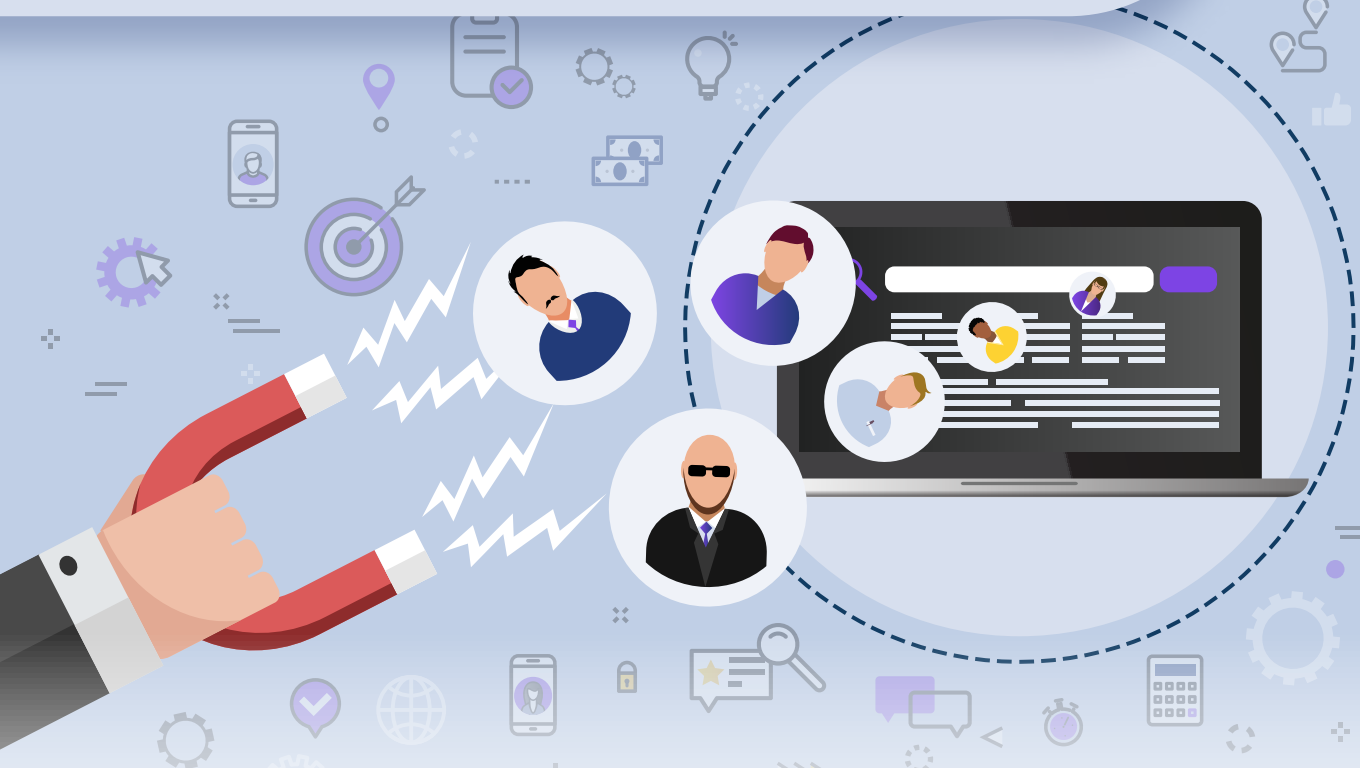


5 sencillos pasos para conseguir más clientes en línea, ¡que harán estallar tus ventas!



Contenido

- 1 Genera valor estés donde estés
- 2 Potencia tu página web
- 3 Crea una landing page efectiva
- 4 Aprovecha las redes sociales
- 5 Utiliza chatbots



Aprende a surfear la ola de Internet y atrae más clientes

Internet es un universo de data, pero si trabajas con una estrategia de por medio, podrás sacarle mejor provecho y captar más clientes. Te damos la bienvenida a esta guía en la que te enseñamos 5 pasos esenciales que debes tomar para acercarte a tu meta: conectar con más clientes potenciales.

