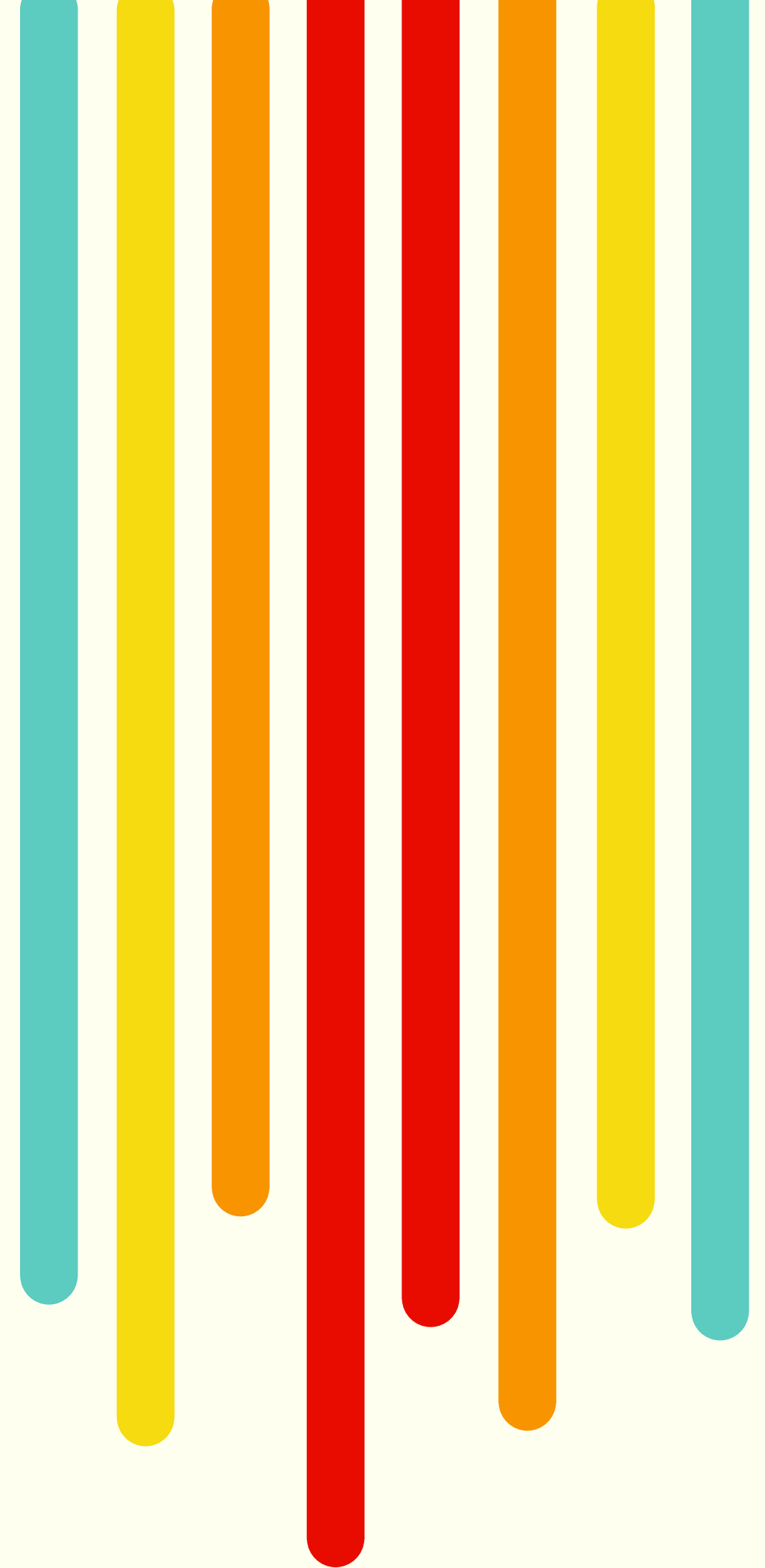
