

DEL CLIC A LA VENTA



TOMO 01 / GUÍA PRÁCTICA

¿Por qué mi página no vende?

Organiza la investigación y encuentra qué falta comprobar.

FLP ASESORIAS



PARA QUIEN YA TIENE UNA OFERTA Y NO VENDE

Ejemplos ilustrados · Casos · Prompts · Pruebas

¿Por qué mi página no vende?

Lee el ejemplo, haz la prueba y anota qué cambiarías en tu negocio. Puedes empezar por el capítulo que responda a tu problema.

01 Empieza por una oferta existente

Capítulo: página PDF 4 | Apoyo visual: 5 | Caso práctico: 8

02 Prepara la IA para investigar

Capítulo: página PDF 9 | Apoyo visual: 10 | Caso práctico: 13

03 Separa hechos de explicaciones

Capítulo: página PDF 14 | Apoyo visual: 15 | Caso práctico: 18

04 Mira el recorrido completo

Capítulo: página PDF 19 | Apoyo visual: 20 | Caso práctico: 23

05 Prueba la oferta que abre el botón

Capítulo: página PDF 24 | Apoyo visual: 25 | Caso práctico: 28

06 Elige la primera corrección

Capítulo: página PDF 29 | Apoyo visual: 30 | Caso práctico: 33

Ficha para tu negocio: página 35

Usa los marcadores del visor para navegar. Las páginas conservadas mantienen su numeración original; esta ruta indica la posición real dentro del PDF.

Los casos son ficticios y los diagramas, didácticos. Las capturas de FLP muestran páginas públicas del 11 de octubre de 2026; no son testimonios ni resultados de compradores.

Encuentra tu primera mejora

Un anuncio que recibe clics puede llevar a una página confusa, a otro producto o a un pago difícil. Antes de rehacerlo todo, elige una oferta y revisa su recorrido.

Tres pasos para empezar

1. Guarda el anuncio, el enlace y la descripción de lo que vendes.
2. Recorre página, botón y pantalla de pago desde tu teléfono.
3. Anota un obstáculo que puedas mostrar y la siguiente prueba.

Al terminar, tendrás

Una lista de tres prioridades, cada una con una prueba y un siguiente paso.

Palabras que usaremos

CTA: botón o enlace que invita a actuar. Landing: página a la que llega la persona. Checkout: pantalla donde se completa el pago. Evidencia: captura, archivo o registro que permite comprobar lo que ocurrió.

Puedes hacer las comprobaciones manualmente. Si usas IA, comparte solo los datos necesarios y verifica sus respuestas. Los nombres de controles pueden cambiar entre versiones.



Prueba la oferta que abre el botón

Detectar obstáculos concretos antes de producir más imágenes.

EJEMPLO SIMULADO / OFERTA FICTICIA

GUÍA DE COCINA COTIDIANA

1

PDF con 30 recetas para organizar tus comidas.

USD 19

2

Qué recibes: PDF y lista de compras. Ejemplo ficticio.

Ver la oferta

3

Destino esperado: este mismo producto.

QUÉ MIRAR O PULSAR EN TU VERSIÓN

1

Lee qué se promete en la página.

2

Contrasta precio, moneda y contenido incluido.

3

Pulsa el CTA y registra el destino sin pagar.

Sigue los números del modelo. Registra diferencias si tu pantalla tiene otros controles. No inventes una ruta ni un resultado.

Comprueba la continuidad de la oferta

Observa la relación, ejecuta la comprobación y guarda una prueba.



Captura real · <https://flpasesorias.online/> · 11 oct 2026

HAZ LA COMPROBACIÓN

- 1 Lee qué promete el botón antes de pulsarlo.
- 2 Anota el destino completo y compara la oferta, sin pagar.
- 3 Registra moneda y total como se muestran en ese país y dispositivo.

TU TURNO

Captura la página y el destino. Escribe coincidencias y diferencias.

PRUEBA DE CIERRE

La identidad del producto coincide; pago y entrega siguen siendo otra prueba.



Qué significa lo que observaste

LECTURA DEL RESULTADO

El producto ficticio es una guía de cocina cotidiana: PDF con 30 recetas, USD 19. Si el destino ofrece otro producto o precio, registra la discrepancia. Que coincida no prueba demanda.

PROMPT LISTO PARA COPIAR

Comprueba todos los botones y el destino de compra de esta oferta. Registra oferta visible, URL inicial, destino y discrepancias. No pagues ni elimines referencias de afiliación.

PRUEBA DE AVANCE

Captura o registro del recorrido y su resultado.

Guarda el archivo o captura que respalda tu conclusión. Una respuesta sin esa comprobación no completa este capítulo.

Prueba la oferta que abre el botón

CASO FICTICIO | No corresponde a un cliente real

el CTA superior abre la guía de cocina, pero el botón móvil conserva el enlace de otro recetario. El fallo procede de una plantilla reutilizada. Se corrige una copia y se vuelven a probar todos los CTA; el cambio queda documentado sin prometer una cantidad de ventas recuperadas.

Cómo trabajarías este problema

1. Guarda el destino del botón superior y el del botón móvil.
2. Corrige en una copia el enlace que lleva al recetario equivocado.
3. Vuelve a probar todos los botones y conserva el antes y el después.

Qué debe quedar comprobado

Captura o registro del recorrido y su resultado.

Ahora prueba con tu negocio

Captura la página y el destino. Escribe coincidencias y diferencias.

Anota tu resultado y dónde guardaste la prueba:

Llévalo a tu negocio

Una lista de tres prioridades, cada una con una prueba y un siguiente paso.

Producto, promesa y enlace de compra

Tramo revisado: anuncio / página / botón / pago / entrega

Obstáculo observado y prueba guardada

Explicación pendiente de comprobar

Primera mejora y persona responsable

Cómo repetir la prueba después del cambio

Tu siguiente paso

Elige una acción, asigna responsable y fecha, y escribe cómo comprobarás su resultado. Si falta información, anótala antes de sacar conclusiones.

Usa una copia para cada revisión. Los campos son para completar a mano o en tus propias notas; este PDF no es un formulario interactivo.