



En CLUB YOUR TIME llevamos cerca de 10 años trabajando codo con codo con empresas.

Nuestro objetivo es que las PYMES puedan competir digitalmente con las grandes empresas y sean capaces de crear estrategias reales de digitalización. Y es por ello por lo que creamos nuestro Programa de Aceleración Mentorizado (P.A.M.), un programa de 3 meses en los que trabajamos con cada alumno de forma individual para que sea capaz de crear e implementar su estrategia digital al 100%. Queremos que los clientes aprendan, para que sean capaces de llevar ellos mismos sus estrategias, y que puedan monitorizarlas y que consigan tener un ROI positivo.



P.A.M.

PROGRAMA de ACELERACIÓN MENTORIZADA





Transforma tu negocio en una **máquina de ventas** y disfruta de más tiempo libre gracias a las **automatizaciones**.



Tres meses de implementación práctica en la que te ayudaremos a crear e implementar tu estrategia.

Entendemos que, muchas veces, tu negocio necesita un empujón y que por falta de tiempo, necesitas más manos que te ayuden.

Por ese motivo nació el P.A.M.

Un programa de mentorización de negocios en el que te ayudaremos a través de 9 sesiones de 2 horas cada una, a implementar al 100% tu estrategia de digitalización.



¿Qué te proponemos?

*Que en 3 meses, como máximo, podamos tener una estrategia de comunicación automatizada al 100% a nivel Web, Email Mk y Redes Sociales, de forma que seamos capaces de generar constantemente leads y contenido de valor, monitorizando cada movimiento, pudiendo ser mucho más eficientes con las ventas, dado que, por un lado, **vamos a conectar mejor con las necesidades reales de nuestros clientes**, y por otro, es precisamente **esa educación la que nos ayudará a que nos compren más y mejor.***

Son procesos de venta consultiva aplicados a embudos de venta automatizados.

Queremos hacerlo con cada empresa de forma individualizada, porque cada una tiene su estrategia correspondiente, así que nada de grupos de trabajo, te acompañamos en cada parte del proceso para que puedas ir avanzando sin estancarte.

¿Cómo es el día a día en el PAM?

Es muy sencillo, de acuerdo a la plantilla de seguimiento adjunta, cada alumno ha de visualizar y trabajar individualmente los módulos que indicamos, ya que las 9 sesiones son de implementación de la estrategia (son sesiones de 2 horas), en las que trabajamos directamente en la estrategia, implementándola contigo y corrigiendo los errores que se pudieras tener.

*Además, **los contenidos online no caducan**, los vamos actualizando cada pocos meses y siempre vas a tener acceso a ellos por lo que se podría decir que tienes acceso vitalicio.*

De manera que tendríamos una sesión cada 15-20 días aproximadamente: una sesión de 2 horas, y entre sesión y sesión trabajarás en los contenidos online en nuestra plataforma.

Siempre nos puedes ir haciendo preguntas como es lógico.



¿Hace falta tener conocimientos de marketing y de estrategia?

No, como decimos, el programa está pensado para que verdaderamente cada alumno pueda aprender, y lo pueda hacer desde cero.

En el dossier adjunto se puede ver que están planteados paso a paso, con calma, explicando cada concepto y dando el tiempo necesario para ser capaces de tomar decisiones en cada etapa del proceso, y todo ello acompañado por nuestro equipo de consultores.

El programa cuenta con recursos con los que cada alumno podrá ir trabajando cada fase.

¿Qué ventajas tiene? ¿Por qué es tan necesario implementarlo?

*Tener una buena estrategia de comunicación y venta, y saber cómo controlarla ya no es algo que se pueda subcontratar y dejarlo estar. Se hace fundamental que los empresarios conozcan los entresijos de una buena estrategia de digitalización, que puedan sistematizarla o incluso automatizarla, y que sobre todo, adquieran capacidades suficientes como para poder monitorizarlas y sacar conclusiones. Si no medimos no podemos tomar decisiones. Además, esto no significa que luego no se puedan subcontratar servicios, todo lo contrario; pero seguro que la forma de trabajo cambiará, porque cada alumno será capaz de tomar decisiones y consensuar con los diferentes profesionales del mk digital, y este control es **BÁSICO**.*

Si lo pensamos bien, delegar algo tan importante como la comunicación de la empresa a un externo, que no tiene la visión que tiene el empresario, que no conoce los productos, o los servicios, o el tipo de cliente que se tiene como lo conoce el empresario... es algo que sencillamente no se puede permitir, se deben tomar las riendas de esta área y trabajarla de una forma profesional, y para eso nada mejor que capacitar al empresario para que desarrolle su estrategia como considere.