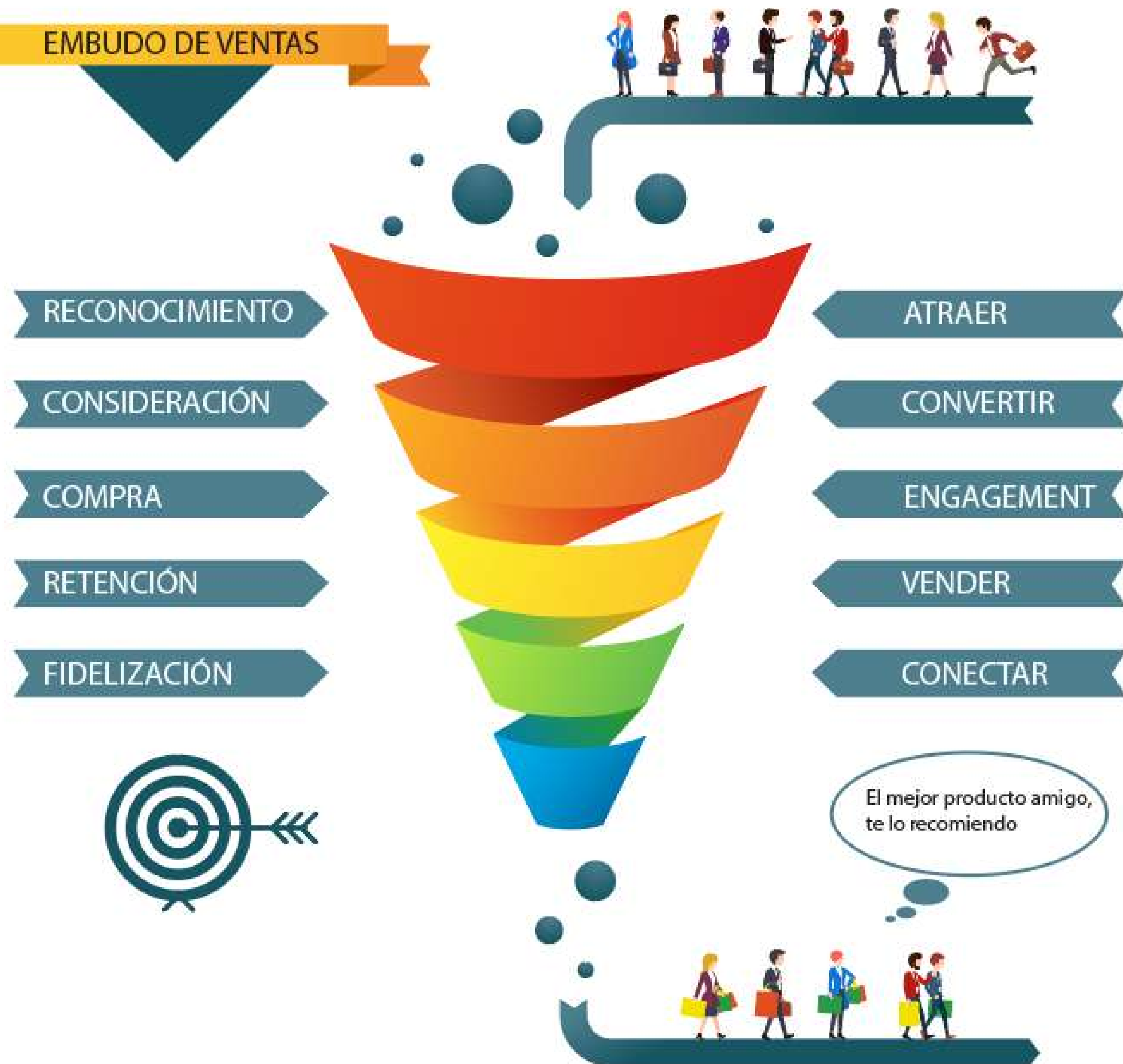