Gracias al SEO, a las redes sociales y al Inbound Marketing, Internet se ha convertido en un arma indispensable para tu plan de marketing.

¿Qué dices, empezamos?



1

Genera valor estés donde estés

¿De qué hablamos cuando hablamos de “generar valor”? Es muy común escuchar esa frase en marketing y publicidad, pero su verdadero significado va más allá de vender. Claro que a todos nos interesa vender, y mucho. Sin embargo, el reto es pensar en la relación que podemos formar con nuestros clientes a futuro. Solo así podremos sostener nuestras ventas.

La manera Inbound de hacer negocios...

Llegamos a una etapa en la que a las personas poco les importa ver anuncios en la televisión o en vallas publicitarias. Les fastidia las publicidades intrusivas e inútiles. Entonces, ¿cómo podemos comunicar nuestros productos o servicios? ¡Ahí entra el Inbound Marketing!

Implementar una filosofía inbound significa también un cambio de cultura: trabajar bajo una estrategia pensada exclusivamente en el cliente.



¡Genera valor para atraer!

Ofrece contenido de interés y realmente útil a tus consumidores. Aprovecha los canales digitales para hacerlo y aplica el marketing de atracción para lograr que tu audiencia se interese por tu marca. La clave es encontrar la forma correcta de conectar con ella y el momento adecuado.

Algunas ideas de contenido:

- Artículos de blog.
- Webinars.
- Podcasts.
- Videos tutoriales.
- Contenido gráfico e interactivo.



2

Potencia tu página web

¿Todavía no has experimentado el poder de un sitio web efectivo? Potencia tu página y encuentra en ella la fuente perfecta para captar clientes potenciales. Sé directo, honesto y transparente en tus contenidos.

Sigue algunos consejos:

- Tu web debe ser fácil de navegar.
- Mantén coherencia con tu branding.
- Diseño responsive, adaptado a todos los dispositivos móviles.

¡Presta atención a estas dos claves!

Piensa en SEO

Tu sitio web debe estar optimizado para los buscadores, en especial, Google. Aquí compartimos algunas recomendaciones para mejorar tu posicionamiento en los motores de búsqueda:



- Mantén una estructura simple, acompañada por textos orientativos que inviten a la acción. ¡Haz que la conversión sea sencilla y rápida!
- Organiza los campos. Si requieres información extra, divide el texto por secciones.
- Haz el proceso más divertido y digerible. Considera mostrar una barra de progreso que irá cambiando de color conforme el usuario complete los datos.
- Crea copys descriptivos para los botones de envío de información.
- Guía al usuario en todo momento a través del uso de elementos como flechas o viñetas.
- Garantiza la seguridad y protección de datos. Añade un texto hipervinculado que explique los términos y condiciones legales respecto a la información solicitada al usuario.

OPTIMIZATION



3

Crea una landing page efectiva

Una landing o página de aterrizaje es un elemento muy importante en la etapa de captación de leads. ¡Es la página que vincula al usuario con tu oferta de valor! Si deseas concretar alguna acción entre tus usuarios y tu negocio, sigue estas recomendaciones.

5 tips para crear tu próxima landing:

● **Contenido atractivo y oportuno:**

Tu siguiente landing debe ser el complemento perfecto en la consecución de tu objetivo de campaña. Y el contenido es el gancho para lograr que un usuario decida enviar sus datos personales.

Por ejemplo, usa frases sencillas y directas. No tengas miedo de expresar tus verdaderas intenciones. ¿Necesitas más suscriptores a tu blog? ¿Tienes una oferta súper interesante que deseas compartir? Detalla los beneficios de la acción que deben realizar los usuarios para acceder a ese contenido



especial.

- **Diseña una landing por objetivo:**

Recuerda que una landing page responde a un objetivo en particular. Si tu meta es lograr que los usuarios descarguen un eBook, entonces todos los elementos de la página deben estar orientados a cumplirla.

