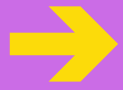


5 Errores de Copywriting que te están costando ventas en 2025



Portal del Copy ~ Tu guía completa para escribir textos que convierten



Guía práctica para emprendedores, Pymes y creadores de contenido.

¿Te pasa que publicas, publicas y... las ventas no suben? No siempre es el producto. A veces, el problema está en el copy.

En esta guía descubrirás los **5 errores más comunes que veo todos los días en páginas web, anuncios, redes sociales, blogs** y cómo corregirlos fácilmente para empezar a vender más (sin sonar agresivo y sin invertir en anuncios).

ERROR #1: Hablar solo de tu marca y no del cliente

Cómo se ve este error:

"Somos expertos con 10 años de experiencia..."

"Nuestra empresa ofrece..."

"Tenemos los mejores servicios..."

Por qué mata ventas:

Tu cliente no quiere saber *qué haces*, quiere saber **qué gana, qué cambia y cómo mejoras su vida**.

Cómo corregirlo:

Cambia el enfoque: del yo al *tú*. Describe el **beneficio directo** antes que la característica.

👉 Ejemplo antes:

"Ofrecemos consultoría en marketing digital."

👉 Después:

“Ayudamos a Pymes y emprendedores a atraer clientes sin perder horas publicando contenido que no convierte.”

ERROR #2: No tener un mensaje claro (y usar demasiado texto)

Cómo se ve este error:

- Párrafos eternos.
- Frases técnicas y/o genéricas
- Mensajes confusos o super poéticos.

Por qué mata ventas:

La confusión frena la decisión de compra.

Si el usuario no entiende en 5 segundos qué haces → se va.

Cómo corregirlo:

- Usa frases cortas y directas.
- Un mensaje principal por sección.
- Elimina palabras de relleno.

👉 Fórmula express:

Claridad → Beneficio → Llamado a la acción

ERROR #3: No incluir llamadas a la acción (CTA) claras y estratégicas

Cómo se ve este error:

- “Contáctanos para más información”
- “Síguenos”
- O de plano... ¡no hay CTA!

Por qué mata ventas:

Si no dices exactamente qué hacer, el cliente no lo hará.

Cómo corregirlo:

Crea CTAs que:

- ✓ Sean específicos
- ✓ Tengan un beneficio
- ✓ Se sientan cercanos

👉 Ejemplos de CTAs con conversión:

- “Quiero mejorar mis ventas”
- “Agendar una asesoría gratis”
- “Descargar mi guía ahora”

ERROR #4: Escribir para TODOS (y no para tu cliente ideal)

Cómo se ve este error:

- Textos genéricos.
- “Para todo público”.
- Mensajes que no resuenan con nadie.

Por qué mata ventas:

Cuando no personalizas el mensaje, nadie se siente identificado. Tu audiencia piensa: *“Eso no es para mí.”*

Cómo corregirlo:

- Define a tu buyer persona.
- Habla de sus frustraciones reales.
- Usa su lenguaje.

👉 Ejemplo:

Si le hablas a emprendedores estresados por sus ventas:

“Deja de adivinar qué publicar. Te enseño cómo escribir contenido que atrae clientes desde el día 1.”

ERROR #5: No usar recursos de captación

Cómo se ve este error:

- Nada para descargar

Por qué mata ventas:

El visitante se va sin dejar datos, no hay forma de seguir hablando con el o cerrar la posible venta,

Cómo corregirlo:

Crea una guía como ésta; ofrécele algo a cambio de su email o contacto, esto te da autoridad y confianza.

BONUS: Plantilla para corregir tus textos en 10 minutos

1. ¿De qué problema hablo?
2. ¿Qué quiere lograr mi cliente?
3. ¿Qué le digo para que se identifique?
4. ¿Qué beneficio principal comunico?
5. ¿Qué CTA uso para guiarlo?

Si aplicas estas correcciones desde hoy, tu contenido empezará a:

- ✓ Conectar mejor
- ✓ Ser más recordado
- ✓ Generar más clics, mensajes y ventas

Si quieres mejorar tu copy, tu web o tus anuncios...

Puedo ayudarte a convertir tus ideas en contenido que vende.

👉 *Agenda una asesoría o pide una cotización aquí:*

[Tu enlace o botón]