8 IDEAS PARA TU EMBUDO DE VENTAS



EMBUDO DE VENTAS



Un embudo de ventas te permite convertir a un usuario frío en un cliente que te vuelve a elegir y te recomienda.

Los embudos se dividen en tres partes.

TOFU

Top of the funnel

El objetivo es lograr que los usuarios reconozcan tu marca.

MOFU

Middle of the funnel

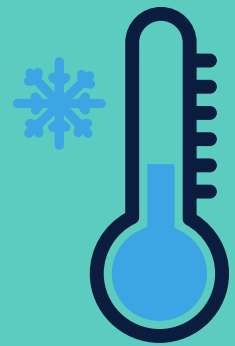
El objetivo es lograr que los usuarios te vean como una solución y captar sus datos.

BOFU

Bottom of the funnel

El objetivo es lograr que los usuarios finalicen la compra y se conviertan en tus clientes.

Hay tres tipos de tráfico que debes considerar cuando creas tu embudo:



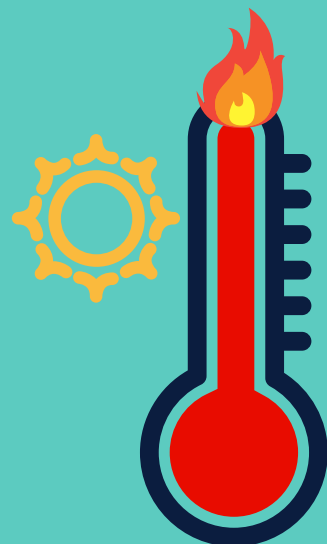
FRIO

Usuarios que no conocen tu marca ni tus productos/servicios y que no son conscientes de su problema.



TIBIO

Usuarios que conocen tu marca y consumieron tu contenido, pero que aún no consideran comprarte.



CALIENTE

Usuarios que conocen tu marca, consumieron tu contenido y te consideran como una solución. Hay que cerrar la venta.

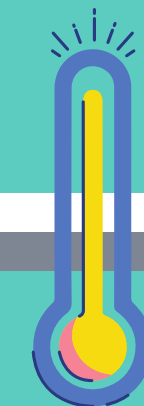
A su vez cada fase del embudo se correlaciona con los tipos de tráfico:

TOFU



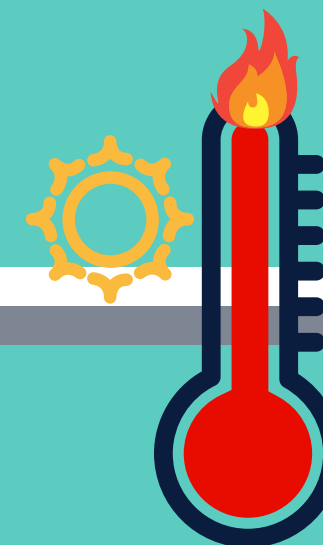
FRIO

MOFU



TIBIO

BOFU



CALIENTE

Ahora si, te dejo 8 ideas para que puedas construir tu embudo.

Lo importante es que las adaptes a tu negocio, las pongas a prueba y hagas análisis para ver qué es lo que te funciona mejor.



Captura prospectos



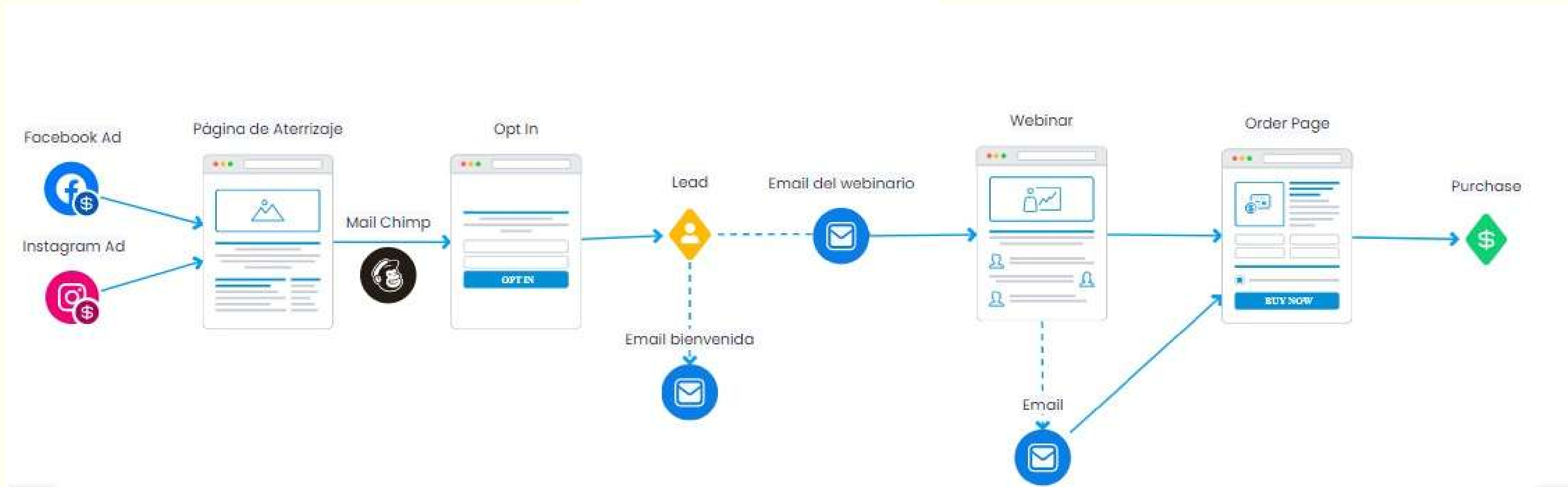
Este es un embudo para capturar prospectos. Por medio de distintas plataformas publicitarias se dirige a los usuarios a una página de aterrizaje con un formulario de contacto.