ANTES DE
ACCELERAR,
TOCA
CALENTAR



Programa **MÓDULO 1**

ANTES DE ACCELERAR, TOCA CALENTAR

- V1** - El poder de internet en los negocios locales.
- V2** - Clientes 2.0 ¿Cómo se informan y compran?
- V3** - Errores comunes de los negocios locales.
- V4** - El Sistema ACELERA-T
- V5** - Tu ESTADO ACTUAL REAL



M1

LO TUYO ES LA ESTRATEGIA



Programa **MÓDULO 2**

LO TUYO ES LA ESTRATEGIA

- V1** - Misión, visión y valores. Diseña tu hoja de ruta.
- V2** - ¿Crees que conoces a tu Buyer Persona?
- V3** - El elevator pitch + persuasión, o cómo convertir en 1 frase.
- V4** - La escalera de valor.
- V5** - Tu suite de productos.
- V6** - Tus objetivos SMART.
- V7** - Sesión de control

M2

EL FANTÁSTICO MUNDO DE LOS FUNNELS



Programa **MÓDULO 3**

EL FANTÁSTICO MUNDO DE LOS FUNNELS

V1 - La Buyer Journey.

V2 - ¿Qué son los funnels?

V3 - **PREVENTA** - Artículos y nuggets.

V4 - **CONVERSIÓN** - Lead Magnet.

V5 - Email marketing.

V6 - **VENTA** - Online y Offline.

V7 - **EXTRA** - Tripwire, Bump, Upsells y Downsells.

V8 - Visualizando un funnel.

V9 - Tipos de Funnels de conversión.

V9.1-4 - Oferta Irresistible/VSL o Webinar/Evento Presencial/Ebook,podcast...

V10 - Tipos de Ofertas Irresistibles



M3

AHORA SÍ, ¡A
IMPLEMENTAR!



M4



Programa MÓDULO 4

AHORA SÍ, ¡A IMPLEMENTAR!

V1 - CONVERSIÓN

V1.1 - Página de Registro

V1.2 - Página de Confirmación

V1.3 - Página de Gracias

V2 - EDUCACIÓN - Creando mi VSL

V2.1 - Página de VSL

V3 - VENTA

V3.1 - VENTA ONLINE - Página de ventas

V3.2 - VENTA OFFLINE - Página de reserva. Tu cita con Calendly

V3.3 - CHECKOUT - Ejemplos

V4 - EMAIL MARKETING - Active Campaign

V4.1 - Creando listas listas y etiquetas

V4.2 - Creando formularios

V4.3 - Creando automatizaciones

CREANDO UNA MÁQUINA DE VENTAS



Programa **MÓDULO 5**

CREANDO UNA MÁQUINA DE VENTAS

V1 - Set up blog.

V2 - Set up facebook.

V3 - Conversiones en Facebook.

V4 - Audiencias en Facebook.

V5 - Campañas que Fb propone.

V6 - ¿Cómo se invierte en Fb?

V7 - ¿Cómo crear retorno positivo?

V8 - Creando mi C.M.V.

V8.1 - Campaña de conversión.

V8.2 - Campaña de recuperación de visitas (Retargeting).

V8.3 - Campaña de valor (Retargeting).

V9 - Sesión de activación, comprobación técnica.



M5

CONVIÉRTETE
EN CREADOR,
¡DE
CONTENIDOS



Programa **MÓDULO 6**

CONVIÉRTETE EN CREADOR, ¡DE CONTENIDOS!

V1 - Redes Vs Funnels.

V2 - La estrategia perfecta: Plan de trabajo trimestral.

V3 - La estrategia 10x10x10.

V4 - La estrategia pulpo.

V5 - Plan de contenidos trimestral.

