

EMBUDOS DE VENTIA



WWW.YOLANDA ROSADO.COM

Planificar un embudo (funnel) de ventas te lanzará en Internet a su conquista, porque si no lo implementas caminarás a ciegas y probablemente acabarás desperdiciando tu dinero y tu tiempo.

Con un funnel vas a lograr rentabilizar al máximo tu inversión en marketing digital.

Todos los emprendedores y empresarios que quieren vender en Internet, necesitan **CREAR UN EMBUDO DE VENTAS**.

Un funnel de ventas es el proceso que atraviesan tus clientes potenciales, desde que descubren tu marca hasta que se convierten en clientes de pago.

Si no te detienes a planificar tu embudo de ventas y te lanzas a conquistar sin estrategia ya te he escrito antes lo que pasará.

Pero, ¿Qué tipo de embudo es el adecuado para tu negocio o proyecto?

Te cuento varios embudos que yo he utilizado .

Empezaré clasificándolos en 3:

1- TIPOS DE EMBUDOS POR DURACIÓN

- **Embudo de ventas para lanzamientos:**

Embudos planificados para la venta de tu producto o servicio con fecha de inicio y fin concreta. (Lanzamiento de servicio o producto nuevo)

En este embudo te lo juegas todo el día de la venta prefijado. Es muy potente y requiere de mucho trabajo, pero también son excelentes los resultados.

- **Embudo de ventas Evergreen:**

Genera ingresos de forma recurrente las 24 horas del día los 365 días del año. Está diseñado para vender productos o servicios que pueda el cliente disfrutar en cualquier momento.

Este embudo está destinado a vender un curso online o ebook de forma continuada y podrán disfrutarlo cuando quieran y tantas veces quieran.

2- TIPOS DE EMBUDOS POR OBJETIVOS

- **Funnel de captación de leads:**

Propósito claro y simple, conseguir leads, captar clientes potenciales a tu negocio.

Se necesita un lead magnet (recurso gratuito, check list, cupón de descuento, plantilla, webinar entre otros)

Se entrega el recurso gratuito a cambio de un nombre y email habitualmente.

Se puede instalar en tu página web, redes sociales, artículo de un blog.

Una vez que ese contacto pasa a formar parte de tu base de datos, puedes continuar nutriendo la relación a través de otras estrategias como puede ser el email marketing.

El objetivo de este embudo no es ganar dinero, es fomentar la confianza y fidelidad del cliente.

- **Funnel de ventas para aumentar el ticket promedio:**

El objetivo de este embudo de ventas es conseguir que las personas que nos hayan comprado un producto vayan a otro. ¿Sabías que atraer a un nuevo cliente puede costar entre 4 y 7 veces más que mantener uno actual?

La fidelización es vital para un negocio. Aprovecha tu base de datos de clientes, esas personas que han confiado en tí y compraron un producto para poder aumentar el ticket promedio.

3- TIPOS DE EMBUDOS POR MODELO DE NEGOCIO

- **Funnel de ventas para infoproductores:**

Los infoproductores son productos digitales educativos que contienen conocimiento. Suelen estar basados en la formación profesional y la experiencia personal de quienes los crean.

Vender infoproductos es una forma rentable de obtener ingresos en Internet.

