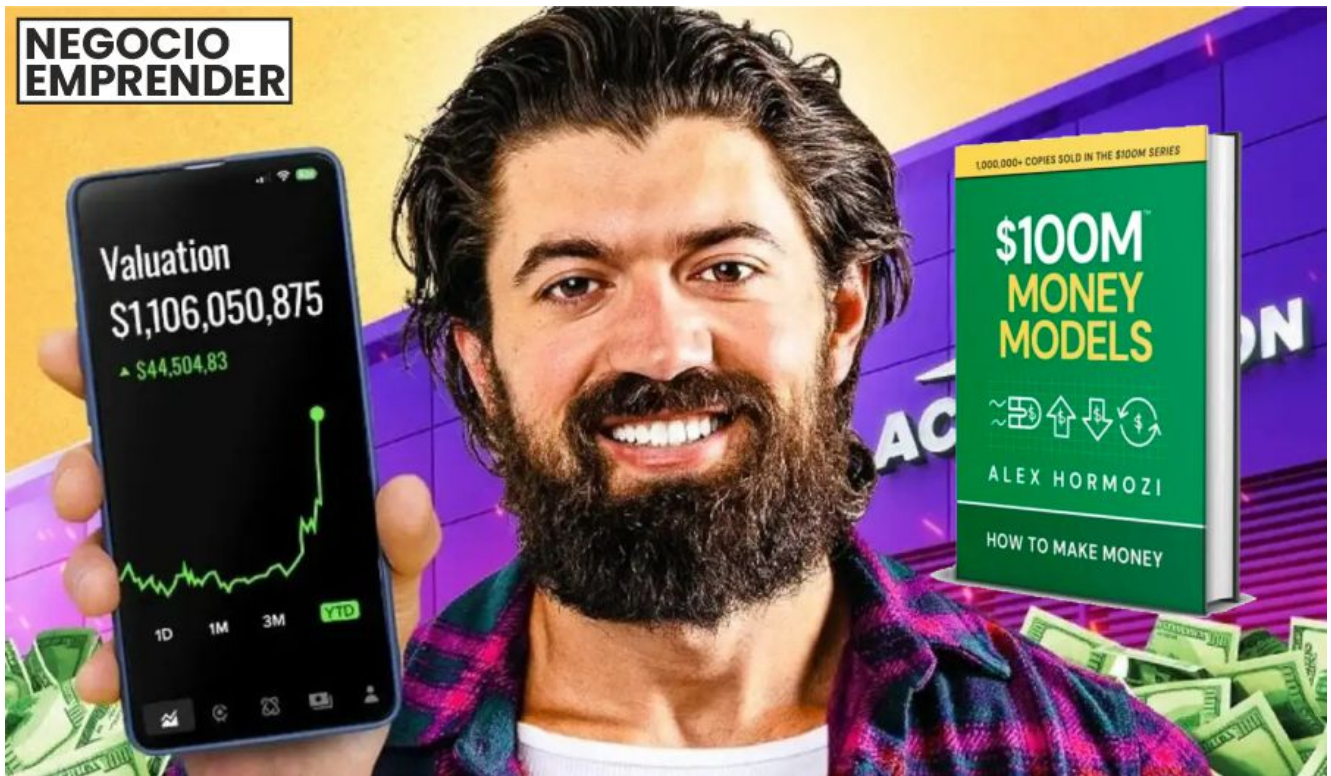


Las 4 Estrategias que propone Alex Hormozi en su último libro para Construir un Imperio de \$100M



Detrás del famoso “coche de alquiler de \$100 al día” se esconde una lección poderosa sobre cómo las personas perciben el valor. Alex Hormozi transformó una simple transacción en un modelo millonario de ventas, demostrando que el secreto no está en vender más barato, sino en **hacer que cada cliente sienta que ganó más de lo que pagó.**

- El **Modelo de Dinero de Alex Hormozi** redefine la forma de vender al priorizar la percepción de valor sobre el precio.
- Estrategias como “Recupera tu Dinero”, “Ancla de Precios” y “Reinversión” permiten aumentar ingresos y fidelizar clientes.

- La clave está en **estructurar ofertas inteligentes** que conviertan cada venta en una experiencia de éxito para el cliente.

¿Qué es el Modelo de Dinero de Alex Hormozi y cómo funciona?

