



Mastermind Certiverso: Productos Ganadores

Descubre los secretos detrás de los productos más exitosos en Amazon en nuestro exclusivo Mastermind Certiverso. El 16 de mayo de 2025, revelaremos la **fórmula científica** que permite identificar productos con potencial viral antes de lanzarlos al mercado.

Durante esta sesión intensiva, analizaremos los factores clave que determinan el éxito en la plataforma más grande de comercio electrónico del mundo. Aprenderás a reconocer oportunidades ocultas y a implementar estrategias probadas que garantizan resultados excepcionales.

Prepárate para transformar tu negocio online con conocimientos exclusivos que solo compartiremos en este evento especial.

AT por Anssi Tynjala

Las 3 Claves del Producto Ganador



¿A quién me dirijo?

Definir con precisión tu avatar o cliente ideal es el primer paso hacia el éxito. Un producto ganador identifica claramente a su audiencia objetivo, comprende sus necesidades específicas y habla su lenguaje.



¿Qué problema soluciono?

La venta emocional es fundamental. Los productos virales conectan a nivel emocional, abordando puntos de dolor específicos que influyen en la decisión de compra. Entiende qué emociones motivan a tu cliente ideal. Compramos para evitar dolores o buscar placeres.

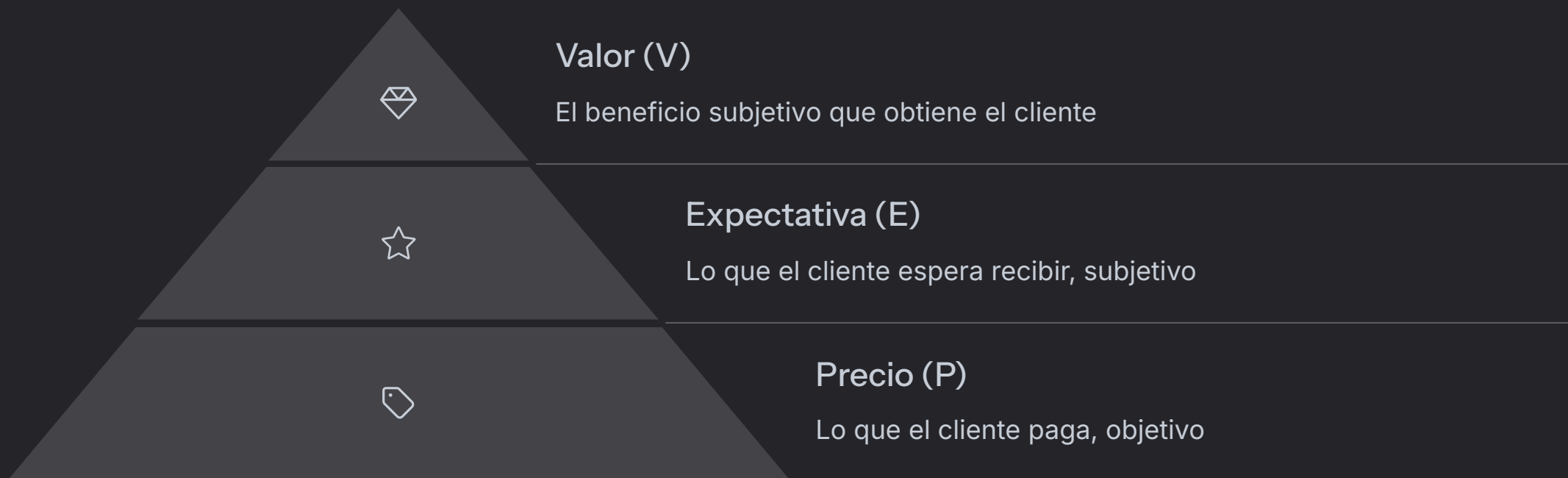


¿Por qué eres mejor que nadie?

Tu producto debe destacarse claramente de la competencia. El efecto "wow" genera recomendaciones orgánicas y reseñas positivas, elementos cruciales para el algoritmo de Amazon y para convertir visitantes en compradores leales.

Estas tres preguntas fundamentales conforman la base de cualquier producto exitoso en Amazon. Al responderlas correctamente, estarás posicionado para captar la atención de tus clientes ideales y convertirlos en embajadores de tu marca.

La Fórmula Infalible:



La fórmula del éxito empresarial se resume en una simple pero poderosa ecuación.

Durante nuestra ponencia, realizaremos un ejercicio práctico donde os desafiaremos a descubrir esta fórmula por sí mismos, comprendiendo por qué es la única ecuación que garantiza el éxito sostenible.