Cuando lo completan se les envía una serie de emails y se los llama para finalizar la venta con una oferta tentadora.

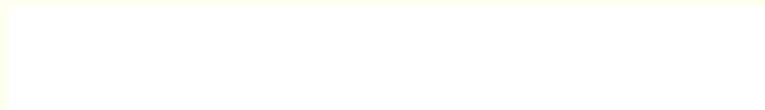
El proceso inicia con una campaña donde se los dirige a la página de aterrizaje con el formulario para el webinar. Una vez completo se lo pasa por un opt-in para asegurar que el email es correcto y se le envía el enlace para ver el webinar.

Al finalizar se lo invita a finalizar la compra de un producto/servicio y se lo redirige a la página de ventas para finalizar el proceso.

Webinario embudo



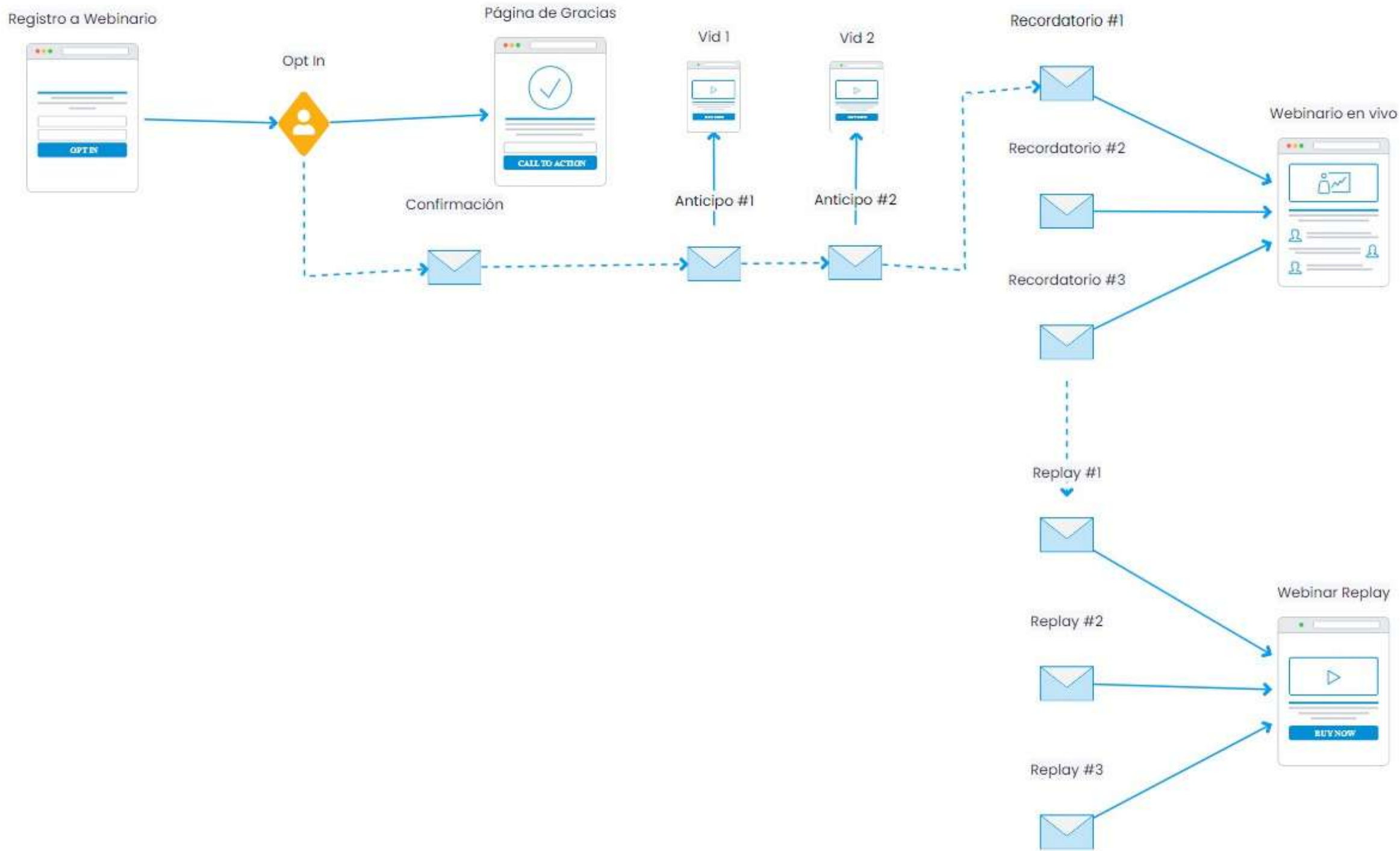
Webinario en vivo



Cuando el usuario se registra se le envía un email de confirmación y algunos anticipos en el transcurso de la semana.

