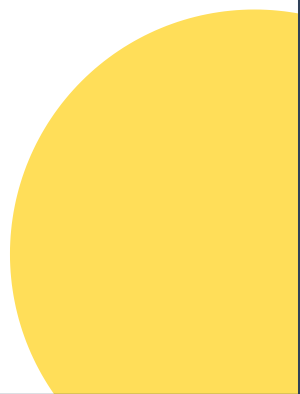




PLAN DE MARKETING DIGITAL INTELIGENTE

**Vende más y Acelera el
Crecimiento de tu Negocio**






BIENVENIDO

Si eres emprendedor, dueño de negocio o estas planificando lanzar un nuevo proyecto, es importante que tengas un plan de marketing para cumplir con tus objetivos comerciales.

Una causa muy común de fracaso en negocios, es hacer marketing de forma improvisada, sin un plan y sin saber que esperar. El resultado es frustrante, pérdida de tiempo y dinero.

Por eso he creado esta guía, donde quiero compartir contigo los elementos que debe tener una estrategia de marketing ganadora.

Te recomiendo poner en práctica cada punto de esta guía ajustado a tu negocio. De esta forma crearás tu propio plan de marketing.



Este plan lo hemos implementado con numerosos clientes y hemos obtenido resultados extraordinarios.

El objetivo del plan es construir una máquina predecible que te permita generar ingresos con un retorno positivo.

Esto se logra de la siguiente manera:

**Lead Magnet >> Tripwire >> Core Offer >> Profit
Maximizer >> Remarketing.**

Hablemos de cada elemento...




Lead Magnet

El lead magnet es el primer punto de contacto con tu prospecto. Por eso es muy importante diseñar uno que tenga sentido con 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 tu primera conversación 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.



Para un e-commerce, el lead magnet suele ser un cupón de descuento o algún tipo de incentivo que te permita coleccionar emails y además sea el primer paso para que el potencial cliente se anime a realizar la compra.

Para un info-product o servicio/consultoría, el lead magnet suele ser una guía en PDF (Como la que estás leyendo) o un video corto que enseñe algún tipo de contenido útil.

El Lead Magnet debe ser:

- Corto: No más de 5 minutos para consumir
- Orientado a cumplir un objetivo
- Fácil de consumir. Tener acceso inmediato.
- Ejecutable: Que pueda poner en práctica lo aprendido.



Tripwire

Luego que tienes el email de un potencial cliente necesitas dar un paso más en la relación, generar un mayor compromiso. Este compromiso se logra normalmente con un intercambio pequeño de dinero o de tiempo.

En negocios donde se vende productos físicos, el mejor Tripwire es vender un producto a un valor muy bajo. Por ejemplo, una empresa que vende guitarras (su producto principal), ofrece kit de uñas (piezas que permiten tocar) a un precio ridículamente bajo. Con esto no pretendemos generar ganancias ni construir nuestro negocio, pero es un paso necesario que nos permite construir la relación.

En el caso de negocios informativos (cursos, consultores, etc.) normalmente se ofrece un webinar, una mini clase, auditoría gratis, etc. En este caso la persona no necesita gastar dinero, pero estaría invirtiendo tiempo en nosotros.




Profit Maximizer

No podemos quedarnos con una sola compra, de hecho muchos negocios comienzan a tener ganancias con el maximizador de ganancias (Profit Maximizer).

En este punto ofrecemos “Order bumps”. Cuando el cliente esta haciendo la compra ofrecemos un extra que nos permite tener mayor ingresos. Por ejemplo, si vendemos un libro en \$30 con un simple check el cliente puede también agregar la versión audio por \$10 más.

También usamos “Bundles” que nos permite hacer una especie de upgrade. Por ejemplo, si vendemos un curso que contiene módulos básicos de marketing a \$400, podemos ofrecer el modulo básico y avanzado por \$1200.



Otra forma es el “Cross-sell”. Este lo hemos visto en Amazon, cuando compramos un producto la plataforma nos sugiere otros productos complementarios. Por ejemplo, si compro una laptop me aparecen ofertas de cases o bolsos.

Por último tenemos el “Up-sell”. Si vendemos un par de medias por \$5, podemos ofrecer un pack de 10 medias por \$40.




Remarketing

Qué pensarías si te dijera que hemos generado 1 millón de dólares en dos meses, invirtiendo 30mil dólares en Facebook ads con una campaña de remarketing?

Son números extraordinarios y ciertos, pero es impresionante que muchas empresas no aprovechan las oportunidades del remarketing.

Resulta que la gran mayoría de tu tráfico no convierte en la primera visita, es normal. En muchos casos necesitan un incentivo o mayor información para completar la compra, allí entra el remarketing.

Por eso es importante tener el pixel de Facebook instalado y saber cómo crear audiencias de cada interacción relevante de tu embudo.



Es necesario darle importancia a todos los elementos del plan, de esa manera vas a poder generar mayores ventas, acelerar el crecimiento de tu negocio, predecir tus ingresos y ganarle a la competencia.

Felicidades!

Ya tienes las herramientas necesarias para comenzar a construir tu Plan de Marketing Inteligente, un plan robusto y sustentable que va a generar resultados en tu negocio.