El **Modelo de Dinero** es un sistema de ventas creado por Alex Hormozi que combina psicología del valor y diseño estratégico de ofertas para que cada cliente perciba más beneficios que costos. Su objetivo es hacer que cada transacción sea rentable desde el primer día, creando relaciones de confianza y resultados sostenibles.

El Secreto del Coche de Alquiler de \$100 al Día

Imagina que reservas un coche de alquiler por una oferta increíble de \$19 al día. Llegas al mostrador y, tras una breve conversación, te vas conduciendo un vehículo más espacioso, con seguro mejorado y la comodidad de no tener que repostar al devolverlo. Al mirar el recibo, descubres que estás pagando \$100 al día, más de cinco veces el precio inicial. ¿La parte más extraña? Te sientes completamente satisfecho con la transacción.

Esta anécdota, vivida por el propio Alex Hormozi, no es una historia sobre ventas agresivas, sino sobre un diseño de ofertas brillante. Es la esencia de lo que él llama un «Modelo de Dinero» (Money Model): una secuencia de ofertas cuidadosamente diseñada que no solo resuelve los problemas del cliente (incluso los que no sabía que tenía), sino que también maximiza los ingresos de forma exponencial.

Estas estrategias van en contra de la intuición tradicional de

ventas, pero son la base sobre la cual Hormozi construyó un patrimonio de más de 100 millones de dólares. Estas tácticas, que se enmarcan en las categorías de ofertas de atracción y de venta adicional, son los pilares sobre los cuales se construye un modelo de negocio imparable. ¿Cómo puedes aplicar principios similares para transformar la percepción de valor de tus clientes?

Estrategia #1: «Recupera tu Dinero» – La Apuesta que Siempre Ganas

Explicación del Concepto

La oferta «Recupera tu Dinero» (Win Your Money Back) es simple y poderosa. El cliente paga por un programa por adelantado con una promesa clara: si cumple con una serie de acciones específicas o logra un resultado determinado en un plazo establecido, puede recuperar todo su dinero.

La Historia de Origen

Danny, el dueño de un gimnasio, descubrió esta estrategia por accidente. Un cliente escéptico le propuso un trato: pagaría \$500 por ocho semanas de entrenamiento, y si alcanzaba su objetivo, recuperaría el dinero. A cambio, Danny podría usar sus resultados para marketing. El cliente no solo alcanzó su meta, sino que, en lugar de llevarse el reembolso, usó el dinero para comprar más entrenamiento. Sus impresionantes fotos de antes y después generaron trece nuevas referencias.

Por qué es Contraintuitivo y Poderoso

A primera vista, parece que estás regalando tu servicio. Sin embargo, esta estrategia genera más ingresos por dos razones clave. Primero, no todos los clientes cumplen los requisitos para el reembolso. Segundo, y más importante, los que tienen éxito se convierten en tus mejores clientes. A menudo, reinvierten su «reembolso» en servicios a largo plazo,

demostrando el valor real de tu oferta y convirtiéndose en tus embajadores más efectivos.

El dinero real proviene de personas que tienen éxito con él y tienes algo más que ofrecerles. Confía en mí en este caso. Cuantos más resultados entregue, más dinero ganará.

Estrategia #2: El «Ancla de Precios» – Cómo un Traje de \$16,000 Vende uno de \$2,200

Explicación del Concepto

La venta adicional de anclaje (Anchor Upsell) consiste en presentar primero una opción premium y extremadamente costosa. Esta primera oferta «ancla» la percepción de valor del cliente en un punto muy alto. Cuando después presentas tu oferta principal, que es significativamente más económica, parece una auténtica ganga en comparación.

La Historia de Origen

Hormozi entró en una tienda de trajes con un presupuesto de \$500. El vendedor le hizo probarse un traje que le sentó como un guante. Al ver la etiqueta del precio, \$16,000, su rostro se sonrojó de la vergüenza. El vendedor, notando su reacción, le ofreció un segundo traje para «probar el tamaño». El precio de este era de \$2,200. De repente, esa cifra no solo parecía razonable, sino una gran oferta. Hormozi lo compró sin dudar, gastando más de cuatro veces su presupuesto original y sintiéndose inteligente por haberlo hecho.