Se programan tres recordatorios previo al webinar en vivo.

Por último se programan 3 emails con el link para el Replay del webinar.



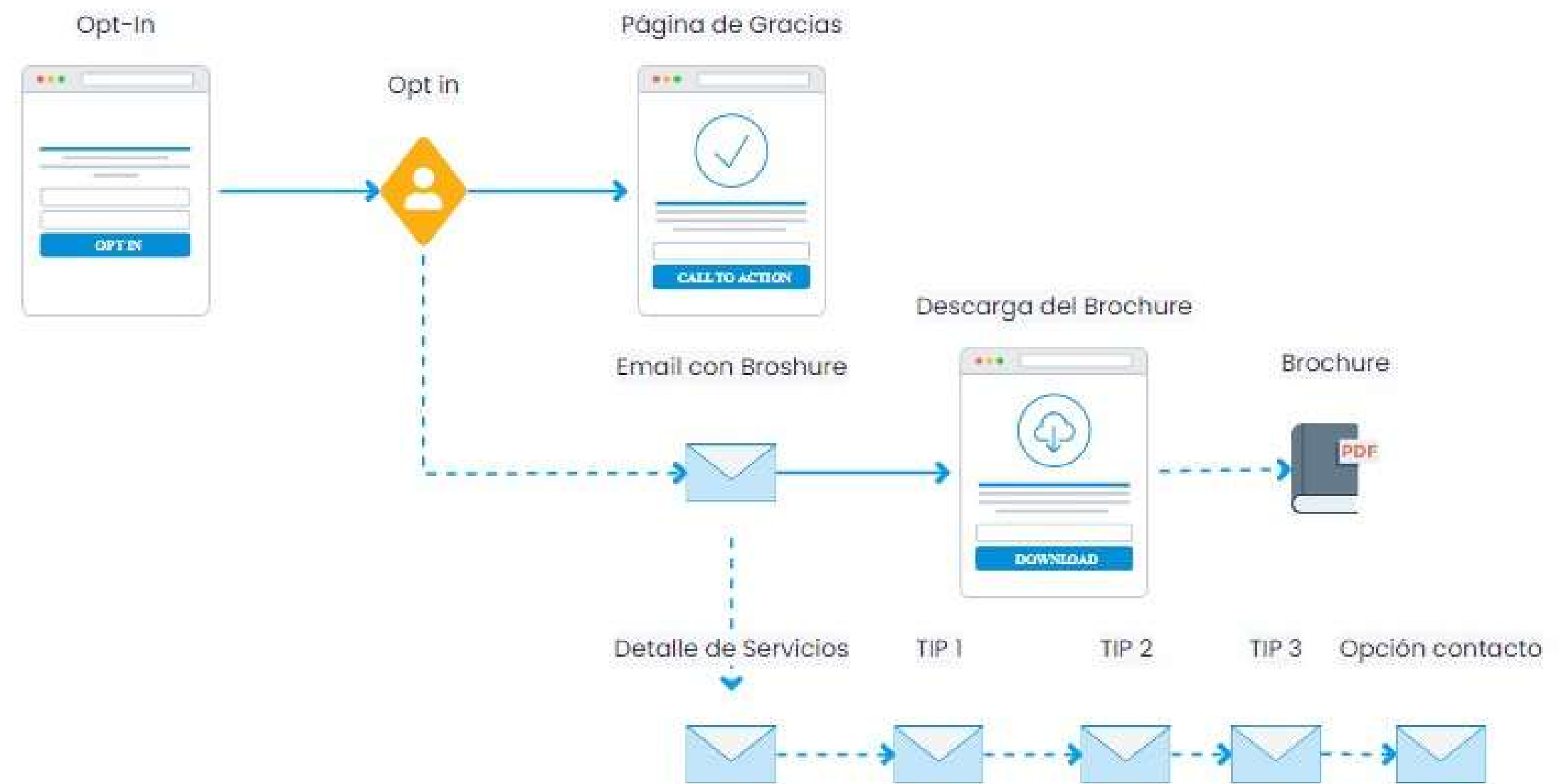
Lead Nurturing

Para un proceso de educación de la clientela, este embudo es útil.

