

# Diplomado de Marketing Digital y Ventas Por Internet

## **Módulo 2: El Mensaje** Clase: Crea Títulos Ganadores



# CREA TÍTULOS GANADORES

---

Para este punto debes tener ya tu lista de las necesidades, deseos, placeres y miedos para cada uno de tus productos y servicios. También debes tener ya el perfil de tu cliente ideal que te ayudará a llegar directo a quien te necesita escuchar.

Si aun no terminas todos los ejercicios del Módulo 1, te invito a detenerte en este momento y regresar a completarlos. Es importante que hagas todos los ejercicios del Módulo 1 como mínimo para un producto o un servicio.

El título es la pieza más importante de tu anuncio, David Ogilvy (conocido como el padre de la publicidad) decía:

*“En promedio, cinco veces más personas leen el título que los que leen el texto. Cuando ya escribiste tu título, has gastado ochenta centavos de tu dólar.”*

Si alguien es cautivado por tu título, habrá posibilidad de que lean el resto del contenido que estás presentando; sin embargo, si el título no le llama la atención, difícilmente se tomará la molestia de continuar leyendo.

## EJERCICIO #1

Para realizar este ejercicio es importante tener a la mano tu lista de Placeres y Miedos que creaste en el Módulo 1. ¿Ya la tienes?

Lo primero que vas a hacer es **resumir** cada uno de los placeres y los miedos en una sola palabra. A continuación verás algunos ejemplos basándonos en los ejercicios que vimos en el Módulo 1:

EJEMPLOS:

“Me gusta subir a la montaña” -> *aventura*

“Quiero sentirme seguro al manejar” -> *protegido*

“Me da miedo tener un accidente automovilístico” -> *peligro*

“Me da miedo que me asalten” -> *inseguridad*

“Me da miedo quedarme atorado a medio río” -> *abandonado*

“No tengo tiempo de ir a la agencia” -> *tardado*

“No me alcanza el dinero” -> *costoso*

“No quiero gastar tanta gasolina” -> *ineficiente*

Esto te servirá para poder usar las fórmulas de títulos ganadores que veremos a continuación. Una vez que tienes una palabra para cada uno de los placeres y los miedos, continúa con el resto del ejercicio. Escribe las palabras a continuación:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## EJERCICIO #2

Ya que tienes tu lista de una palabra para cada miedo y placer, ahora vamos a emplear dos fórmulas para crear títulos que crean una conexión con tu cliente ideal.

La primer fórmula es la siguiente:

PLACER + *sin* + MIEDO

La manera en que funciona es que primero escribes una de las palabras que resumen tus placeres seguida por la palabra "sin" y luego escribes una de las palabras que resumen tus miedos.

Por ejemplo:

aventura *sin* peligro

seguridad *sin* gastar

Ahora usa esta fórmula con cada uno de los placeres y miedos para crear títulos que se comuniquen con esa conversación interna que tiene tu cliente ideal:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### EJERCICIO #3

La segunda fórmula es muy similar pero emplea una "comparativa" entre el placer y el miedo. Tiene el mismo poder que la fórmula anterior pero está escrita un poco diferente.

La segunda fórmula es la siguiente:  
*más* + PLACER + *menos* + MIEDO

De forma similar a la primer fórmula escribes primero la palabra "más", luego una de las palabras que resumen tus placeres seguida por la palabra "menos" y luego escribes una de las palabras que resumen tus miedos.

Por ejemplo:  
*más espacio menos combustible*  
*más aventura menos peligro*

Ahora usa esta fórmula con cada uno de los placeres y miedos para crear títulos que se comuniquen con esa conversación interna que tiene tu cliente ideal:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## EJERCICIO #4

Ya que hayas creado un título con cada fórmula para cada uno de tus placeres y miedos, puedes ampliar tu "inventario de palabras" usando un diccionario de sinónimos.

Esto es muy sencillo, busca 4 o 5 sinónimos para cada una de las palabras de tus placeres y 4 o 5 sinónimos para cada una de las palabras de tus miedos.

Luego intenta crear títulos mezclando estas nuevas palabras.

Te darás cuenta rápidamente que hay muchísimas formas de transmitir el mismo mensaje y esto te ayudará a sobresalir del ruido de tu competencia.

Mientras ellos repiten las mismas palabras que acostumbra tu industria, tú te estarás enfocando en el problema de raíz y usarás estas fórmulas para decirle a tu cliente justo lo que necesita escuchar en el momento adecuado.

Busca los sinónimos para cada palabra de placeres y miedos y escríbelas a continuación:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---