***Welcome to Stillman Translations preliminary onboarding assessment!***

*This assessment has 5 sections. Make sure to follow the instructions and complete all the information needed.*

*The goal of this request is to analyze your performance and your potential.*

*Breathe in and out, and do your best. Hope we can count on you soon!*

**SECTION 1. INSTRUCTIONS**

Below you will find a special instruction for section 3:

\*Please make sure target text mirrors source format.

\*Normalize spaces.

**SECTION 2. GLOSSARY**

*In this section, you are required to complete this task:*

*\*Extract four terms (cells 1 to 4) from the text in Section 3 that you consider are worth being in the glossary.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Source** | **Target** |
| 1 | Funnel | Embudo |
| 2 | Leads | Clientes potenciales |
| 3 | Tripwire | Oferta irresistible |
| 4 | Bundling | Empaquetado |

**SECTION 3. TRANSLATION**

Please, add your sample translation below (between 300-500 words). Bear in mind this should be the best sample of your work!

|  |  |
| --- | --- |
| **Source** | **Target** |
| Become a Certified  Funnel Optimization Specialist  ...and learn how to develop meaningful relationships with your customers and automate the customer acquisition process  This Is The Most Profitable Customer-Getting Campaign We've Ever Created...  (And Now I Want To Show You How To Build One For Your Company)  Does your business have a funnel?  Better question: Do you even know what a "conversion funnel" is?  In case you don't, here's a quick definition...  A funnel is a multi-step, multi-modality campaign that seamlessly and subtly leads a prospect towards a desired action.  In other words, a well-optimized "funnel" allows you to sell...without selling.  They are the secret to promoting your product or service without being pushy or creepy.  More importantly...  Conversion Funnels Allow You To Fully Automate the Entire Customer Acquisition Process...  The fact is, most businesses have some sort of "funnel" for generating leads and converting those leads into paying customers, but very few have a truly OPTIMIZED funnel.  That's where you come in.  As a Certified Customer Value Optimization Specialist, you'll know how to architect a "conversion funnel" that gives businesses exactly what they want:  MORE customers, that are...  MORE valuable, yet...  LESS EXPENSIVE to acquire  Read that again because it's important. (It's also the key to unstoppable business growth.)  If you want your company to grow, then you need a proven, repeatable system that on-boards new leads and then converts those leads into customers...ideally at a profit.  Because if you can do that...if you can create a proven, repeatable system that maximizes immediate customer value while simultaneously reducing acquisition costs...you will have cracked the code to business growth.  Your company will be unstoppable, and you will possess the single most valuable skill any marketer can ever possess: The ability to create customers out of thin air.  And that's exactly what you're going to be able to do after you complete this class...  In addition to learning our step-by-step plan for rolling out new conversion funnels (for virtually any type of business) from scratch, you'll also learn:  How to optimize all of your existing marketing funnels by applying the "5 Things" methodology  The L x c x m x f = GP formula that consistently doubles revenues...  One change you can make to your funnel to instantly get more leads, subscribers, and ultimately customers. (Hint: It has NOTHING to do with your ad, your headline, your landing page, or your copy.)  The simple tweak we made for a manufacturing client that brought in a 2,000% increase in leads!  How to craft a "Statement of Value" that perfectly positions any product or service, and gives your ideal customers EXACTLY what they want (even when they don't even know they want it...)  The 5 "Specifics" that make up a winning Lead Magnet...  The right way to use coupons and discounts in funnels that works for both online and offline businesses...  How to select the right "Tripwire" for any business. (Includes 7 examples you can model.)  The two types of doubt almost every customer experiences, and how to boost conversions by inoculating against them ahead of time.  How to use "bundling" to de-commoditize a commodity product or service...  How we resolved a client's #1 customer complaint while simultaneously DOUBLING their profit margin. (This works in literally any business...even if your customers aren't complaining.)  The 3 little words that can be added to the back of any conversion funnel that's been responsible for bumping average profit per customer by 200%.  How to deploy an automated, 5-phase followup system that converts more leads into buyers, and more buyers into multi-buyers...  ...and much, much more.  In short, Customer Value Optimization Specialists (a.k.a. "Funnel Experts") are able to not only deliver fresh leads and customers...they are able to deliver those leads and customers at a PROFIT. | Conviértete en un Especialista Certificado  en Optimización de Embudo.  … y aprende a desarrollar relaciones significativas con tus clientes y automatizar el proceso de adquisición.  Esta es la campaña más rentable de atracción de clientes que hemos creado hasta el momento…  (Y ahora, me gustaría mostrarte cómo construir una para tu compañía.)  ¿Tu negocio tiene un embudo?  Mejor aún: ¿Sabes siquiera qué es un “embudo de conversión”?  En caso que la respuesta sea “No”, aquí tienes una breve definición…  Un embudo es una campaña multimodal y de varios pasos, que lleva sutilmente y sin problemas a un potencial cliente por el camino deseado.  En otras palabras, un “embudo” bien optimizado te permite vender… sin vender.  Son el secreto para promocionar tu producto o servicio sin ser agresivo o desagradable.  Aún más importante…  Los embudos de conversión te permiten automatizar completamente todo el proceso de adquisición de clientes…  El hecho es que la mayoría de los negocios, cuentan con algún tipo de “embudo” para generar clientes potenciales y convertir esos clientes potenciales en clientes rentables, pero muy pocos tienen un embudo verdaderamente OPTIMIZADO.  Ahí es donde entras tú.  Como especialista certificado en Optimización del valor del cliente, sabrás cómo crear un “embudo de conversión” que dé a las empresas exactamente lo que quieren:  MÁS clientes que son…  MÁS valiosos, y sin embargo…  MENOS COSTOSOS de conseguir.  Lee eso nuevamente porque es importante (Es también, la clave de un crecimiento comercial imparable.)  Si quieres que tu compañía crezca, entonces, necesitas un sistema repetible y comprobado que incorpore nuevos clientes potenciales y luego, convierta esos clientes potenciales en consumidores… idealmente con una ganancia.  Porque si puedes hacer eso, si puedes crear un sistema repetible y comprobado que maximice el valor del cliente inmediato mientras, simultáneamente, reduce los costos de adquisición… habrás encontrado la clave del crecimiento empresarial.  Tu compañía será imparable y poseerá la única habilidad más valiosa que cualquier comerciante puede poseer: La habilidad de crear clientes de la nada.  Y eso es exactamente lo que será capaz de hacer luego de haber completado esta clase…  Además de aprender nuestro plan paso a paso para implementar nuevos embudos de conversión (para cualquier tipo de negocio) desde cero, también aprenderás:  • Cómo optimizar todos tus embudos de marketing existentes aplicando la Metodología de las “5 cosas”.  • La fórmula L x c x m x f = GP, que continuamente multiplica los ingresos…  • Un cambio que puedes hacerle a tu embudo para, instantáneamente, tener más clientes potenciales, suscriptores y por último clientes rentables. (PISTA: No tiene NADA que ver con tu publicidad, tu encabezado, página de inicio o copia.)  • ¡El simple retoque que hicimos para un cliente industrial, generó un incremento del 2000% en clientes potenciales!  • Cómo elaborar una “Propuesta de Valor” que sitúe perfectamente cualquier producto o servicio y dé a tus clientes ideales EXACTAMENTE lo que quieren. (Incluso cuando ni siquiera saben que lo quieren…)  • Los 5 “detalles” que crean un Imán Ganador de Clientes Potenciales…  • La forma correcta de usar bonos y descuentos en embudos que funciona para ambos, empresas en línea y fuera de línea.  • Cómo seleccionar la “Oferta Irresistible” correcta para cualquier empresa. (Incluye 7 ejemplos que se pueden adaptar.)  • Los dos tipos de dudas que casi todo cliente experimenta y cómo fomentar conversaciones inoculando contra ellos con anticipación.  • Cómo usar el “empaquetado” para desmercantilizar un producto o servicio…  • Cómo resolvimos la queja del cliente más importante de otro cliente, simultáneamente DUPLICANDO el margen de ganancia. (Esto funciona literalmente en cualquier negocio… incluso si tus clientes no tienen quejas.)  • Las 3 palabras mágicas que pueden agregarse al final de cualquier embudo de conversión, que han sido responsables de aumentar las ganancias promedio en un 200% por cliente.  • Cómo implementar un sistema de seguimiento automatizado de 5 fases, que convierte más clientes potenciales en compradores, y más compradores en compradores múltiples.  • … y mucho, mucho más.  En resumen, los especialistas de optimización del valor del cliente, (también conocidos como “Expertos en embudos”) no sólo son capaces de ofrecer nuevos clientes potenciales y consumidores… también, pueden ofrecer esos clientes potenciales y consumidores generando una GANANCIA. |