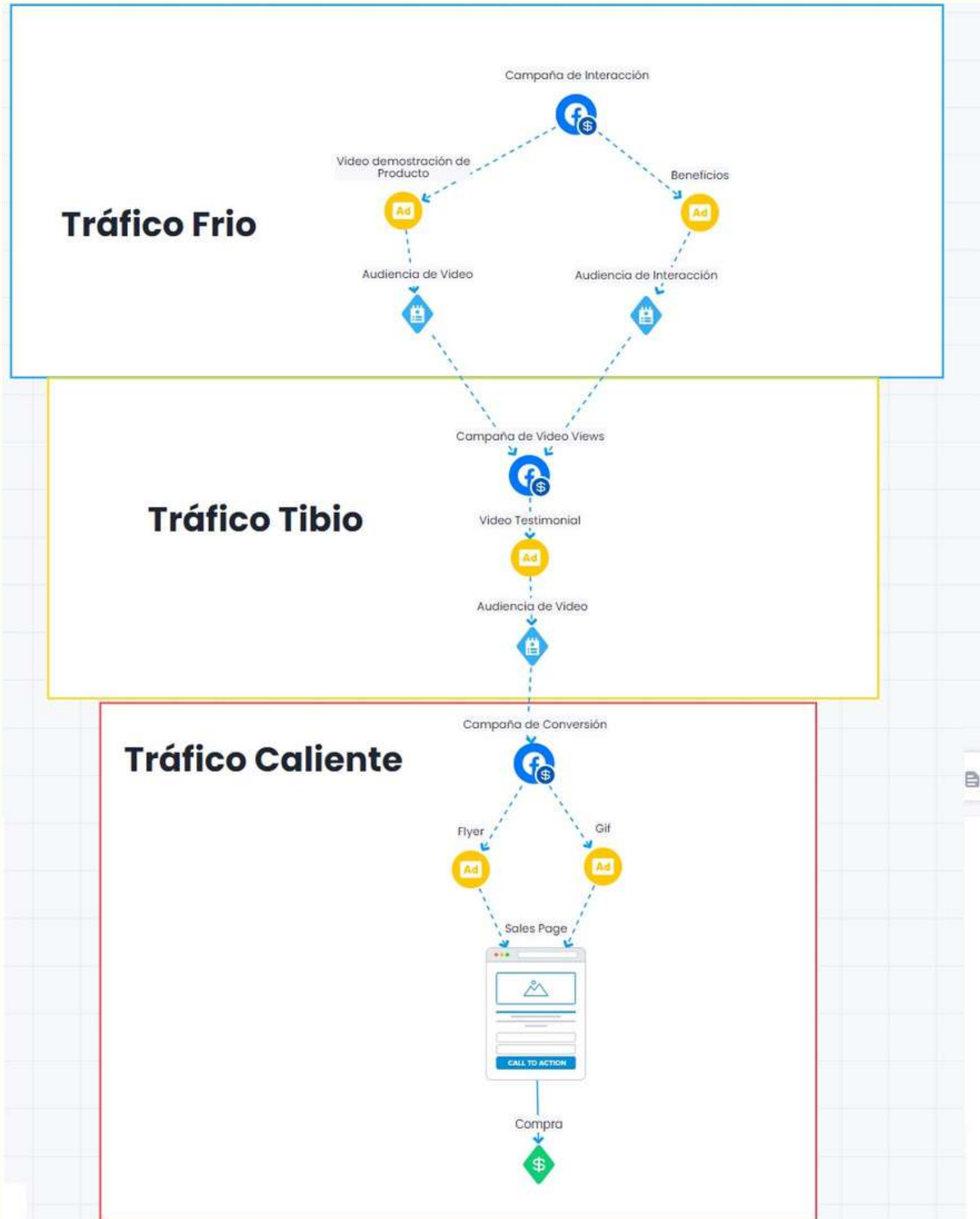
Una vez que recibimos sus datos se le envía un broshure con un resumen del servicio solicitado.

Se programan además una serie de emails destinados a profundizar el conocimiento del área y lograr así que este prospecto entienda el valor del servicio.

Finalmente volvemos a enviar la opción de contacto para finalizar la venta.



Embudo para Productos Nuevos



Este embudo puede ser útil para lanzamientos de productos nuevos e innovadores que precisan de una educación previa de los usuarios.

Para eso construir anuncios de demostración del producto y que resalten los beneficios para sus usuarios.