V6 - Implementación - Airtable.

V7 - Sesión de control + Lo que has logrado.



M6

TOCA MEDIR,
¿QUÉ HAGO
AHORA CON
MI FUNNEL?



Programa **MÓDULO 7**

TOCA MEDIR, ¿QUÉ HAGO AHORA CON MI FUNNEL?

- V1** - Bienvenido al mundo de los KPI's. mide y monitoriza.
- V2** - Informes, o te controlas o te controlan.
- V3** - ¿Qué pasa si mi funnel no funciona?
- V4** - Aceleraciones Pro.
- V5** - Audiencias Pro.
- V6** - Insiste, vale la pena. Las claves para que funcione.
- V7** - Lo que has logrado + Consejos.

M7

WEBS QUE CONVIERTEN



Programa **MÓDULO BONUS 1** WEBS QUE CONVIERTEN

- V1** - Estructura y menús de tu web.
- V2** - La página de ventas.
- V3** - La página Acerca de / Sobre mi / Quien soy.
- V4** - Landings o Squeeze pages.
- V5** - Página de gracias y de confirmación.
- V6** - Página de contacto.
- V7** - La home.
- V8** - Crea tu web con Wix o Lead Pages - El inicio más sencillo.
- V9** - Sesión de control + Lo que has logrado.



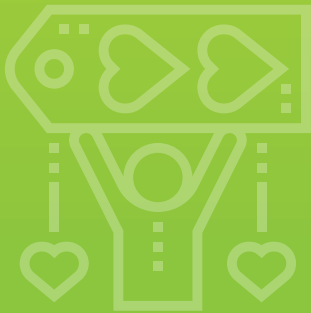
B1

ENAMORA CON LA MARCA



Programa **MÓDULO BONUS 2** ENAMORA CON LA MARCA

- V1** - La importancia de un buen diseño. Puntos de partida.
- V2** - La diferencia entre pixels y vectores.
- V3** - Elementos clave, y formatos por canales.
- V4** - Tutorial de canvas. Aprende rápidamente.
- V5** - No sin mi copy.
- V6** - La fórmula P.A.S. - T.O.R.
- V7** - Sesión de control + Lo que has logrado.



B2

AUTOMATIZA
TU
VIDA



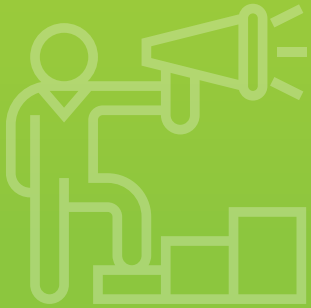
B3



Programa **MÓDULO BONUS 3** AUTOMATIZA TU VIDA

- V1** - Holded.
- V2** - Active Campaign.
- V3** - Calendly.
- V4** - Studio Creator.
- V5** - Trello.
- V6** - Manichat y Whatsapp Business.
- V7** - Sesión de control + Lo que has logrado.

LO MÍO ES
VENDER:
VENDER,
VENDER Y
VENDER



B4



Programa **MÓDULO BONUS 4**

LO MÍO ES VENDER: VENDER, VENDER Y VENDER

- V1** - El efecto ¡Ole, ole y ole! O enamoras o eres barato.
- V2** - 7 diferencias entre un líder y una maceta.
- V3** - ¿Qué debe conocer un vendedor?
- V4** - Cliente Superinformado Vs Supercomercial.
- V5** - ¿Cómo es un supercliente? El ranking de percepciones.
- V6** - La venta consultiva. Fases y estrategia.
- V7** - Estrategias online: Email Marketing + Retargeting.
- V8** - Anuncios que convierten. Creación y estructura.
- V9** - Sesión de control + Lo que has logrado..

TU
EQUIPO,
TU MAYOR
ACTIVO



Programa **MÓDULO 9**

TU EQUIPO, TU MAYOR ACTIVO

V1 - Comunicación interna.

V2 - Flujos de información.

V3 - Panel de comunicación.

V4 - La inteligencia competitiva.

V5 - Escucha activa.

V6 - Empieza a ser ultraproductivo. Liderazgo individual.

V7 - Pasa a la acción.

V8 - Sesión de control + Lo que has logrado..

B5

