

ESCRIBO PORQUE ME GUSTA GANAR DINERO

5.^a
edición

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.**

Escribo porque me gusta ganar dinero

ISRA BRAVO

© Israel Bravo Vara, 2022

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2022

Alienta es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-1344-129-0

Depósito legal: B. 1.329-2022

Primera edición: febrero de 2022

Preimpresión: Pleca digital, S. L. U.

Impreso por Blackprint CPI

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como **papel ecológico** y procede de bosques gestionados de manera **sostenible**.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal). Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Introducción

De disléxico tarado a tarado disléxico y rico gracias a escribir.....	9
--	---

Extra gratis (antes de empezar el libro)

Regalo de audio de 29 minutos y 16 segundos con algunos de los, posiblemente, mejores consejos de copywriting que escucharás nunca.....	11
---	----

1. 2017. Año muerto

Cómo escribir una página de captación con una arrogante conversión	15
---	----

2. Beber. Follar. Irlanda

Las locas historias de los 21 emails que me dieron trabajo por un año en menos de mes y medio	25
--	----

3. En el infierno prefiero vivir sentado

Una carta de ventas que generó miles de euros en apenas mes y medio con menos de cien suscriptores. El poder de la demostración.....	87
--	----

4. De autónomo a S. L. bestia

Llueve dinero escribiendo de niño bestia adulto. Y cómo me gustan los <i>haters</i>	107
--	-----

5. Abro la membresía y la cierro por exceso de peso	
Haz caso a la gente, haz lo contrario a lo que te diga la mayoría	141
6. Formaciones y erecciones	
El <i>reciclante</i> y las cartas del millón de euros	159
7. La mujer sueño y el reto erecto	
Carta sueño	207
Epílogo	
Año muerto. Trienio vivo	217

2017. Año muerto

Cómo escribir una página de captación con una arrogante conversión

En este libro te voy a enseñar cómo ganar dinero escribiendo. Esto no es ninguna broma. Da igual si te gusta escribir o si no te gusta. Te voy a demostrar y te voy a enseñar cómo se gana mucho dinero, simplemente, escribiendo. No como un escritor, hablo de cualquier cosa que se escriba. Un email para una reunión, otro para intentar ligar, una página de ventas para vender cursos o servicios, para pedir un aumento, para que sean los clientes los que vayan detrás de ti, para vender el triciclo de tu hijo... En fin, saber escribir de manera persuasiva es una de las mejores habilidades que puede aprender un ser humano. Una de las más divertidas, rentables y útiles para tu día a día.

Pero, antes, debo ponerte en situación...

Año 2017. Una noche cualquiera.

Me pasé la noche despierto.

No era la primera vez en los últimos meses. Me solía refugiar en la cocina. La cocina era horrible. El resto del piso estaba bien, pero la cocina, no. Parecía un hospital. Estaba alicatada con azulejos blancos separados cada uno de ellos por una línea amarillenta. Techos agrietados con pintura levantada que a veces te caía sobre los pies en trozos secos, muertos. No podía evitar pensar que eso sucedía para recor-

darme que lo mismo estaba pasando con mi vida. Se caía en pequeños trozos muertos hasta el suelo de tan poca importancia que ni sonaban al chocar. La luz, a juego, era de quirófano, y la encimera no tenía vida: lisa, gris claro y apagada. Fea si tenía cosas encima, fea si estaba despejada. También había una nevera blanca y vieja. Lo más colorido de aquel sitio era la grifería, a un paso de oxidarse. Y en medio de esa cocina estaba yo aquella noche. En Gijón. La vida me empujaba la cabeza contra la pared. Fuerte.