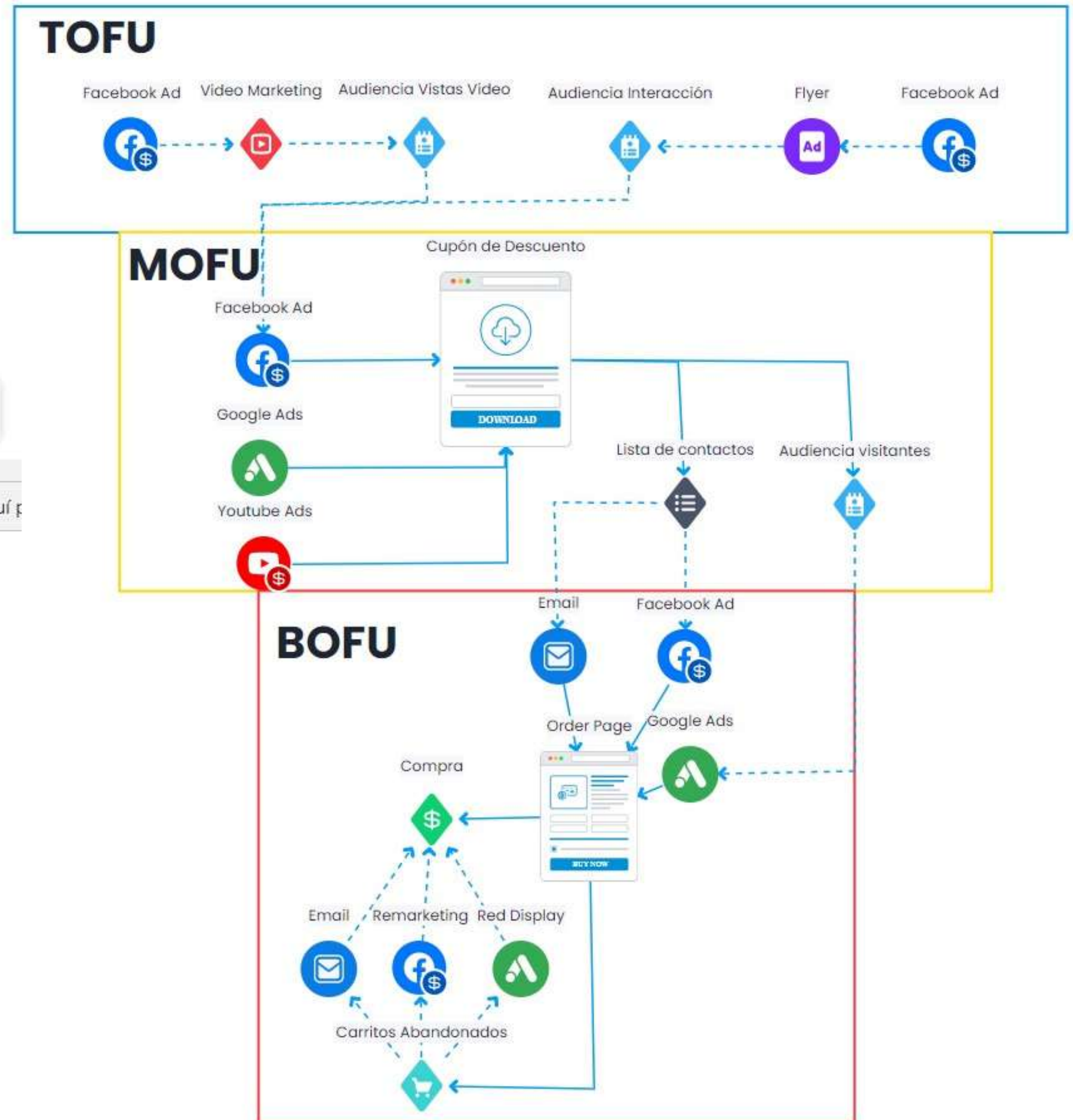
En la parte media del embudo se usan anuncios testimoniales y finalmente se los lleva a la página de ventas.

En la parte alta del embudo buscamos obtener alcance y reconocimiento de la marca.

