

Tipo de documento:

Secuencia de calentamiento para lanzamiento

Objetivo:

Conseguir leads para derivar a grupo de Whatsapp

Tasa de apertura:

35-65%

Campaña:

Venta de 15 plazas *high ticket* para formación online

Resultado:

100% ventas (sold out en una semana)

MAIL 1

Asunto: Yo, tú, él, nosotros, vosotros, ellos

No te preocupes, que no vamos a hacer una clase de lengua, ni vamos a hacer análisis de esos de gramática (que en el cole los odiaba, por cierto, y ahora estoy aquí hablando de ellos, tiene guasa...)

Yo, tú, él nosotros, vosotros, ellos.

Me han venido a la cabeza porque, si te fijas, representan algo en todo lo que te estoy contando estos días. Y si no, mira...

YO

Patri Gandarias.

Esta personita que te está escribiendo cada día para hablarte de proyectos personales. Que un día se planteó vivir de otra manera y lo consiguió. Y que ahora quiere enseñar a hacerlo a personas como...

TÚ

La persona que me lee desde la pantalla del móvil o del ordenador.

La que siente que este mensaje es para ella.

Porque lo es. Porque sabes que tienes algo entre las manos, pero está desordenado.

Y aún así, aquí estás.

Como estaba...

...ÉL / ELLA

La persona que ya lo hizo.

La que se lió la manta a la cabeza,

se formó, armó su primer servicio digital y está facturando desde Tánger o desde la mesa de su salón.

No es que sea más lista.

Solo tiró adelante con el apoyo de...

...NOSOTROS

Los que formamos el Instituto Nómada.

Una comunidad que no se define por likes,
sino por dudas y decisiones.

Porque donde no llega uno, está el otro para dar consejo.

O para animar. O, simplemente, para escuchar.

Aquí no hay nadie más listo que nadie.

El tablero es el mismo para todos.

Y ahí, en igualdad de condiciones, crecemos juntos, pero cada uno en su rollo.

Con método. Con estrategia. Con propósito.

Con ganas de inspiraros a...

...VOSOTROS

Los que seguís ahí fuera.

Deshojando la margarita.

Contando días, aplazando ideas, comparándoos en silencio con gente que ya empezó.

No pasa nada.

El cambio no es obligatorio ni urgente.

Y sabéis que está ahí. Aunque también están...

...ELLOS

Los que te dirán que estás loca.

Que eso del nomadismo es una moda.

Que no es el momento.

Que mejor lo intentes cuando tengas tiempo, dinero y un máster en todo.

Los que siempre opinan y nunca se mojan.

Y TÚ, ¿Dónde encajas?

Si aún no lo tienes claro, pásate por un momento por el NOSOTROS, a ver cómo te sientes 🙏

ESTAMOS AQUÍ

Por cierto, ahí hoy voy a compartir ahí una historia muy personal.

La razón que hizo que me rompiera.

Me voy a abrir en canal, pero sólo para los que están en la comunidad de whatsapp.

No te lo voy a contar aquí.

Son esas cosas que sólo se pueden contar a quien las quiere escuchar.

Nos vemos dentro.

Patri

PD: Y mañana empieza el sarao en la comunidad. De los gordos. Si estás fuera, te lo pierdes.

Hazlo posible.

MAIL 2

Asunto: Quién se compra un abrigo en verano?

¿Quién se compra un abrigo en verano?

La mayoría diría: nadie.

Pero el que se compra un abrigo en verano, no lo hace por necesidad.

Lo hace por oportunidad.

Porque ese abrigo tiene el 70% de descuento.

Porque en septiembre va a costar el doble.

Porque es el modelo que siempre quiso y ahora está a su alcance.

El marketing no es manipular. Es leer el momento emocional de tu audiencia.

Es saber que el valor no está solo en el producto, sino en *cómo lo presentas, cuándo lo presentas y a quién se lo presentas*.

Una madre primeriza no busca “pañales” en Google. Busca “cómo dormir más de 3 horas seguidas con un bebé recién nacido”.

Una persona que odia su trabajo no escribe “cursos de desarrollo profesional”. Busca “cómo dejar mi trabajo sin arruinarme”.

Y ese es el gran error de muchos negocios: venden abrigos en verano, pero lo hacen como si hiciera frío.

El buen marketing digital es conectar la oferta con la emoción real de tu audiencia.

Y para eso, necesitas tres cosas:

1. **Un mensaje que entienda el dolor, el deseo o el sueño del otro.**

No vendas zapatos, vende cómo se siente alguien cuando pisa fuerte en una entrevista de trabajo.