Serían las tres de la madrugada, pero tampoco estoy seguro de eso. Sentí el peso del mundo en mis hombros. De la desesperación, la incertidumbre y el fracaso. El peso del tiempo desaprovechado, de las veces que me reí sin respeto de la vida. El peso de mi soberbia y mi ignorancia. Cerca de cumplir cuarenta, con un trabajo miserable, descargando camiones por apenas mil euros al mes. Siempre había tenido una gran confianza en mí mismo, pero, por primera vez en la vida, me sentí un fraude. Un incapaz. Miraba atrás, y todas las señales que creía ver eran un espejismo. Pensaba de mí que haría lo que quisiera con mi vida, que llegaría lejos, que era un tío listo. Pero el tiempo había pasado y no había logrado nada de especial relevancia. Era una derrota por aplastamiento. Tuve una vida divertida hasta entonces, intensa, con muchas vivencias, pero ahora sólo era un gilipollas rondando los cuarenta y con una hija pequeña que mantener. Me sentí triste por ella. Por tener un padre mediocre, una referencia tan vacía. Me empezó a faltar el aire, y aquella luz blanca y aquellas paredes blancas y aquella nevera vieja y blanca me recordaban que mi sitio era *ninguno*. Y las grietas... Nunca sacaba las grietas de mi cabeza.

Muchas noches me asomaba a su habitación para ver a mi pequeña dormir. Estaba tan perdido que esperaba que ella fuera la que me diera las fuerzas. Quería que ella, con sus apenas cinco años, fuera mi revulsivo. Mi escape a un lugar mejor. Y aunque no hay duda al respecto de que el amor por un hijo es tan incondicional que podrías comerte las paredes a bocados por su bienestar, me sentía miserable por encomendarme a ella. Por esperar que fuera ella la que me diera lo que yo no encontraba. Y cuando la miraba, muchas veces imaginaba su futuro y qué pensaría de su padre. Qué diría en su interior. En ese lugar donde no tienes que quedar bien con nadie. Donde podría decirse: «Mi padre era un simple idiota que no pudo ni tenerme a su lado». Y en eso pensaba porque en apenas dos semanas tendríamos que dejar aquella casa de alquiler, y la decisión era que se iría con su mamá a vivir a casa de su abuela materna. Yo volvería a Madrid, y cuando tuviera un trabajo con el que pudiera mantenerlas, vendrían conmigo. Y cuando pasa eso, cuando ves tan cerca que tendrás que dejar de ver a tu hija por una temporada y la causa es tu incompetencia, el dolor te raja duro por dentro. Te abre en canal y no deja nada sano. Ni la autoestima, ni la cabeza, ni el corazón, ni los cojones. Lo destroza todo... Yo estaba roto. Era un estorbo en mi propia vida. Un listillo de barrio que creía que se las sabía todas pero que, cuando se tuvo que ocupar y ser un hombre, no pudo ni mantener a su hija cerca. Ésa era mi verdad entonces. Eso era lo que me mantenía despierto. Ése era el peso en mis hombros, infinitamente más grande que el peso de todas las cajas que descargaba cada día, todas juntas.

En aquellos meses de 2017 ya tenía experiencia como copywriter. Incluso tenía un libro registrado en el Ministerio de Cultura, *Copywriting para atrevidos*, que fue el primer

curso que vendí. Me gustaba escribir sobre ello. Lo hacía sobre anuncios que habían funcionado, sobre formaciones, experiencias con clientes. Y a pesar de saber que ahí había dinero, prefería un trabajo físico que tener que aguantar a determinada gente. Cuando descargaba camiones no tenía que hablar con nadie ni agradar a nadie. No se espera eso de ti. Vivir de escribir no lo acababa de contemplar como una forma de ganarme la vida. Era un extra que hacía de vez en cuando. Incluso di formaciones y me fue muy bien mandando presupuestos. Empecé con un amigo y su empresa de mudanzas. Era bueno ahí. Sin embargo, no sabía nada de internet. No me gustaba la tecnología y no iba conmigo estar en redes sociales (RR. SS.). Así que veía la persuasión escrita como una forma de ganar algún extra de vez en cuando. O para follar. Los trabajos venían a mí, pero no movía un dedo al respecto, así que aquello no lo contemplaba como una forma de vida. No era consciente todavía, a pesar de haber comprobado su eficacia, de que aquello podía ser un trabajo diario. En mi cabeza de «padre responsable» sólo imaginaba un trabajo «serio» (escribir nunca me pareció un trabajo, y sigue sin parecérmelo, en cierto modo), y con esto de escribir sacar algo de vez en cuando. Nada más.

