

BLUEPRINT TÉCNICO DEL FUNNEL

Flujos de conversión, eventos del Meta Pixel e integración con Pagopar

Por Mariela

Blueprint Técnico del Funnel de Ventas: "Habla con Seguridad"

Este blueprint define el flujo de conversión, integraciones técnicas, redirecciones automatizadas, eventos de píxel de seguimiento y la entrega automática de los entregables del programa.

1. Mapa de Flujo del Funnel

graph TD

```
A[Tráfico: Orgánico + Meta Ads] --> B[Página 1: Ventas TSL / VSL]
B -->|Click CTA Principal| C[Página de Checkout]
C -->|Acepta Order Bumps 1 o 2| C
C -->|Pago Exitoso| D[Página 2: Oferta de Upsell]

D -->|SÍ: Añadir Laboratorio por USD 47| E[Página 3B: Gracias Premium]
D -->|NO: Rechazar Upsell| F[Página 3A: Gracias Estándar]

E --> E1[Botón: Grupo VIP WhatsApp]
E --> E2[Email Automatizado: Manual + Audios + Invitación Zoom]

F --> F1[Email Automatizado: Manual + Audios]
```

2. Definición Técnica de las Páginas del Funnel

Página 1: Página de Ventas (TSL/VSL)

- **Alojamiento:** Cloudflare Pages (bajo subdominio o dominio gestionado en Cloudflare, ej: <https://hablaconseguridad.pages.dev> o enlazado al dominio de Mariela gestionado mediante DNS de Cloudflare).
- **Elementos clave:**
- Video VSL incrustado sin controles de reproducción para evitar saltos.
- Botón de compra (CTA) que aparece en el minuto **3:30** del video.
- Barra superior estática con anuncio de lanzamiento.
- **Píxel de Meta:** Envía el evento PageView y el evento ViewContent (clasificado bajo la categoría de producto Manual_Oratoria_LowTicket).

Página de Checkout (Pasarela de Pago: Pagopar)

- **Plataforma de Pago: Pagopar** (Integración especializada para cobros locales en Paraguay vía tarjeta de crédito, débito, bocas de cobranza como Aquí Pago, Pago Express, y transferencias bancarias).

- **Configuración del Order Bump:** Dado que Pagopar funciona enviando los datos de compra al presionar el botón de pago, los Order Bumps se maquetan en la landing page justo antes del botón de CTA o en el flujo intermedio utilizando checkboxes dinámicos que actualizan el carrito de compra de Pagopar antes de enviarlo a su pasarela.
 1. *Biblia de Copys Rápidos* (Gs. 45.000 / equiv. USD 5,99).
 2. *Gimnasia Vocal Express* (Gs. 38.000 / equiv. USD 4,99).
- **Píxel de Meta:** Envía el evento InitiateCheckout al ser redireccionado al portal de pago de Pagopar, y el evento Purchase únicamente cuando la API de Pagopar retorna el Webhook de transacción exitosa (status: pagado).

Página 2: Página de Upsell (Zoom Cohorte)

- **Alojamiento:** Hospedada en Cloudflare Pages (/laboratorio-en-vivo).
- **Lógica de Redirección:** Configurada en el sistema de respuesta de Pagopar para que redirija a esta URL tras el pago exitoso de la Página 1, retrasando el agradecimiento final.
- **Píxel de Meta:** Envía el evento PageView con parámetros personalizados para separar las analíticas del producto principal.

Página 3A: Agradecimiento Estándar (Sin Upsell)

- **Lógica de Redirección:** Carga si el cliente rechaza la oferta de Zoom haciendo clic en el enlace de salida del Upsell.
- **Entrega:** Enlaces de descarga directa del **Manual Práctico PDF**, los bonos en PDF y los **3 Audios MP3**.

Página 3B: Agradecimiento Premium (Con Upsell)

- **Lógica de Redirección:** Carga automáticamente tras confirmarse la compra del Upsell de Gs. 350.000 (equiv. USD 47).
- **Entrega:** Descargas de PDFs y Audios, botón de acceso al grupo exclusivo de **WhatsApp VIP del Laboratorio** y agenda de clases de Zoom.

3. Estrategia Avanzada de Email Marketing (Automatización Post-Venta)

Para optimizar las ventas y maximizar la retención de alumnos, configuramos 3 secuencias de emails en el CRM de email marketing:

Flujo 1: Secuencia de Entrega y Onboarding (Todos los compradores)

- **Email 1 (Inmediato):** "📄 Tu acceso a Habla con Seguridad". Entrega de enlaces de descarga del Manual Práctico, los bonos en PDF y los 3 Audios Express.
- **Email 2 (Día 2):** "💡 ¿Cómo empezar? Tu plan para los Días 1 a 4". Guía rápida para iniciar la Fase 1 de calibración del canal físico.
- **Email 3 (Día 5):** "💧 El método de las 3 Casillas". Consejos prácticos para estructurar discursos mentales rápidos en 30 segundos.

Flujo 2: Secuencia de Recuperación de Upsell (Carrito Abandonado / No compradores del Upsell)

- Se activa automáticamente para quienes compraron el manual pero hicieron clic en "No gracias..." en la página de Upsell.
- **Email 1 (1 hora después):** "🎤 ¿Te gustaría practicar esto en vivo conmigo?". Explica las ventajas de recibir feedback directo en Zoom sobre sus posturas y cuerdas vocales, abriendo una última oportunidad para comprar el acceso al Laboratorio por USD 47 de forma individual.
- **Email 2 (24 horas después):** "⚠️ Últimos cupos para el Laboratorio en Vivo". Apelación a la escasez (solo 15 cupos por cohorte) para asegurar el grupo reducido antes del inicio de clases.

Flujo 3: Campaña de Nutrición a Largo Plazo

- **Frecuencia:** Semanal.
 - **Temas:** Análisis de discursos de líderes conocidos, cómo hablar frente a cámaras para Instagram Reels de negocios, y técnicas de relajación vocal antes de reuniones de trabajo importantes en Paraguay.
-

4. Plan de Implementación de la Fase 3

1. **Aprobación de la infraestructura:** Confirmación del uso de Cloudflare Pages y la integración de la API de Pagopar.
2. **Codificación de Páginas Web:** Creación de las estructuras HTML e indexación del Meta Pixel con eventos PageView y ViewContent.