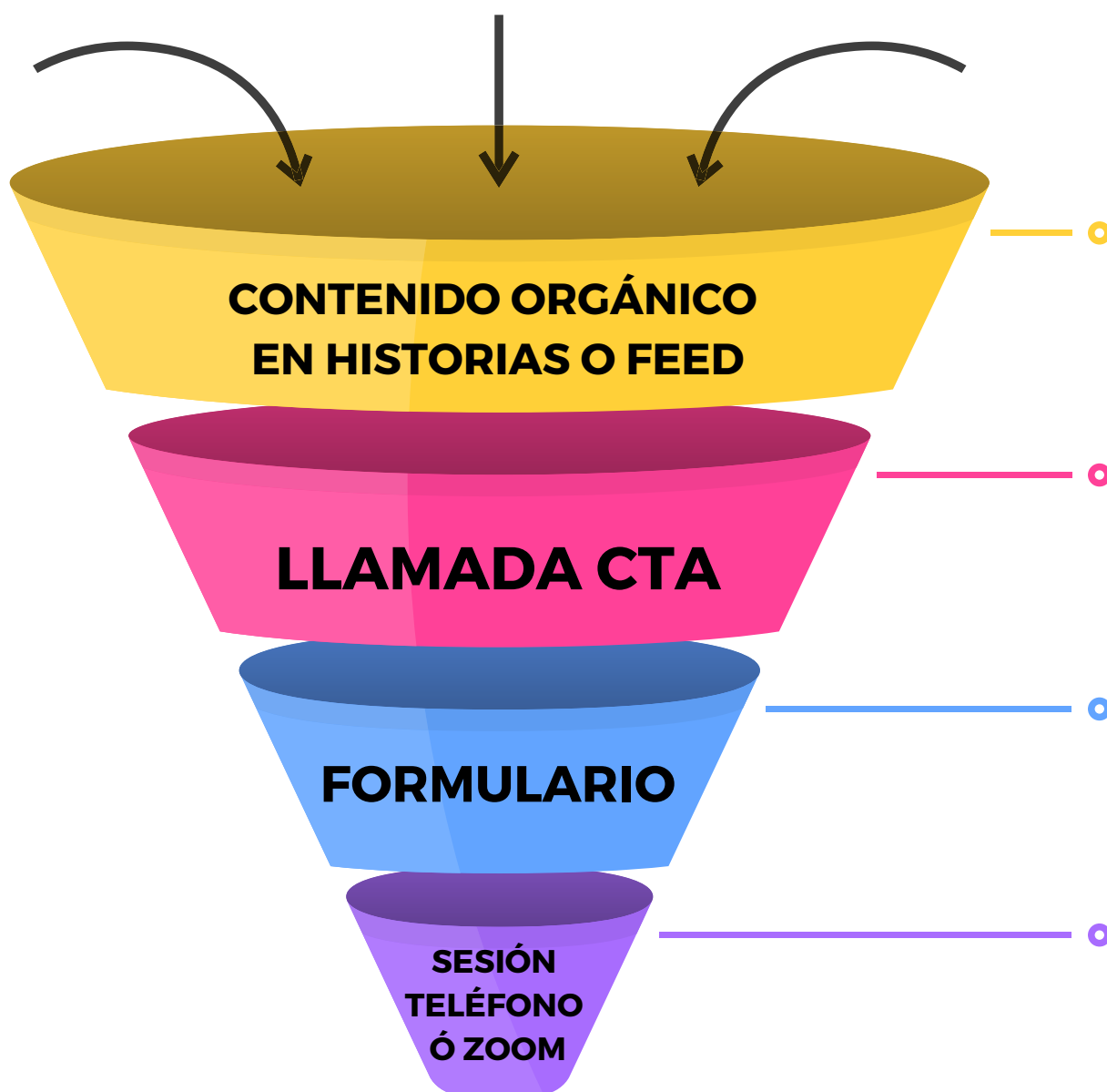
El funnel de ventas mas requerido por los infoproductores son los Webinar en directo o grabados, que resultan realmente efectivos con este tipo de producto. En un webinar consigues que la audiencia te conozca mejor, confíe en tí y demuestra el valor real de lo que le ofreces.

- **Funnel de ventas de servicios.**

Un embudo que te ayude a captar leads y aumentar tus ventas utilizando publicidad.

1- ORGÁNICO

Objetivo: Llevar a tu cliente ideal a una sesión para valorar si está comprometido y preparado para comprar tu servicio, si pasa tus filtros.