En esos días de desesperación y con la vida mordiendo duro en mis pelotas, hablé con la mamá de mi hija. Le comenté que tenía que pedir un préstamo para poder aguantar unos meses y centrarme al cien por cien en escribir. Lo haría todos los días. Contrataría con ese dinero algún chaval que me hiciera una web muy sencilla que pudiera manejar. Aprendería las cosas básicas y lo haría a mi manera. Con el dinero podría aguantar un tiempo y hacer pequeñas inversiones de publicidad en Google, que era una de las pocas cosas que sabía manejar online por mi experiencia con clientes anteriores.

Ella podía pedir el préstamo; no trabajaba, pero la podían avalar. Con mis ingresos de apenas mil euros, y buena parte en B, en el banco no me darían nada.

—Lo pediré. Confío ciegamente en ti.

Ésas fueron sus palabras exactas.

Sacó un pequeño préstamo, contraté a un diseñador, aprendí lo básico para manejarme con la herramienta de email marketing y apliqué toda mi experiencia en ventas de años anteriores. Al investigar a mi competencia me pareció que había mucho que hacer. Me parecían «blandos» en general, como si hubieran salido del vientre de su madre y se hubieran puesto directamente a escribir, sin una vida entre medias que los diferenciara unos de otros. Con frases absurdas: «Enamora con el poder de las palabras», «Conquista el corazón de tus clientes con el copywriting», «Persuadir no es mentir»... Va, joder, qué puto coñazo. No me digas que me vas a enamorar, hazlo. Haz que el cliente sienta rabia o deseo o se excite o quiera insultarte, haz algo que demuestre que estás escribiendo. El copywriting es mover la emociones de un estado a otro. Lo primero que tienes que lograr es que no te puedan ignorar. Después, que lean, que sigan leyendo, que lean más y que cuando acaben les hayas dibujado una imagen tan clara en la cabeza que no puedan evitar comprarte o registrarse o pedirte una cita o follar o salir corriendo para no verte más, da igual. Tienes que hacer sentir cosas. No las tienes que describir. La mayoría de la gente te quiere vender storytelling diciéndote qué es el storytelling. Pues no. Así no funcionan las cosas. No lo tienes que explicar, tienes que contar una historia. No me digas que va de escribir historias. Véndeme con una historia. No me aburras.

Una vez que tuve la web, diseñé la estrategia más simple del mundo para vender mis servicios por internet. Tenía pocos días para lograr mi primer cliente, o estaría en serios problemas. El dinero se acababa y ahora no sólo no tenía dinero, tenía deudas. Nunca estaré lo suficientemente agradecido a aquella desesperación. Con las noches sin sueño y su tiempo lento agarrando la tripa para ver si revientas y te rindes.

Me quedaba horas de pie, con las manos acariciando mis orejas, mirando la pared. Buscando la vida en ella.

No dormía. No comía. No existía.

Y ésa fue la estrategia. No había tiempo que perder.

Paso 1. Puse anuncios en Google. Me gusta más Google porque hay una intención de búsqueda. No es marketing de interrupción, como cuando estás en Facebook y te salta un anuncio. En Google, la gente ya tiene que ir buscando algo, y aunque el clic sea «más caro», al final, casi siempre sale más barato.

Paso 2. Les mandé a una página (tuve algunas otras URL además de motivante.com donde puse pruebas de captación y cartas de venta) para que me dejaran el email. No los llevaba directamente a que me contrataran. Es muy muy complicado que en un primer contacto alguien te contrate. Es como tirar el dinero de tu publicidad por la alcantarilla. Lo que intenté por todos los medios es que me dejaran el email a cambio de una promesa, de un buen incentivo. Con esto tenía la posibilidad de comunicarme con ellos y persuadirlos muchas más veces. Con el email marketing.

