

# PROCESO DE CAPTACIÓN Y RETENCIÓN DE CLIENTES

(Ver plan de acción, página 10)

Documento gratis por Luis R. Silva - [www.luisrsilva.com](http://www.luisrsilva.com)



## **VISIBILIDAD**

CONTENIDO | COMUNIDAD | PUBLICIDAD



## **CAPTACIÓN**

LISTA DE PROSPECTOS | CONVERSIÓN



## **SEGUIMIENTO**

EMAIL MARKT / DM | COMUNIDAD | PUBLICIDAD



## **VENTA**

ESTRATEGIA TÉCNICA Y PSICOLÓGICA



## **FIDELIZACIÓN**

SEGUIMIENTO  
EMAIL MARKT / DM |  
COMUNIDAD | PUBLICIDAD

# INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA EMPRESA

RELLENA LOS ESPACIOS EN BLANCO CON LA INFORMACIÓN DE TU NEGOCIO

## INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre de la Empresa: Hoax Buster

Sitio Web: <https://barajasangel.github.io/PracticaCS>

Última Edición: 15/03/2022

Por: Luis Angel

Dirección: 3016 Towne Hills LaneHixson, TN 37

Teléfono: 556078531

Correo Electrónico: Barajasb15@gmail.com

Poder proveer de vacunas a todo el país gestionando las diferentes marcas de vacunas y distributendolas de manera rápida y segura

Brindaremos de manera rápida a los diferentes puntos de distribucion para que cualquiera pueda ir a colocarse su vacuna

El cliente objetivo esta apartir de los 18 años hasta 60 años

## FORTALEZAS DE NUESTRA EMPRESA:

(Puntos fuertes con los que contamos en Marketing Online)

1. Diferentes formas de distribuir nuestro contenido
2. Varias cuentas en redes sociales
3. Negocios con las diferentes marcas de vacunas
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

## DEBILIDADES DE NUESTRA EMPRESA:

(Puntos que necesitamos mejorar en Marketing Online)

1. Poco alcance
2. Falta de recursos
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

## PRINCIPALES COMPETIDORES:

(Competidores que ya están trabajando su Marketing Online)

1. None
2. None
3. None
4. None

Sitio web: None

Sitio web: None

Sitio web: None

Sitio web: None

## NUESTROS PRODUCTOS / SERVICIOS

## PRECIO

(Principales)

1.	AstraZeneca	\$/€: 0.00
2.	SinoVac	\$/€: 0.00
3.	Pfizer	\$/€: 0.00
4.	Moderna	\$/€: 0.00
5.		\$/€:
6.		\$/€:
7.		\$/€:

## PRESUPUESTO PARA MARKETING ONLINE:

**TOTAL ANUAL: \$** 2,045,872

100,000
Enero \$/€:
1,000,000
Marzo \$/€:
200,000
Mayo \$/€:
30,000
Julio \$/€:
Septiembre \$/€: 100,000
20,000
Noviembre \$/€:

20,000
Febrero \$/€:
301,200
Abril \$/€:
21,030
Junio \$/€:
12,400
Agosto \$/€:
203,540
Octubre \$/€:
50,102
Diciembre \$/€:

## CAPACITACIÓN / ENTRENAMIENTO:

(Cursos que te enseñen a mejorar aspectos específicos)

1. None
2. None
3. None
4. None

Sitio web: None

Sitio web: None

Sitio web: None

Sitio web: None

# PLAN DE ACCIÓN

Herramientas/estrategias

## 1. Visibilidad - Dar a conocer tu negocio en Internet

Búsqueda (SEO): blog (artículos con texto, gráficos y vídeos).

Comunidad: Redes Sociales.

Publicidad pagada: anuncios en facebook, youtube, google.

Directorios Locales (recomendaciones): google my business, otros.

Movilidad: compatible con dispositivos móviles.

Networking: colaboración con negocios en el mismo nicho (que no sean competencia).

## 2. Captación de prospectos o clientes potenciales. ( Incentivo / motivación)

Versión/ Prueba gratis, reporte gratis, video gratis, etc.

Página de aterrizaje / página de captura ( landing page).

Email Marketing.

Facebook Messenger.

## 3. Seguimiento

Email.

Facebook Messenger.

Redes sociales.

Contenido de ayuda (Vídeos, artículos, gráficos, reportes).

## 4. Proceso de venta

Página(s) de venta.

Oferta / Bonos Extras (Estrategia de precio).

Pagos online / móvil - facilitar al cliente.

Upsell (mejor versión / actualizaciones).

Cross Sell (productos / servicios relacionados).

Downsell (opciones de menos resistencia).

## 5. Fidelización

Programa de compras recurrentes.

Contenido de ayuda.

Email marketing.

Maximizador de ganancias (producto o servicio premium).

CRM - software de marketing digital automatizado (avanzado) - [ActiveCampaign](#) este es el proveedor que yo utilizo. (14 días de prueba gratis. Servicio e interface en Español).