

LEONARDO LEITE + GRAZIELLI LELIS

Black November

Tu próxima campaña

Una oferta que ya existe.
Una base que ya te conoce.

@intercambio.digital



Tus aliados brasileños en embudos



Leonardo Leite



Grazielli Lelis

Fundadores de Parche. Implementamos embudos para infoproductores en Brasil y América Latina.

Convertimos una oferta en un recorrido de venta



Tu Black se prepara antes de noviembre

ENE-OCT: CAMPAÑAS

Cada campaña deja personas que todavía no compraron y clientes que empezaron por una oferta de entrada.

En noviembre, cada grupo necesita una propuesta relevante para su momento.



**“No tengo tiempo.
No puedo bajar
el precio”.**

Podemos trabajar con una oferta que ya existe.

~5x

ROAS reportado

~US\$15 mil

invertidos en medios

~US\$74 mil

de retorno reportado

Un emprendedor brasileño con poco tiempo para preparar su primera Black.

Resultado de ese caso específico. No es una previsión para Marina.

EL CASO FICTICIO

Esta es Marina.

21 mil seguidores

US\$90 mil

facturados el último año
con tres productos.

@intercambio.digital



Tres productos. Tres metas distintas.



01

Cortes y técnicas

Aprender a preparar



02

Picanha en casa

Ofrecer cenas



03

Brasa Rentable

Abrir una churrasquería

Marina ya tiene las piezas.

Le falta orden.

Contenido. Producto.
Personas interesadas.



La oferta se diseña antes de la campaña

01 CONOCIDA

La base ya vio o compró algo relacionado.

02 VENTAJOSA

Más valor en bonos, precio o condiciones.

03 META SMART

Qué vender, cuánto y hasta cuándo.



Picanha en casa: una edición para noviembre



CONOCIDA

El curso Picanha en casa ya forma parte del portafolio.

VENTAJOSA

Calculadora con IA, proveedores por país y minicurso exclusivo de pollo.

META SMART / EJEMPLO

40 ventas entre el 25 de octubre y el 30 de noviembre, si la base lo permite.

OFERTA PARA QUIEN AÚN NO COMPRÓ

Un curso conocido. Tres motivos nuevos.



Picanha en casa

@intercambio.digital



01 Calculadora con IA

Costos y precio de una cena



03 Solo en Black

Minicurso: asar pollo

No se vende por separado



02 Proveedores

Lista por país

PARA QUIEN YA COMPRÓ UN PRODUCTO DE ENTRADA

La mentoría pide más entrega



Brasa Rentable

Mentoría para abrir una churrasquería

@intercambio.digital

Libro físico

Encuentro
presencial

ELIGE UNA ENTREGA EXTRA
que Marina sí pueda cumplir

Una oferta. Siete decisiones.

0

Crear la
oferta

01 Rescatar

02 Crear contacto

03 Armar la ruta

04 Activar la base

05 Reutilizar

06 Separar públicos

07 Dar la clase

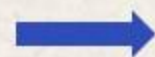
La elección empieza en lo que ya funcionó



Producto de entrada



Contenido con interés



Una hipótesis

“Repetiremos Cortes y el reel de picanha”.

Antes de invertir: revisar compras, consultas y calidad de la entrega.

[@intercambio.digital](#)

La invitación vive dentro de la entrega

CORTES Y TÉCNICAS / ÁREA DEL ALUMNO



Tu siguiente cena

Clase complementaria:
menú y preparación
de una cena en casa.

Recibir la invitación

1

Aprende

2

Elige continuar

Mockup explicativo: la persona decide si quiere recibir el siguiente contacto.

Dos mensajes para la misma campaña

ALUMNOS

**“Ya conoces los cortes.
Ahora vamos a organizar
una cena para vender”.**

Siguiente resultado

NUEVOS INTERESADOS

**“Conoce cómo funciona
el curso y qué necesitas
para empezar”.**

Entrega y primera experiencia

La condición para alumnos reconoce su compra anterior y evita ofrecerles lo que ya tienen.

Cada objetivo tiene su siguiente paso



La campaña de cenas prioriza Picanha en casa. La mentoría requiere intención de abrir un negocio.

Cada bono resuelve una tarea que frena la compra.



Una grabación se convierte en la semana



Una idea: elegir picanha



LUN

Reel

Un error común

MAR

Carrusel

Pasos de preparación

MIÉ

Correo

Checklist

JUE

Clase

Ejemplo completo

VIE

Mensaje

Invitación

Un reel necesita una siguiente acción



1 La pregunta engancha

Un problema específico:
“3 errores al preparar picanha”.

2 El cierre invita

“Escribe MESA”

La misma oferta. Dos motivos para entrar.