Paso 3. Creé esa lista de suscriptores y empecé a mandarles emails con un enlace a la página de ventas de mis servicios.

Con estos tres simples pasos me salvó la campana. Empecé a tener clientes uno tras otro, y en apenas un mes y medio tenía la agenda llena para los siguientes seis u ocho meses. Aquello lo cambió todo.

Y ésta fue la página de captación para que me dejaran el email. Esto fue lo que la gente se encontró cuando pinchaba en algunos de mis anuncios en Google.

(Durante todos esos meses era el único copywriter que utilizaba Google para publicitarse. Todos estaban haciendo campañas en Facebook, con lo que el clic me salía insultantemente barato. No es nada habitual encontrarte con eso, pero, aun así, si empezara ahora, daría exactamente los mismos pasos para vender mis servicios.)

Página de captación con una arrogante conversión

(Éste fue el texto. El fondo de la web era blanco, y las letras, negras. Simple, directo, efectivo.)

Hace seis meses estaba descargando camiones.

Ahora, no.

Entiendo que mi vida te importa poco.

Muy poco.

Nada.

Así que diré algo que lo mismo sí te interesa.

*Descubrí, tiempo atrás, que tengo una habilidad
extraña.*

*Una habilidad que no me convierte en nadie especial,
pero que no tiene todo el mundo.*

Aunque la puede aprender.

Esa habilidad es hacer que la gente lea y compre.

*Puedes pensar que te estoy tomando el pelo o puedes
descargar un ebook donde te cuento la historia de una
irlandesa borracha que te enseña cómo mejorar los
textos de tu web en menos de 5 minutos.*

Luego te acribillaré a emails.

Todos los días.

Uno tras otro.

*Así hasta que me contrates o me odies o me insultes
o te quieras enrollar conmigo o te des de baja o te
quedes mirando. Mirar es bueno.*

Ése es el trato.

Mira...

¿Aceptarías consejos de copywriting de una irlandesa borracha?

Verás, te lo pregunto porque *a la gente que está en mi lista les regalo*, cuando se suscriben, un ebook que incluye:

- ✓ La pregunta que me hizo una **irlandesa borracha** y que aplico a todos mis textos **para aumentar mis ventas**.
- ✓ Es una pregunta muy simple. Una pregunta que cuando la descubras quizá **vayas corriendo a tu web para revisar si está todo en orden**.
- ✓ Verás **ejemplos que me encontré por internet** en sectores diferentes. El copywriting se puede (y se debe) aplicar en cualquier sector.
- ✓ Y lo más importante... **En 5 minutos** podrás aumentar las ventas en tu web. Si implementas lo que te voy a contar, claro.

Si te interesa, viene de regalo en el mismo libro de la irlandesa, aquí:

Suscribirse es gratis. Darse de baja, también.

Eso fue en 2017. Entré en Google Analytics por última vez hace tres o cuatro años, pero miré la conversión de aquella página, y fue de alrededor del 75 por ciento. Era un «atrapamoscas» absurdamente eficaz.

Aquella página funcionó por dos cosas fundamentalmente. Por un lado no mostraba ninguna necesidad. La tenía, joder, tenía mucha necesidad, pero sabía cómo controlar mis emociones. La venta es eso, controlar tus emociones e influir en las de los demás. La otra razón es que incluía un elemento de auténtico contraste: la irlandesa borracha. El contraste es un generador de interés y captación de atención de primer nivel. ¿Una irlandesa borracha me puede ayudar con los textos de mi web? Voy a ver...

Ésa es toda la psicología detrás de esa página de captación:

- No te necesito.
- Una borracha puede ayudarte.

Desde ese 2017 (antes también, pero muy esporádicamente y sin repercusión) he formado a miles de personas. Y también he visto cómo miles de personas fusilaban mis textos sin detenerse a pensar nada. Eso me la pone dura.