2- LEAD MAGNET

Objetivo: Conseguir que clientes potenciales se descarguen nuestro LEAD MAGNET para aumentar nuestra lista de suscriptores (email)



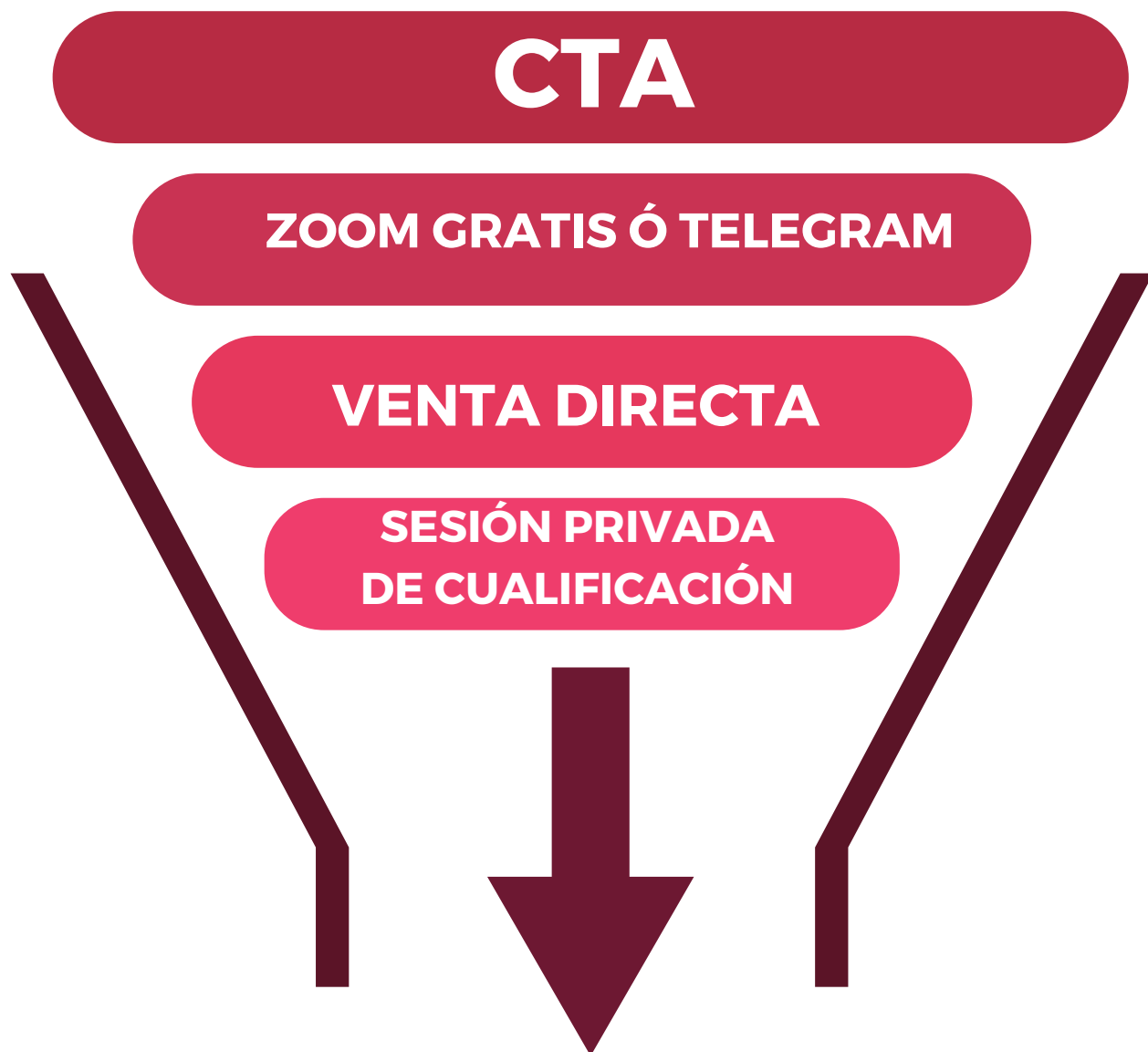
3- BOTÓN AZUL

Objetivo: Aumentar nuestra visibilidad pudiendo elegir a qué personas nos queremos dirigir mediante publicidad de poca inversión y sencilla.



