

image not found or type unknown



# El libro de copywriting

**Isra Bravo**

**Fecha de publicación:**

05/04/2023

Aprende a vender cualquier cosa escribiendo

**Sello Editorial:**

Alienta Editorial

**Isra Bravo, autor de *Escribo porque me gusta ganar dinero*, te descubre el poder del copywriting y cómo usarlo para ganar dinero.**

## Contacto de prensa

**Sé todo lo egoísta que puedas y deja hablar a los demás.**

**Nombre:** María José

Bertrán

Esto es lo que verás dentro de este libro:

**Teléfono:** 93 492 82 03

- Cómo vender cualquier cosa escribiendo (incluido a ti) gracias a un enano, un borracho y un bastardo.

**Email:**

mjbertran@planeta.es

- Un motivo (sigiloso y contraintuitivo) para evolucionar hacia atrás y no hacía delante... que hará que ganes muchos más clientes que tu competencia.

**Nombre:** Alba Ríos

**Teléfono:** 93 492 86 58

- Una forma de resultar atractivo, personal y profesionalmente, aunque seas más tímido que un cervatillo o más feo que un cactus. O peor aún, las dos cosas.

**Email:**

arioss@planeta.es

- Lo que aprendí de un millonario excéntrico sobre el dinero y cómo lo aplico a rajatabla, haciendo que cada año venda más en cualquier negocio en el que me meta. Te lo cuento al detalle.

- Un negociador del FBI que sabe más de cómo ganar dinero que la mayoría de los empresarios del mundo y cómo aplicarlo para tu negocio. Ventas lo que vendas.

- Cómo crear visiones en la mente de la gente (y lograr citas, ventas, reuniones, etcétera) escribiendo las palabras de una forma muy concreta. Lo verás gracias al anuncio de unas garrapatas.

- Una historia que podrás aplicar a tu vida de forma inmediata y que te convertirá en un líder. Ojo, poca gente se atreverá a hacerlo, pero tener esta información y aplicarla tiene una recompensa infinita.

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

image not found or type unknown



## 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.