

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.



Fecha de publicación:
11/05/2022

Sello Editorial:
Alienta Editorial

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es

Nombre: Júlia Llaó

Email: julia.lao@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.

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

- 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.
- Dos simples pasos para convertir tus defectos en una fuente inagotable de ingresos.
- Cómo escribir la carta de ventas de 3 golpes para tumbar al lector más duro.
- Lección de copywriting de mi vecino «El Tarantino» para vender sin aportar nada de valor.
- Saber utilizar el dolor para desquiciar a gran parte de tus seguidores y provocar montones de reacciones y ventas.
- La forma de escribir para que sean los clientes los que te persigan y no al revés.

Audiolibro narrado por el autor.

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.