

Tipos de bonus para darte ideas:

Los bonus se usan para elevar el **valor percibido** de tu programa, con estrategia, porque buscan **derribar objeciones** de compra.

Usa **contenido complementario al propio programa**, orientado a resolver objeciones, para generar los bonus.

Estos sólo son algunos ejemplos de tipos de bonus que puedes crear para incluírlos en tu oferta. Tienes más en el aula.

Además de generar confianza, **rompemos bloqueos mentales** que impiden a la persona comprar para resolver su problema.

- Plantillas PDF's
- Checklist
- Hojas de trabajo
- Planificador
- Masterclass
- Taller práctico
- Tutoriales
- Minicurso
- Retos
- Kit de herramientas
- Audios
- Consultoría
- Soporte