Por qué es Contraintuitivo y Poderoso

Esta táctica no se trata de engañar, sino de recontextualizar el valor. El ancla de precios desplaza el enfoque del cliente del costo absoluto al valor relativo. No se trata solo del

valor relativo del traje; se trata del valor de la decisión. El ancla de \$16,000 hace que la decisión de gastar \$2,200 se sienta no solo aceptable, sino inteligente y astuta. Esto a menudo le lleva a elegir una opción más cara de la que habría considerado inicialmente, sintiéndose satisfecho con su decisión.

Lo único peor que hacer una oferta de \$1,000 a una persona con un presupuesto de \$100... está haciendo una oferta de \$100 a alguien con un presupuesto de \$1,000.

Estrategia #3: El Arte de «Desvender» para Vender Más

Explicación del Concepto

Esta táctica, un componente clave de la «venta adicional de menú» (Menu Upsell), se centra en «desvender» (unselling). Para generar una confianza profunda y vender más eficazmente, primero debes decirle al cliente lo que no necesita, tachando visiblemente las opciones que no son adecuadas para él.

La Historia de Origen

Mientras vendía suplementos en su gimnasio, Hormozi se quedó sin existencias de varios productos. Al atender a una nueva clienta, en lugar de intentar venderle lo que quedaba, fue honesto. «‘No estás tratando de aumentar de peso, ¿verdad?’, bromeó», mientras tachaba visiblemente el producto de la lista. Continuó de la misma manera con un refuerzo de testosterona, eliminándolo también. Este simple acto de eliminar opciones generó una confianza instantánea. La clienta, convencida de que él buscaba su mejor interés, compró todo lo que él sí le recomendó sin hacer una sola pregunta.

Por qué es Contraintuitivo y Poderoso

Eliminar opciones es una herramienta de venta sorprendentemente potente porque transforma la dinámica de la interacción. Al eliminar opciones, el vendedor abdica voluntariamente de su poder de persuasión y, paradójicamente, gana la autoridad de un consejero de confianza. La venta deja de ser un pulso para convertirse en una alianza. Al posicionarte como un asesor honesto que se preocupa por el resultado del cliente, tus recomendaciones finales se vuelven mucho más creíbles y son aceptadas casi sin resistencia.

Estrategia #4: La «Reinversión» – El Pequeño Ajuste que Transforma un Negocio

Explicación del Concepto

La venta adicional de reinversión (Rollover Upsell) es el complemento perfecto para la estrategia «Recupera tu Dinero». En lugar de devolver el crédito ganado por el cliente como un reembolso único, ese dinero se «reinvierte» o se aplica como un descuento distribuido a lo largo de un contrato más largo y de mayor valor.

La Historia de Origen

Hormozi se enfrentaba a un gran problema: sus clientes más exitosos del gimnasio tomaban su reembolso de \$600 y se marchaban. Su negocio tenía un flujo de caja terrible porque carecía de ingresos recurrentes. Desesperado, visitó a su amigo Justin, que usaba la misma oferta pero tenía un negocio próspero. Justin le reveló el «eslabón perdido»: en lugar de dar los \$600 de una vez, los aplicaba como un descuento de \$50 al mes durante un contrato de un año.

Por qué es Contraintuitivo y Poderoso

Este pequeño ajuste es lo que transforma la oferta 'Recupera

tu Dinero' (Estrategia #1) de una brillante táctica de adquisición a una máquina de construcción de negocios a largo plazo. Este cambio en la forma de entregar el valor tiene un impacto monumental. Convierte a tus clientes más exitosos y motivados –aquellos que ya han demostrado que tu sistema funciona– en clientes recurrentes a largo plazo. Resuelve el problema del flujo de caja, construye una base de ingresos predecible y asegura la estabilidad financiera del negocio. Los clientes siguen sintiendo que «recuperaron su dinero», pero el negocio los retiene durante mucho más tiempo.

Todavía recuperan su dinero... solo toma un año.

Construye Tu Propio Modelo de Dinero

Estas cuatro estrategias no son trucos aislados, sino los componentes de un «Modelo de Dinero» deliberado y cohesivo. El objetivo final es simple pero transformador: diseñar una secuencia de ofertas tan efectiva que la adquisición de clientes se vuelva rentable desde el primer día. Al dominar la psicología del valor, dejas de preocuparte por los costos de marketing y te concentras en escalar.

La pregunta, entonces, no es solo qué estrategia puedes adaptar, sino: ¿Cómo puedes rediseñar tu proceso de venta para que cada nuevo cliente no sea un costo, sino una fuente inmediata de ganancia?

DESCARGAR LIBRO