, después te compran.

@bistudio.ai

La IA nos hace más rápida la producción. El orden, la oferta y el criterio siguen siendo nuestros. Si querés seguir, el siguiente paso es el kit Avatar dirigido.

Ver el kit Avatar dirigido →

El equipo de BISO

INSTAGRAM
@bistudio.ai

WEB
biso.studio

EMAIL
hola@biso.studio