**SEMANA
MESA BRASILEÑA**



Aprende a preparar y
vender cenas de churrasco **INSCRÍBETE**

Aprender a preparar una cena

**TU PRIMERA CENA
BRASILEÑA
PARA VENDER**



SEMANA MESA BRASILEÑA
RESERVA TU LUGAR

Querer vender cenas

El anuncio continúa en la página

EVENTO ONLINE Y GRATUITO

SEMANA MESA BRASILEÑA

Una clase para preparar y vender
cenas de churrasco brasileño

RESERVA TU LUGAR →





QUÉ APRENDERÁS



PARA QUIÉN ES



CÓMO PARTICIPAR

1

Qué aprenderá

2

Cómo reservar
su lugar

Primero, alguien descubre el contenido



DESCUBRE

?

SE REGISTRA

?

RECIBE EL ENLACE

“Esto me sirve”.

Después, convierte interés en registro



DESCUBRE



SE REGISTRA



?

RECIBE EL ENLACE

“Quiero participar”.

La confirmación sostiene la asistencia



DESCUBRE



SE REGISTRA



RECIBE EL ENLACE

“Sé cuándo y dónde entrar”.

La lista recibe pocos mensajes útiles



AL REGISTRARSE

**“Tu lugar está reservado.
Nos vemos el [día]
a las [hora]”.**

EL DÍA DE LA CLASE

**“Hoy organizamos tu cena.
Entra aquí: [enlace]”.**

La clase semanal hace avanzar la historia



Un día y un horario constantes. Cada clase resuelve una tarea y anticipa el próximo paso.

La clase enseña y muestra cómo continuar



Marina muestra una cena real

0–5

La tarea de hoy

5–25

Demostración completa

25–35

Cómo sigue en el curso

35–45

Preguntas y acceso

Los tiempos describen la clase de Marina, no la duración de este taller.

TRES FECHAS QUE CAMBIAN LA CAMPAÑA

La campaña comercial empieza en octubre

01–02 OCT

Elegir oferta y meta

05 OCT

Empezar a calentar

25 OCT

Abrir el carrito

25–31 OCT: semana de lanzamiento

Carrito abierto hasta el 30 de noviembre

Una línea. Cinco momentos.



OCTUBRE

01–02 OCT

Oferta y meta



DESDE 05 OCT

Calentar e invitar



25–31 OCT

Semana de lanzamiento



NOVIEMBRE

05–25 NOV

Repetir ganadores



30 NOV

Cierre real

OFERTA ACTIVA TODO NOVIEMBRE

CARRITO ABIERTO · 25 OCT → 30 NOV

Una semana de continuidad en noviembre

MISMO TEMA: PREPARACIÓN



Reel

LUN



Oferta

MIÉ



Clase

JUE



Resumen

VIE

La venta también tiene un guion

25–31 OCT

Semana de lanzamiento

Evento + apertura

05–25 NOV

Repetir ganadores y resolver dudas

Contenido + clase

26–30 NOV

Última llamada y cierre real

Dudas + recordatorios

La oferta sigue visible durante todo noviembre. El 30 se cumple el cierre comunicado.

[@intercambio.digital](https://www.instagram.com/intercambio.digital)

La decisión abre dos recorridos



Un equipo pequeño necesita reutilizar.

1 tema por semana

Marina graba y enseña.
Apoyo edita y organiza.



¿Dónde se pierde la gente?

01

VISITAS

Gancho y
distribución

02

REGISTROS

Promesa y
formulario

03

ASISTENCIA

Horario y
recordatorios

04

COMPRAS

Dudas sobre la
oferta

Identifica la etapa donde cae la respuesta. Después prueba un cambio concreto.

La prueba general se hace como alumno.



Una persona de prueba recorre todo antes del día de apertura.

Tu campaña, en una página

01 Meta para el 30 de noviembre

02 Oferta que ya existe

03 Primera audiencia

04 Contenido para reutilizar

05 Clase y resultado

06 Primera pieza y fecha

La hoja de Marina, resuelta

Decisión	Marina
Oferta	Edición Mesa Brasileña con Picanha en casa
Fecha	Carrito: 25 oct–30 nov
Audiencia	Alumnos de Cortes y personas que preguntaron
Contenido	Reel sobre errores al preparar picanha
Clase	Organizar una cena completa
Primera pieza	Invitación desde el 5 de octubre

Semana de lanzamiento: 25–31 oct. El carrito cierra el 30 nov.

Una campaña preparada se puede ver.

Oferta + piezas + calendario



25 de octubre:

mi oferta ya está abierta

30 de noviembre: cierre

Hoy voy a preparar

Escribe tu primera acción en el chat.

@intercambio.digital