2. **Un canal donde ese mensaje resuene.**

No es lo mismo hablarle a alguien en Instagram que en LinkedIn. Cada espacio tiene su código emocional y su ritmo.

3. **Una historia que despierte acción.**

Porque no se trata de explicar, sino de provocar. No se trata de enseñar, sino de transformar.

Por eso el marketing que aprenderás en el **Instituto Nómada** no es el de los atajos.

Es el de los abrigos en verano. El que se anticipa.

El que se planta con una historia, un mensaje, y una decisión valiente: *“esto es lo que tengo para dar al mundo y voy a hacerlo llegar con coherencia.”*

La mayoría de personas que llegan al Instituto Nómada no vienen buscando “un curso”.

Vienen buscando *aire*.

Espacio para repensarse.

Forma para todo lo que sienten que llevan dentro.

Y sí, también herramientas que les permitan construir con propósito, sin rendirse en el camino.

Entonces, la próxima vez que alguien te pregunte:

—¿Quién se compra un abrigo en verano?

Puedes responder:

—Alguien que supo ver donde había una oportunidad más allá de clima.

Capisci?

Quizá este sea tu verano.

Y este, tu abrigo.

Entra y descúbrelo.

ESTA ES MI OPORTUNIDAD

Nos vemos dentro.

Patri

***P.D.** Cuando la libertad se convierte en tu prioridad, el miedo deja de tener tanto poder.*

Lo que antes parecía una locura...empieza a parecer lo más sensato del mundo.

Hazlo posible.

MAIL 3

ASUNTO: Todo lo que necesitas empieza por P

No sé si es casualidad o que el universo del marketing y el nomadismo digital se alinearon en su momento,

pero me he dado cuenta que **todo lo que hace que un proyecto funcione** y te funcione, **empieza por la letra P.**

Así que hoy, en vez de explicarte lo que hacemos en el Instituto Nómada, voy a dejar que las P te lo cuenten.

Portátil: Tu nueva oficina cabe en una mochila

Propósito: La brújula. El “para qué”.

Público objetivo: Porque no hablas para todos. Hablas para quienes necesitan escucharte.

Plan de acción: Sin mapa, no hay viaje.

Propuesta de valor: Aquello que te hace único e irrepetible.

Promoción: Tu manera de gritarle al mundo: *“Estoy aquí y esto puede ayudarte.”*

Pasaporte: Indispensable para moverte por el mundo.

Presencia: No es solo estar. Es impactar.

Proceso: Lo que te convierte en quien serás

Publicidad: A veces orgánica. A veces pagada. Siempre honesta.

Playas y paisajes: A veces, el mar. A veces, una montaña. Siempre el camino que eliges. (también puedes quedarte en tu Piso y sirve igual)

Y las tres imprescindibles:

Poder: Lo tienes. Aunque aún no te lo creas.

Pasión: Si no hay fuego, no hay viaje.

Paciencia: Sí, también eso.

Y aún nos faltan **4 P** que son **básicas en el marketing:**

Personaje—Producto—Personalidad—Posicionamiento.

Estas van a ser imprescindibles para crear tu propia VOZ.

Pero, ¡joj! que **hay otras P que son más traidoras** y que también están ahí:

Parálisis

Procrastinación

Perfeccionismo

Pereza

Pasividad

Pretextos

Presión

Pánico

Pesimismo

Así que te digo con la mano en el corazón:

Rodéate de las P correctas.

De todas ellas vamos a hablar en el evento de **HAZLO POSIBLE : De la oficina a Nómada Digital.**

Para, Piensa y (si lo ves claro) no te pierdas nada de lo que te cuento por aquí.

Patri

PD: Si quieres, a tu Proyecto le puedes añadir otra P: la de Patri. 😊

Nos vemos Pronto.

MAIL 4

ASUNTO: ¡35 millones! ¿Cómo te sienta esta cifra?

Sí, has leído bien.

Somos ya **más de 35 millones de personas** que hemos decidido no esperar a la jubilación para empezar a vivir.

Y este número **no para de crecer**.

Cada día, gente en todo el mundo apagan su despertador por última vez, cierran el portátil en una oficina por última vez, y dicen: *"Esto no es para mí. Yo quiero algo más."*

Más libertad.

Más tiempo.

Más mundo.

Y no, no son influencers.

Tampoco viven de likes.

Son diseñadores, psicólogos, copywriters, coaches, marketers, profes...

Esto no es una moda. Es un nuevo movimiento.

Un fenómeno global.

Una migración organizada de talento.