Definir los símbolos comunes matemáticos para explicar la fórmula

Para entender la fórmula infalible del éxito empresarial en Amazon, es fundamental conocer el significado de los símbolos matemáticos que la componen. Cada símbolo representa un concepto clave que influye directamente en la percepción y decisión de compra del cliente.

Valor (V):

Este símbolo representa el beneficio subjetivo que el cliente percibe al adquirir el producto. No se trata solo de una característica tangible, sino de la experiencia y satisfacción que el cliente anticipa.

Expectativa (E):

Representa lo que el cliente espera recibir antes de hacer la compra. Estas expectativas están basadas en la información disponible, experiencias previas y opiniones de otros compradores.

Precio (P):

Se refiere al coste que el cliente debe pagar para obtener el producto. Este valor debe estar alineado con el Valor y la Expectativa para que el cliente perciba una buena relación calidad-precio.

Comprendiendo estos símbolos y cómo interactúan en la fórmula, puedes diseñar productos y estrategias que maximicen la satisfacción del cliente y aseguren un éxito sostenible en el mercado.

¿Cómo es la fórmula?

Para construir y entender la fórmula infalible que guía el éxito, es esencial dominar los símbolos matemáticos básicos. Estos símbolos nos ayudan a representar relaciones y operaciones que describen la interacción entre el Valor (V), la Expectativa (E) y el Precio (P) de un producto.

Algunos de los símbolos más comunes incluyen:

1 +

(más): indica suma o incremento. Por ejemplo, $V + E$ representa la combinación del valor y la expectativa del cliente.

2 -

(menos): indica resta o reducción. Por ejemplo, $P - V$ puede expresar la diferencia entre el precio y el valor recibido.

3 <

(menor que): compara dos valores para indicar cuál es menor. Por ejemplo, $P < V$ indica que el precio es menor que el valor percibido, lo cual es favorable para la compra.

4 >

(mayor que): compara dos valores para indicar cuál es mayor. Por ejemplo, $V > P$ significa que el valor supera el precio pagado.

5 =

(igual a): muestra equivalencia entre dos expresiones, como $V = E$ para indicar que valor y expectativa están alineados.

6 x

(multiplicación): se usa para combinar factores que influyen en la fórmula, por ejemplo $(V \times E) / P$ para obtener una relación ponderada.