**SECTION 4. QUESTIONS AND COMMENTS**

We also need to check your capacity to spot potential issues beforehand.

In the table below, please list your questions and comments in relation with this test:

1. Challenging sections from the source text or sections you are unsure of should be copied or inserted into the **Source Text** column.

2. Write your translation in the **Target Text** column.

3. Doubts and comments should be written in English.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Source Text | Target Text | Question / Comment  (in English) |
| How to select the right "Tripwire" for any business. | Cómo seleccionar la “Oferta Irresistible” correcta para cualquier empresa. | I had to look the right definition of “Tripwire” and the meaning related to business. |
| Better question: Do you even know what a "conversion funnel" is? | Mejor aún: ¿Sabes siquiera qué es un “embudo de conversión”? | I had to investigate what a conversion funnel is, it’s definition and the correct translation. |
| If you want your company to grow, then you need a proven, repeatable system that on-boards new leads and then converts those leads into customers...ideally at a profit | Si quieres que tu compañía crezca, entonces, necesitas un sistema repetible y comprobado que incorpore nuevos clientes potenciales y luego, convierta esos clientes potenciales en consumidores… idealmente con una ganancia. | I had to look up the difference between customer and lead to understand what they were referring to. |
|  |  |  |
|  |  |  |

**SECTION 5. REFERENCES**

In the table below, please list the reference material you have consulted to carry out this test.

1. Please introduce the **Reference source** (including publisher and full title as appropriate) in the first column.
2. Specify if your reference source is general or specific. If specific, clarify which term or section the reference covers.

|  |  |
| --- | --- |
| Reference Source | General / Specific (Term) |
| Inboundcycle.com (diccionario de marketing online) | Funnel |
| Inboundcycle.com (diccionario de marketing online) | Leads |
| Javirasmarketing.com | Tripwire |
| Cambridge Dictionary, Linguee.es (inglés-español) | Bundling |

Thanks!