

PLANTILLA DEL POST

**NO TIRES LA TOALLA: AQUÍ TIENES UNA
ESTRATEGIA PARA ATRAER USUARIOS Y
CONVERTIRLOS EN CLIENTES**

1. FASE – LA ATRACCIÓN

El contenido:

1. 1.- ¿Qué tipo de contenido será interesante para tu usuario ideal?

Canal para generar contenido:

1.2.- ¿A través de qué canal se va a sentir más cómodo tu usuario ideal para seguirte? (¿A través de un blog, un canal de youtube, de noticias? Piensa en más opciones posibles y explica porqué te decides por esta opción)

Atraer tráfico cualificado:

1.3.- ¿A través de qué canal te vas a dar a conocer para atraer tráfico cualificado? (SEO, SEM, redes sociales, referals, email marketing). Establece porqué decides estos canales

2. FASE.- LA CONVERSIÓN

Captación de leads

2.1.- ¿Qué acción vas a realizar para generar una base de datos?

2.2.- ¿Necesitarás una página de aterrizaje específica?

3. FASE.- EL CIERRE DE LA VENTA

La confianza

3.1.- ¿Se siente seguro mi usuario en mi web?, ¿Cómo estoy estableciendo confianza?

3.2.- ¿Cómo voy a desarrollar la estrategia de email marketing?
(establecer calendario de envíos, contenidos y segmentación de leads)

4. FASE.- LA FIDELIZACIÓN

El refuerzo de la confianza

4.1.- ¿Qué tipo de comunicación estableceré con mis clientes para reforzar la confianza?

4.2.- ¿Qué ofreceré a mis clientes para que no se queden con una sola compra?

4.3.- ¿Qué campañas ofreceré? (descuentos, clientes VIP)

Una vez establecidas todas estas acciones te aconsejo que midas los resultados para ver si están dando los resultados que te habías propuesto en un principio o si debes cambiar la estrategia en alguna de las fases

Hasta aquí la plantilla que debe ayudar a pensar de forma estratégica tu identidad.

Quiero que sepas que si después de haber leído el post y haber reflexionado tienes alguna consulta, no dudes en ponerte en contacto conmigo. Envíame un mail a Marisol@marisolcomunicacion.com

NOS VEMOS EN LA PRÓXIMA!