Hola a todos..

Es Stephen Whiteside aquí, por supuesto, de la tendencia alcista..

com. Y en esta presentación, vamos a

observe cómo se comercializan muchos productos de inversión en Internet..

Y yo lo llamo la estafa del lanzamiento de moneda, y verás por qué en unos minutos..

La razón por la que les traigo esto a su atención es que estaba hablando con un miembro.

ayer y estábamos revisando algunos de los correos electrónicos que había recibido recientemente y.

Quería saber si alguna vez había oído hablar de esta persona en particular..

Y dije que no, pero ciertamente sabía cómo recibió esos correos electrónicos..

Vamos a repasarlo..

Probablemente te haya pasado a ti, pero solo necesitas ser consciente de ello..

Si ha sido inversor durante algún tiempo y se ha registrado en diferentes.

grupos y listas de correo electrónico y se ha suscrito a boletines informativos, sabe que.

eso generalmente resultará en que reciba correos electrónicos de partes de las que nunca ha oído hablar.

antes porque estas empresas suelen compartir nuestras direcciones de correo electrónico..

O los venden o los alquilan..

Entonces, en este ejemplo, solo voy a hablar sobre la venta de un inversor de \$ 99.

boletín de alguien de quien nunca has oído hablar antes..

y típicamente,.

cuando envía un correo electrónico frío a personas que nunca han oído hablar de usted antes, usted.

puede esperar obtener una tasa de éxito del 1% al 5%..

Así que imaginemos que nuestra lista de correo electrónico es un.

millones de personas y de 10.000 a 50.000 de esas personas van a responder..

Y consideramos que esas direcciones de correo electrónico son.

ser direcciones de correo electrónico frías porque estas personas no saben quiénes somos..

Por lo tanto, puede obtener una respuesta del 1 %, puede obtener una respuesta del 2 %..

Pero si es un correo electrónico muy exitoso, podría obtener hasta un 5 % de respuesta..

Eso es lo que podría pasar con una lista de correo electrónico fría..

Ahora, lo que queremos hacer es tomar eso de una fría lista de correo electrónico de un. millones de personas a una lista más caliente a una lista caliente..

Y una lista caliente significa que la gente va a comprar más de lo que esperaba.

venderlos originalmente, o esperaban comprarlos realmente..

Así que recuerde, teníamos un boletín informativo para inversores de \$99 al año..

Queremos obtener más dinero de la gente que solo los \$99..

¿Entonces cómo hacemos eso?.

Bueno, comienza adquiriendo la lista.,

ya sea que lo esté alquilando o comprándolo, pero va a usar esa lista..

En este momento, lo consideramos una lista fría..

porque nadie en esa lista sabe quiénes somos..

Y solo por el bien de las matemáticas, por.

esta presentación, vamos a tener un millón de personas..

¿Y qué vamos a hacer?.

Bueno, vamos a crear dos correos electrónicos únicos..

Uno de ellos va a ir a medio millón de personas, y.

podemos decirles que el mercado de valores va a subir en los próximos tres meses..

¿Y por qué va a subir?.

Bueno, le daremos todo tipo de buenas razones por las que va a subir..

Biden es el mejor presidente de todos los tiempos..

La Fed sabe lo que está haciendo..

Se acabó la inflación..

No hay recesión..

Al mismo tiempo, también vamos a hacer.

el correo electrónico más sorprendente que dice exactamente lo contrario..

Entonces Biden es el peor presidente..

La Fed no sabe lo que está haciendo..

La inflación está fuera de control..

La recesión nos va a matar a todos..

Vamos a hacer dos correos electrónicos exactamente opuestos..

Vamos a dividir el grupo..

La mitad va a un grupo, la mitad va al otro grupo..

Ahora, no tiene que ser la dirección del mercado..

Podrían ser acciones individuales..

Podrían ser sectores individuales..

Podría ser que creo que Bitcoin va a subir dramáticamente en los próximos tres meses,,

o creo que Bitcoin colapsará en los próximos tres meses..

No importa, pero va a ser.

dos puntos de vista completamente opuestos, ya sea en el mercado o en artículos o sectores individuales..

Realmente no importa para esta explicación particular de cómo funciona esto..

Entonces pasa el tiempo y tal vez lo vamos a dejar esperar un mes, dos meses,,

tres meses, cualquiera que sea el tiempo, pero vamos a volver y la mitad de.

los correos electrónicos que enviamos eran correctos y la mitad de ellos estaban totalmente equivocados..

Bueno, ¿con qué personas quieres seguir hablando?.

Bueno, por supuesto, las personas a las que enviamos el correo electrónico correcto..

Entonces, en este ejemplo, digamos que el mercado subió..

Entonces volvemos, nos felicitamos y luego le decimos a este grupo de.

medio millón de personas dos historias diferentes..

Una vez más, le diremos a la mitad de este grupo que el mercado se va a ir.

arriba, y la mitad del grupo el mercado va a bajar..

Ahora pasamos al siguiente paso..

Recuerda, empezamos con un millón de personas frías, y ahora les hemos mostrado varias.

veces que sabemos de lo que hablamos, y hemos pasado de una fría lista de.

un millón de personas a una lista de 125.000 personas que son cálidas o.

calientes, dependiendo de qué tan activos sean en el mercado..

Entonces, originalmente, buscábamos obtener una respuesta de entre 10 y 50,000 personas..

Bueno, no solo podemos hacerlo mejor que eso ahora, sino que también podemos.

véndales más que solo el boletín de correo electrónico original de \$ 99 con el que comenzamos..

De hecho, lo que notará es más.

Se han agregado opciones a medida que se vuelven más exitosas..

Entonces, si está en su segundo, tercero o.

cuarto email en el que han dicho que va a pasar X, va a pasar X, X.

va a suceder, ahora han agregado nuevos productos..

Así que no solo puedes comprar ese correo electrónico de \$99,.

pero también puede comprar el paquete dorado de \$ 249, o probablemente tendrán.

un paquete platino de \$ 995, o puede formar parte del club de élite.

que revelan todos sus secretos y sus mejores elecciones..

Y eso es \$2,495..

Entonces, en lugar de simplemente venderle un boletín informativo para inversores de \$ 99 cuando la lista estaba.

frío, ahora que la lista está caliente y lo han demostrado una y otra vez al voltear un.

moneda que saben lo que están haciendo, estás más dispuesto a no solo inscribirte.

por ese boletín de \$99, pero ¿quieres papas fritas con eso?.

Ahí es cuando pueden venderte más..

Y esa es la parte más importante de esto..

es que en realidad no están tratando de venderte un boletín informativo de \$99..

Realmente están tratando de venderle probablemente un producto de \$ 500 o incluso un producto de \$ 1,000..

No podían hacer eso cuando no los conocías..

Pero ahora que han demostrado una y otra vez.

otra vez simplemente lanzando una moneda al aire para saber lo que están haciendo, pueden obtener una.
mucho más dinero del inversionista promedio que cuando comenzaron..

De acuerdo, amigos, como siempre, es un comprador..

ten cuidado, pero recuerda todos esos correos electrónicos donde las personas te dicen que tenían razón,.

hay alguien más que recibió el correo electrónico opuesto diciendo lo equivocados que estaban..

Así que recuerda eso..

La próxima vez que revise su bandeja de entrada y.

ver correos electrónicos de personas de las que nunca has oído hablar antes..

Disfruta el resto de tu fin de semana..

La próxima vez que oirás mi voz será el domingo..

Y en ese momento, echaremos un vistazo a los mercados de valores de América del Norte..