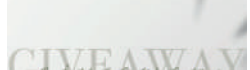
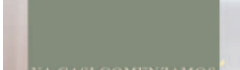




VENDE A TRAVÉS DE TUS REDES

LA VENTA ESTÁ EN EL SEGUIMIENTO

POR PAME CANO



LA VENTA ESTÁ EN EL SEGUIMIENTO

El contenido de este e-book está protegido y es propiedad de Pame Cano Coach. Queda prohibido copiar, publicar, transmitir, difundir o en cualquier modo explotar cualquier parte de este documento sin la autorización previa por escrito. Todos los gráficos y textos son propiedad de Pame Cano Coach y están protegidos por las leyes y tratados internacionales en materia de propiedad intelectual.

Portada y diseño: Pame Cano Coach

VENDE A TRAVÉS DE TUS REDES

LA VENTA ESTÁ EN EL SEGUIMIENTO

PAME CANO COACH



HAGAMOS CRECER TU MARCA

Mi nombre es Pame Cano, soy diseñadora gráfica, tengo una especialidad en diseño digital y soy emprendedora.

Desde el arranque de mi primer proyecto he notado la importancia de una presencia digital óptima para el desarrollo de una empresa, con más de 5 años de experiencia desarrollando proyectos. Hoy te comparto lo que he aprendido a lo largo de ese camino para que tu curva de aprendizaje sea más pequeña y puedas crecer tu empresa más fácilmente y en menor tiempo.

LA VENTA ESTÁ
EN EL SEGUIMIENTO

<p>08</p> <p>INTRODUCCIÓN</p> <p>Antes de comenzar.</p>	<p>17</p> <p>CAPÍTULO 1</p> <p>Destaca de tu competencia. Branding de marca.</p>	<p>23</p> <p>CAPÍTULO 1</p> <p>Conecta con tu audiencia, aportaales valor.</p>	<p>30</p> <p>CAPÍTULO 2</p> <p>El secreto esta en armar base de datos.</p>	<p>36</p> <p>CAPÍTULO 3</p> <p>Newsletters, genera tu comunidad.</p>	<p>39</p> <p>CAPÍTULO 3</p> <p>Enfócate en armar comunidad.</p>
<p>41</p> <p>CAPÍTULO 3</p> <p>Beneficios exclusivos para miembros.</p>	<p>44</p> <p>CAPÍTULO 4</p> <p>Lead magnets Estrategias de captura.</p>	<p>50</p> <p>CAPÍTULO 5</p> <p>Tipos de lead magnets.</p>	<p>60</p> <p>CAPÍTULO 6</p> <p>Email marketing, trabajemos en convertir.</p>	<p>63</p> <p>CAPÍTULO 6</p> <p>1.2.3 del e-mail marketing.</p>	<p>67</p> <p>CAPÍTULO 7</p> <p>Arma tu primer campaña de correos.</p>
<p>75</p> <p>CAPÍTULO 7</p> <p>Formularios (forms) y landing pages.</p>	<p>80</p> <p>CAPÍTULO 7</p> <p>Worflows o flujos de correos.</p>	<p>86</p> <p>CAPÍTULO 8</p> <p>Secuencia de una estrategia de email marketing.</p>	<p>94</p> <p>CAPÍTULO 9</p> <p>Utiliza las analíticas a tu favor.</p>	<p>98</p> <p>CAPÍTULO 10</p> <p>Momento de convertir.</p>	<p>109</p> <p>CIERRE</p> <p>Una carta a ti, emprendedora creativa.</p>



USA LA DIGITALIZACIÓN DE TU EMPRESA A TU FAVOR

En una era donde el internet se ha vuelto esencial, nos hemos visto obligados a digitalizar nuestras empresas. A la par de esta labor llegan herramientas que te permiten trabajar en segmentar y perfilar públicos, para concretar ventas de forma automatizada y por caminos con clicks de distancia.

ESTE EBOOK SE LLAMA
“LA VENTA ESTA EN EL SEGUIMIENTO”

porque en un mundo de tanta competencia, es casi imposible generar una venta a primera vista, debemos de tener un seguimiento donde el cliente se convenza, se enamore y desarrolle un deseo por nuestro producto o servicio, que lo lleve a concretar su compra.

En las siguientes páginas les compartiré un plan de acción que pueden seguir, para automatizar sistemas y generar un embudo de ventas, donde pasemos de tener un primer impacto en redes sociales (llámese publicidad o contenido dentro de tu feed), a toda una campaña donde lo vayas guiando hasta el punto donde pueda adquirir tu producto en tienda en línea o haga contacto directo para venta personal.

La meta es lograr un ciclo de venta donde la etapa de captura y conversión sea completamente automatizada, para que la segmentación de clientes ocurra de forma gradual y por medio de plataformas, logrando filtrar el público a un porcentaje concreto de clientes, que genera ventas efectivas al cierre de la estrategia.

El proceso requiere tiempo, pero una vez funcionando, tus ventas serán mayores. Aprovecha la era de la digitalización y convierte tus redes sociales en motores de venta.

GLOSARIO

Algunas palabras o términos que son comunes en el mundo del marketing, pero puedes no reconocer y se mencionan en este e-book.

Pauta - pautado: se refiere a publicidad pagada.

Analíticas: las estadísticas que te indican los resultados de alcance e interacción de tus campañas.

Convertir – conversión: volver a un miembro de tu público en cliente efectivo, alguien que haya generando compra.

Permanencia: lograr que los miembros de la audiencia no te dejen de seguir (Cancelen su suscripción o den unfollow).

Fidelidad: miembros que se vuelven embajadores de marca por decisión propia, compran y recomienda tu marca sobre otras.

Segmentación - segmentado: la característica de perfilar un público con base en características e intereses específicos.

Orgánico o alcance orgánico: indica que no se realizó inversión, sus resultados son sin publicidad pagada.

Inorgánico o alcance inorgánico: contenido donde se inyecta dinero para ampliar su difusión.

Brochure: folleto o documento gráfico que hace referencia a los servicios que presta una empresa.



VISTAS PREVIAS A LA COMPRA

Lo he mencionado anteriormente y lo señalo porque es muy poco probable que alguien adquiera un producto o servicio al verlo por primera vez. Por eso es que desde un principio debemos crear eslabones, llevar por pasos al cliente hasta lograr la venta concreta.

UN CONSUMIDOR DEBE VERTE
VECES ANTES DE COMPRARTE 7

A mis ojos tenemos dos pilares básicos en los que debemos de trabajar para lograr estos objetivos, siendo estos independientes a temas de campañas publicitarias de captura.

Estos dos puntos son los que te llevan a dar el segundo paso y lograr un enlace donde el consumidor te de la oportunidad de conocer más de tu trabajo, tus productos o tus servicios.

¿Quieres aprender a generar una estrategia de marketing que con un embudo de ventas automatizado aumente tu porcentaje de ventas?

DA CLICK AQUÍ PARA LEER
TODO EL EBOOK