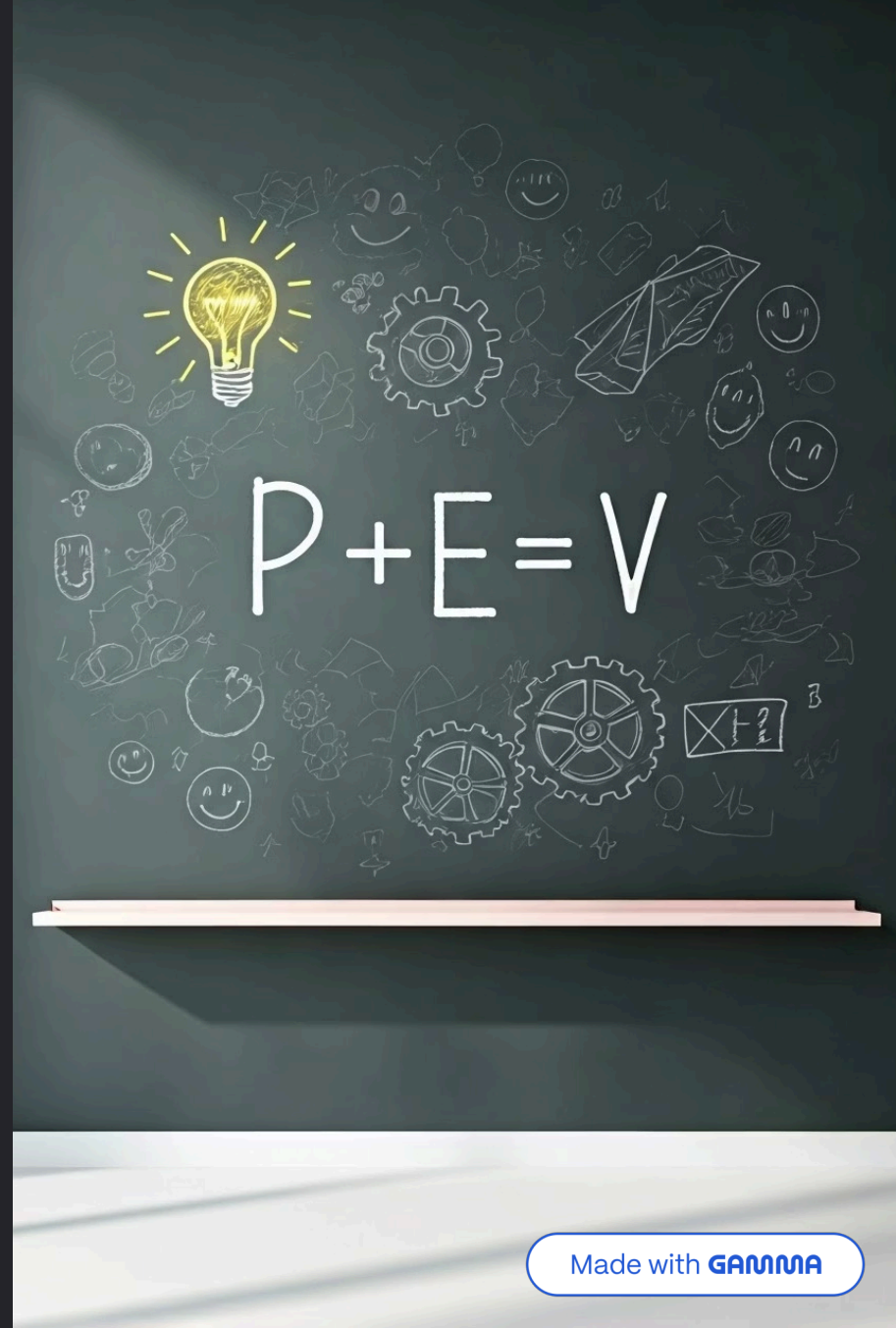
7 /

(división): divide un valor entre otro, ayudando a analizar proporciones o ratios dentro de la fórmula.

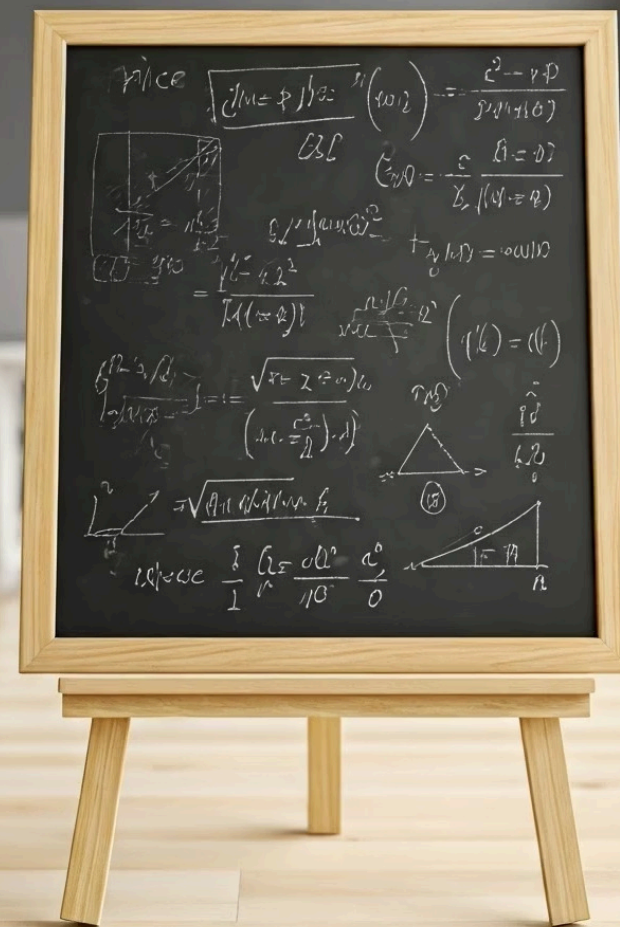
Comprender estos símbolos y aplicarlos correctamente permite construir fórmulas claras y precisas que reflejan la percepción del cliente y ayudan a optimizar el producto para maximizar su éxito en Amazon.

¿Cuál es tu apuesta? Ponla
por el Chat AHORA:

Ejemplo: $P + E = V$



Y la fórmula correcta es...



$P < E < V$: La fórmula ganadora



Precio (P)

El precio debe ser menor que la expectativa del cliente para generar interés y percepción de valor.



Expectativa (E)

La expectativa es la percepción del cliente sobre lo que recibirá; debe ser superada por el valor real.



Valor (V)

El valor real del producto debe ser superior a la expectativa, asegurando satisfacción y recomendación.