

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](mailto:Marisol@marisolcomunicacion.com)

**NOS VEMOS EN LA PRÓXIMA!**