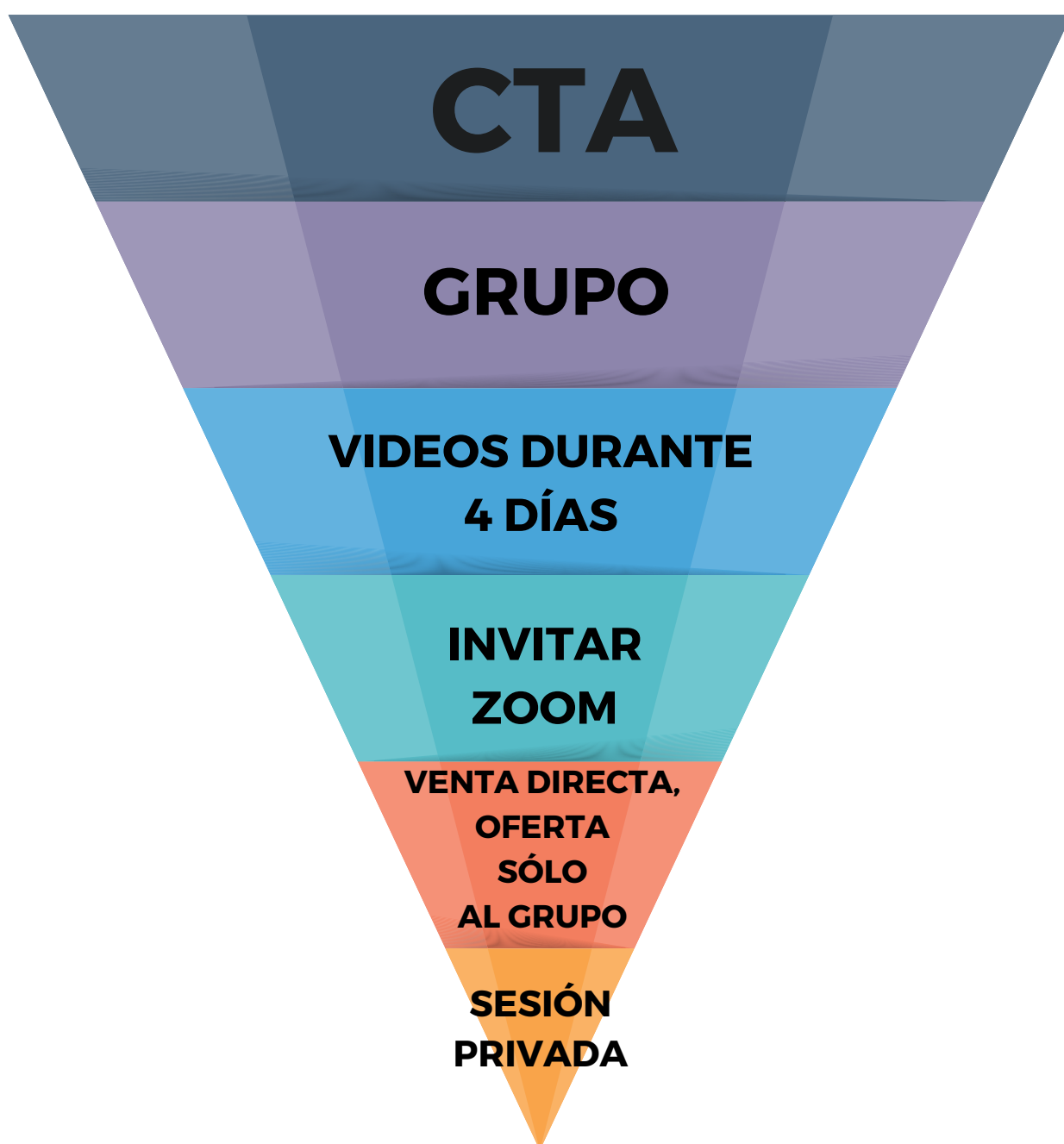
4- WEBINAR ORGÁNICO + BOTÓN AZUL

Objetivo: Invitar a Webinar (ZOOM ó TELEGRAM)



