

## ESCRIBO PORQUE ME GUSTA GANAR DINERO

Y ENSEÑO CÓMO HACERLO  
A MILES DE PERSONAS  
A LAS QUE TAMBIÉN LES GUSTA.

ME LLAMO **ISRA BRAVO**  
Y EN 2017 DESCARGABA  
CAMIONES Y ESTABA EN LA RUINA.  
AHORA, NO.

UN DÍA DESCUBRÍ QUE TENGO UNA HABILIDAD EXTRAÑA.

UNA HABILIDAD MUY COTIZADA  
Y QUE CUALQUIERA PUEDE APRENDER.

ESA HABILIDAD SE LLAMA COPYWRITING  
O ESCRITURA PERSUASIVA O COMO QUIERAS LLAMARLA.

ES MUY FÁCIL DE EXPLICAR:

PUEDES ESCRIBIR LAS COSAS DE TAL MANERA QUE INFLUYAS  
EN LAS DECISIONES QUE TOMA LA GENTE.

ES ASÍ DE FÁCIL. Y ESTO ES LO QUE ENSEÑO EN ESTE LIBRO.

**APRENDE A ESCRIBIR DE FORMA PERSUASIVA  
Y JAMÁS VOLVERÁS A TENER PROBLEMAS DE DINERO.  
PALABRA.**



**Fecha de publicación:**  
02/02/2022

**Sello Editorial:**  
Alienta Editorial

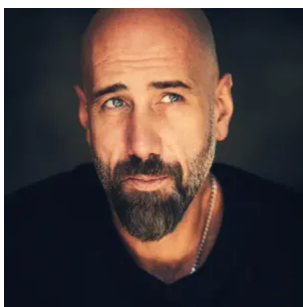
## Contacto de prensa

**Nombre:** María José Bertrán

**Email:** mjbertran@planeta.es

**Nombre:** Júlia Llaó

**Email:** julia.llao@planeta.es



## Escribo porque me gusta ganar dinero

### Isra Bravo

Descubre cómo Isra Bravo se convirtió en el mejor copywriter y aprende a escribir de forma persuasiva para sacarle partido a cualquier situación

**«La primera persona que me contrató me dijo que la página de ventas de mi web le había parecido mala y antiestética. Lo que no tuvo en cuenta es que me contrató siete minutos después de leerla.»**

La primera persona que me contrató me dijo que la página de ventas de mi web le había parecido mala y antiestética. Lo que no tuvo en cuenta es que me contrató siete minutos después de leerla.

Te cuento rápido algunas de las cosas que aprenderás en este libro:

- Cómo debes escribir para que incluso las empresas más serias quieran trabajar contigo por encima de cualquier otro candidato.
- Por qué la gente de marketing es a la que menos deberías escuchar a la hora de hacer marketing.
- Tres ingredientes que debe tener un email rompedor que casi seguro te parecerá absurdo.
- La única forma que hay de contar algo que todo el mundo sepa... ¡y a la vez les parezca que tu propuesta es totalmente única!
- Cómo vender hablando rematadamente mal de tus servicios.
- Cómo escribí un email basado en la historia (real) de una irlandesa borracha que generó miles de euros.
- El ángulo psicológico que utilicé para decirle al 97,5 por ciento de mis lectores que son vulgares y que batió mi propio récord de ventas.
- La historia de Fernando «el pecas», que me hizo ganar más de 100.000 € en una semana... sin invertir ni un céntimo en publicidad ni tener un solo afiliado.

Y muchas más cosas. Y no como forma de hablar, muchas más cosas... Dentro.

### Isra Bravo

**Isra Bravo** es el copywriter más cotizado, influyente e imitado del mundo en español.

También es disléxico y le gusta beber cerveza.

Ha formado en técnicas de persuasión escrita a miles de empresas y emprendedores de España y América Latina en los últimos años.

Su personal forma de comunicar y de enseñar le ha llevado a cosechar sorprendentes resultados en sus propios proyectos y en los de sus clientes y alumnos.

Precursor en España del viejo sistema de ventas que se desarrolla desde principios del siglo XXI, tan simple como efectivo, de mandar un e-mail diario utilizando el poder de las historias para incitar a la compra, genera miles de euros en ventas cada día mandando textos de apenas trescientas palabras.

No utiliza las redes sociales. No las necesita.