



# **CÓMO CONSEGUIR DE 5 A 8 CLIENTES NUEVOS AL MES PARA TU **AGENCIA DE MARKETING****

**Sin Gastar una Fortuna en  
Publicidad**






# BIENVENIDO

En esta guía voy a enseñarte el sistema que te va a permitir conseguir clientes para tu agencia de marketing de manera automatizada.

Este mismo sistema lo he ejecutado para crecer mi agencia de marketing y es el mismo que usan las agencias grandes y exitosas.

El objetivo principal es poner en marcha una máquina que te permita lanzar y crecer tu negocio de manera predecible sin tener que gastar una fortuna en publicidad.



El negocio de agencia digital es uno de los más rentables en la actualidad y es muy fácil comenzar, pero el mayor problema es la adquisición de clientes.

Muchos comienzan a hacer contactos directamente e inicialmente tienen suerte, pero no es un proceso sustentable.

Que tal si pudieras llenar tu agenda de llamadas con potenciales clientes de forma automática?

Este sistema te va a permitir lograrlo.

Comencemos...



# Cliente Ideal

Todos tenemos la tentación de decir que podemos servir a cualquier tipo de negocio. Yo pensé lo mismo cuando comencé mi agencia, pero fue un error.

Debes definir quién es tu cliente ideal, porque de esa manera vas a poder crear las piezas del sistema y vas saber dónde buscar a tus prospectos.

Entonces, tómate tiempo para definir tu cliente ideal. Define sus características demográficas, intereses, a que grupos pertenecen y lo más importante... que tipo de negocio tienen.

Define si quieres trabajar con negocios locales (odontólogos, quiroprácticos, auto dealers, etc.), servicios locales (real estate, financial advisors), e-commerce, info-products, coaches, software, etc.



El sistema consta de los siguientes elementos:


- Lead Magnet
- Sales Funnel
- Oferta
- Fuente de Tráfico

Comencemos con el lead magnet.

El **lead magnet** es el primer punto de contacto con tu prospecto. Actúa como un imán que atrae al cliente perfecto... Por eso es muy importante diseñar uno que tenga sentido para tu cliente, en tu negocio y tu embudo de marketing.

Ahora, por qué usamos un lead magnet? Y qué es un lead magnet?

El marketing funciona como las relaciones humanas. No podemos pedir matrimonio la primera vez que conocemos una persona, debemos comenzar construyendo una relación (tener varias citas, regalar flores, ser novios por un tiempo, etc).




El lead magnet es el primer contacto con tu posible cliente. Te permite obtener su email a cambio de algo de valor que ofreces. Normalmente es un video o un documento PDF con información interesante, que ayuda a resolver un problema.

Este conocimiento es importante porque es parte de lo que vas a vender a tus clientes también. Todo negocio necesita un lead magnet.

En tu agencia puedes usar un Caso de Estudio, una guía que tenga información útil (Como la que estas leyendo), un video corto de entrenamiento. Si estas dirigiendo tus servicios a agencias real estate, crea el contenido del lead magnet relevante para esa audiencia.

Lo importante es probar y ver que funciona en tu industria.




Para coleccionar los leads necesitas un landing page o squeeze page que puedes crear en Clickfunnels, Leadpages, Unbounce (Existen muchos softwares). También puedes hacerlo directamente a través de Facebook pero los leads tienden a ser de menor calidad comparados a coleccionarlos a través de tu página.

Luego de coleccionar el lead, comienza el **sales funnel** que te permite construir la relación al dar más valor y a su vez recibir mayores ingresos.

Luego que tu prospecto decide dejarte sus datos para recibir la guía, es cuando lo invitas a agendar una llamada contigo de consultoría (Puedes usar calendly).

El truco aquí es cobrar una pequeña suma de dinero (\$1-\$5) para filtrar a aquellas personas que no están dispuestas a pagar.




En la llamada uso la técnica de "Enseña y se vende sólo". Tienes que demostrar que sabes de lo que vendes y debes ser de utilidad en la llamada.

Es importante que dejes al prospecto con sugerencias prácticas para mejorar el marketing de su negocio. No sientas que estas dando tus secretos gratis. Todo lo contrario, esta persona lo apreciará y querrá que tú lo ejecutes, por eso es que el prospecto se va a vender sólo sin tener que presionarlo.

Allí haces la **oferta...**

Para bajar la barrera de entrada, ofrece un plan de marketing (\$500 por ejemplo). Si el prospecto decide contratar tus servicios, ese pago se considera en el primer mes. Sino, puede tener el plan y tu tienes un ingreso... Créeme que la mayoría te va a contratar, pero estas dando opciones.






Por último, pero no menos importante, necesitamos una **Fuente de Tráfico**.

Sin duda alguna Facebook/Instagram es la mejor fuente de tráfico para comenzar. Luego puedes complementar con Youtube y Google.

Facebook te permite llegar a la persona indicada bastándote en intereses específicos.

Si estas vendiendo tus servicios de marketing a fitness coaches, puedes hacer un estudio de audiencia y encontrar intereses como Academias, Grupos, Certificaciones que nos permitan llegar a esos prospectos específicos.

Como dueño de agencia es necesario conocer cómo funcionan los anuncios de Facebook, cómo puedes lanzar una campaña efectiva, optimizarla y escalarla.



No importa si piensas contratar a alguien para ejecutar esa parte. Es muy importante que conozcas el proceso, de esa manera vas a saber lo que hace tu empleado y vas a poder comunicarte de mejor forma con tus clientes.

Si quieres dar ese paso extra, controlar tu negocio y ser mejor que la competencia debes aprender los detalles.

Te voy a enseñar esos detalles en una clase privada. Vas a aprender cómo crear anuncios en Facebook e Instagram para potenciar este sistema.

Agenda tu clase privada conmigo por sólo \$5. en el link de abajo.

<https://www.spertomedia.com/guia/agencia/gracias>  
s