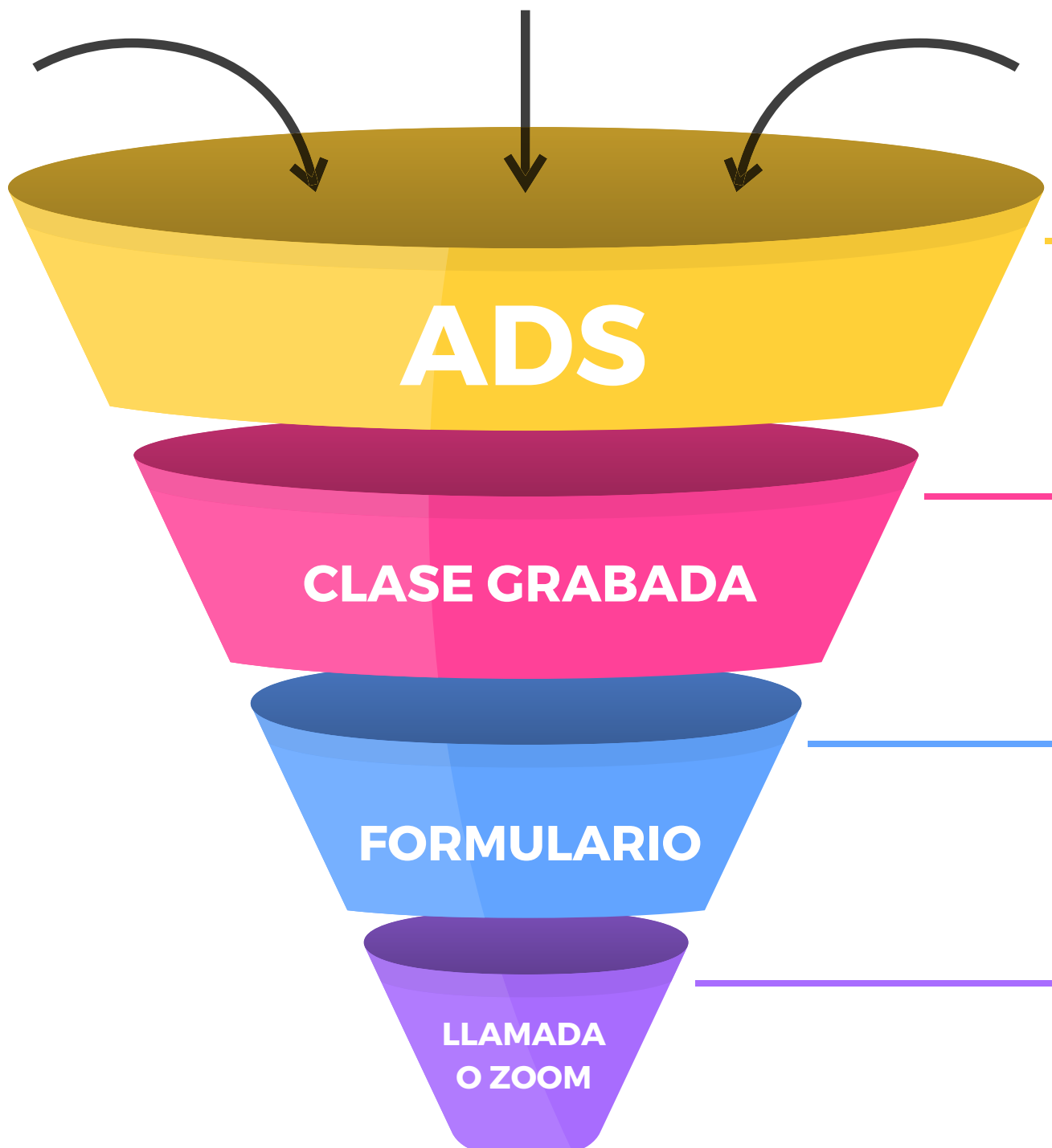
5- PLF ORGÁNICO ó BOTÓN AZUL PARA GRUPO PRIVADO

Objetivo: Que se lleven mucho valor y te conozcan ,
manteniendo su atención durante 4 días en el Grupo Privado.



6- ADS PAGO

Objetivo: Llamada o Zoom



7- ADS GRUPO PRIVADO

Objetivo: Aumentar tu comunidad privada



8- ADS-EVENTO PAGO