Profesionales de alto nivel que están llevando su conocimiento, sus negocios y su

impacto a otros rincones del mundo..

No son rebeldes sin causa.

Son personas con foco, con formación y con un propósito: **crear una vida que tenga sentido.**

Es una de las (pocas) cosas buenas que nos dejó la pandemia.

Nos demostró que otra manera de trabajar y de vivir es posible.

Lo bueno es que el movimiento tiene suficiente recorrido como para haber aprendido de los errores que cometieron los pioneros.

Lo mejor es que el mundo digital, las nuevas tecnologías y las redes sociales tienen un potencial infinito.

Y te doblo la apuesta:

Hay tanto campo por recorrer en el mundo digital que subirse ahora al carro es apostar por un caballo ganador. Como decía el poeta, *todo está por hacer y todo es posible.*

Por eso he creado el **Instituto Nómada.**

Y por eso te apuntaste en su momento a la lista de espera para el nuevo curso. Porque ya sentías que no todo tiene que ser para siempre.

Así que ahora tienes la oportunidad de dar recorrido a aquello que a ti y a mi nos conectó un día.

He creado un **grupo privado de Whatsapp** donde van a pasar cosas los próximos días y me gustaría que formaras parte de él.

Es un espacio de acción, no de postureo.

Un lugar donde compartimos herramientas, aprendizajes reales y un enfoque con los pies descalzos y el alma despierta.

No hay presión.

No hay spam.

Solo información útil, historias que inspiran y el primer paso hacia la vida que ya estás intuyendo.

Nos vemos dentro,

Patri

ME VENGO CONTIGO

***P.D.** Cuando la libertad se convierte en tu prioridad, el miedo deja de tener tanto poder.*

Lo que antes parecía una locura...empieza a parecer lo más sensato del mundo.

MAIL 5

ASUNTO: Cómo hackear el algoritmo de Instagram para que sea tu amigo

¿Cómo funciona el algoritmo de Instagram?

Buena pregunta.

Si tuviera la respuesta sería multimillonaria.

Me perseguirían los hombres de negro de Meta, de Apple, de Microsoft...

Bueno, al lío.

Nadie sabe cómo funciona el algoritmo.

Peeeeero... hay una **buena noticia**.

👉 Sabemos cómo **hackearlo**.

Y no hace falta ser ingeniera de Silicon Valley para entenderlo.

Solo tienes que observar y aplicar algunas técnicas.

No, no me refiero a magia negra digital.

Ni a lo de “postea a las 9:03h los martes y usa 27 hashtags con la palabra vibrar”.

Estoy hablando de algo más humano.

Más lógico.

Más tuyo.

Crear **CONEXIÓN** con la persona que está al otro lado de la pantalla.

Por ejemplo...¿qué reacción tenemos cuando vemos un bebé o un cachorrito?

Exacto.

Sonreímos.

Nos ponemos tiernos.

¿Por qué? Porque esa imagen nos genera unos estímulos.
Y, de forma innata, reaccionamos.

Eso, amiga, es por culpa de nuestras conexiones neuronales.

No me voy a meter a explicarte en profundidad esto, que es un poco complicado.
Pero, simplificando, las neuronas nos hacen reaccionar ante estímulos con los que generamos una CONEXIÓN.

Lo mismo ocurre en redes.

Cuando vemos algo que nos toca, nos interpela, que nos conecta...reaccionamos.

Visualizamos.

Guardamos.

Comentamos.

Compartimos.

Eso es hackear el algoritmo.

Hacer lo adecuado para que nos sea favorable.

Mostrar *el bebé adecuado* para que nuestro interlocutor sonría.

👉 En el Instituto Nómada te enseñamos cómo usar tu historia, tu mensaje y tu presencia digital para conectar con personas reales.

Aquí te dejo un gráfico que compartió Sabri, una de las alumnas de la primera edición, de una publicación suya aplicando las técnicas aprendidas y comparando con la actividad que tenía hasta ese momento.

Un 63% de las personas que vieron la historia NO la seguían. Pero consiguió

CONECTAR con ellas.

[PANTALLAZO]

[Spoiler: Sabri ha multiplicado por 3 sus seguidores en Instagram desde que hizo la formación y ya tiene más de 4.000]

El algoritmo no responde a trucos.

Responde a señales humanas.

Y tú puedes aprender a enviarlas.

Todo esto lo vas a ver en el Instituto Nómada.

Si quieres que tú y yo nos conectemos, pásate por aquí.

[VAMOS A CONECTAR]

¡A partir del domingo 1 de junio empieza el sarao en este grupo de whatsapp!

Allí nos vemos.

Patri