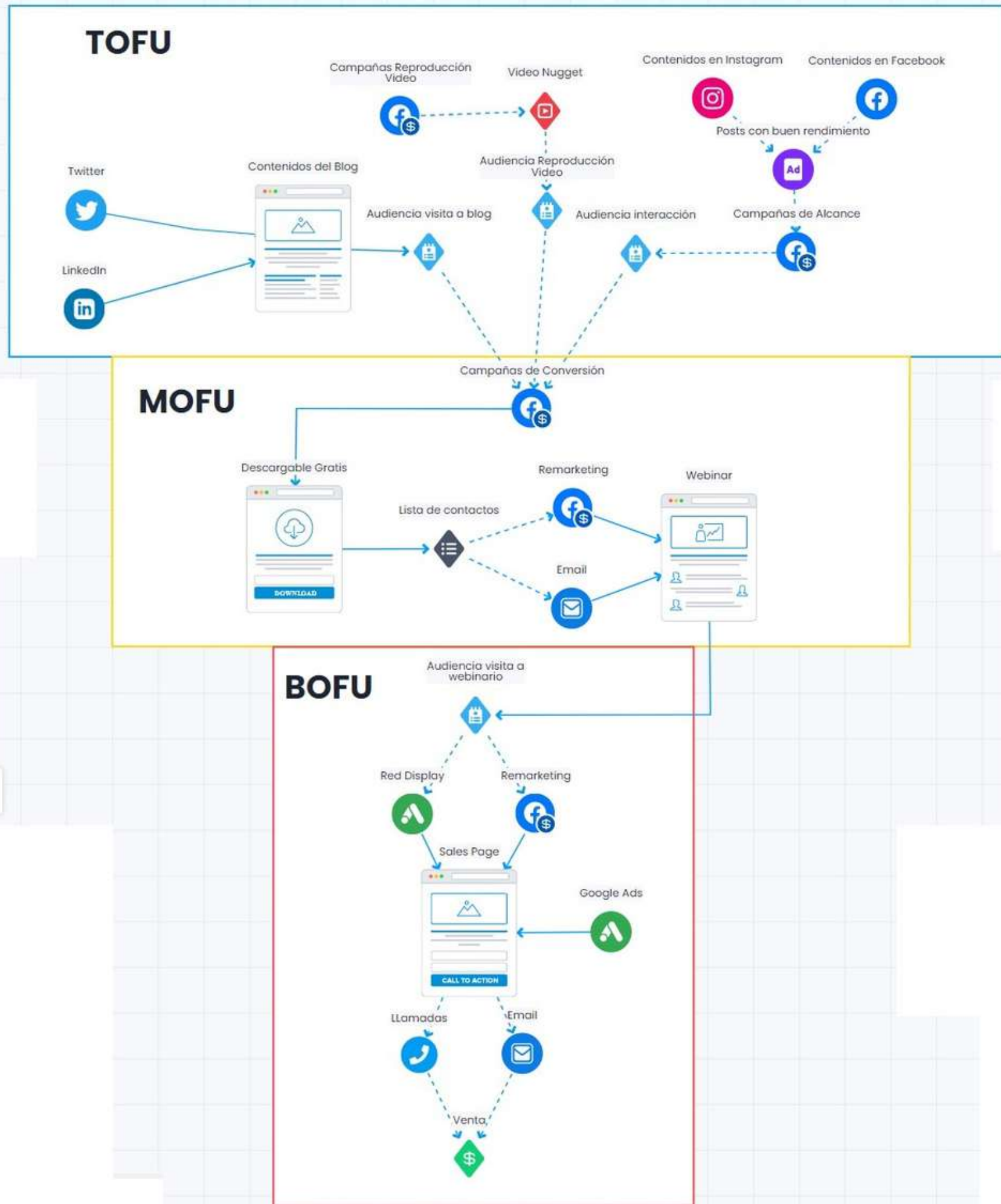
En la parte media captamos leads ofreciendoles un cupón o código de descuento para su próxima compra.

En la parte baja del embudo los llevamos a la página de ventas y hacemos remarketing para los que abandonaron sus carritos.

TIENDA ONLINE EMBUDO



SERVICIOS PROFESIONALES



Este embudo puede ser útil para Servicios Profesionales como Contadores, Odontólogos, Abogados, etc.

En el TOFU nos enfocamos en la generación de contenido para construir audiencias interesadas.

Se prepara un recurso gratuito descargable que solucione un problema de la audiencia para captar leads.

Finalmente se realiza un esfuerzo publicitario para cerrar ventas.

Este embudo puede ser útil para Agencias de Marketing Digital.

En el TOFU llevamos tráfico al blog por medio del contenido en redes sociales. También llevamos tráfico a recursos gratuitos para captar leads.

Estos leads son invitados a una clase gratis y posteriormente a un webinar.

Finalmente se realiza una oferta para asesoramiento y se presenta el servicio que se desea vender.

Embudo para Agencias de Marketing Digital