- **Solicita solo los datos esenciales:**

Pedir los nombres y un correo electrónico es básico para generar tu base de datos. Evalúa añadir datos adicionales, pero siempre cuidando que sean necesarios. No hay nada más molesto que encontrarse con campos de información innecesaria o confusa.

- **Cuida la estructura de tu página:**

Identifica los elementos esenciales en tu landing y elimina aquellos distractores que puedan confundir al usuario. ¡Presta atención al CTA que coloques! El copy debe ser claro y el diseño del botón debe resaltar del resto de la página.



● Agradece la conversión:

Cierra esta breve experiencia digital con una página de gracias. ¿Recibiste la información que querías? ¡Genial! Ahora es momento de agradecer al usuario por su tiempo y confianza. Diseña una página de agradecimiento con un mensaje original. También puedes añadir un correo de gracias.



4

Aprovecha las redes sociales

¡El poder de las redes sociales está más que comprobado! Pero no confundas el hecho de estar presente en una con el hecho de generar valor a tu audiencia. Más allá de crear un perfil, piensa en los contenidos que verdaderamente interesan a tus seguidores.

Date el tiempo de probar nuevos formatos y tendencias, siempre teniendo en mente que el objetivo es conectar con personas, como tú.

Veamos cómo iniciar una estrategia en dos de las redes sociales más populares en Latinoamérica, hasta el momento.

¿Cómo despuntar tu negocio con Instagram?

Instagram es considerada la reina en el mundo social media. ¡Y tiene razones de sobra para justificar su posición! Así que si tu audiencia pasa mucho tiempo en la red social, tu marca también debe hacerlo.



● **Consideraciones para tu feed:**

- Utiliza hashtags que sean populares entre tu audiencia y que guarden relación con la imagen o contenido que publiques. Recuerda que Instagram permite colocar hasta 30 HT.
- Dale like a las publicaciones de otros usuarios para llamar su atención.
- Personalízalo con un estilo propio.
- Añade emoticones a tus publicaciones, pero sin excesos.
- Repostea contenidos interesantes de otras marcas.

Crea una página de empresa en Facebook

Facebook se mantiene como una red social de importancia en grandes segmentos de audiencia y con poder adquisitivo. Si bien inició como una forma de conectar a jóvenes universitarios, hoy en día, miles de negocios invierten fuertes sumas de dinero para posicionar sus publicaciones y aumentar el número de fans.

● **¿Dónde está tu audiencia?**

Lo primero que debes preguntarte es en qué entornos digitales

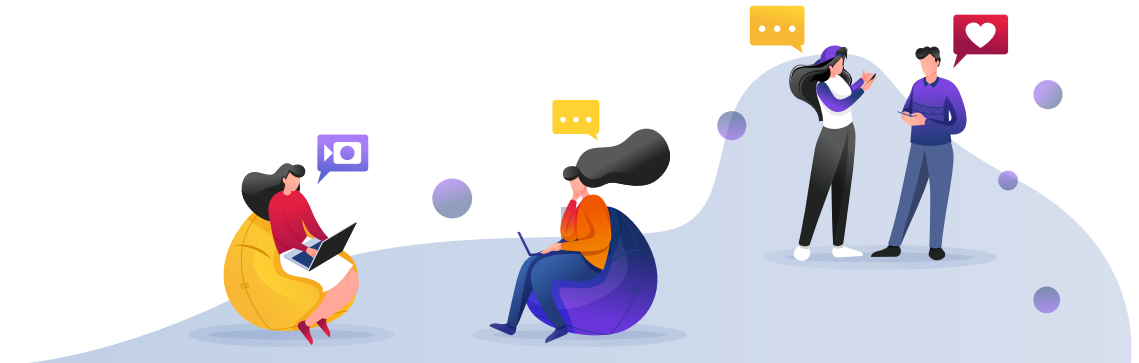


se mueve tu principal target. Si hallaste que es en Facebook, ¡crea tu perfil de empresa y nútrelo!

● Consideraciones para tu Fanpage:

- Organiza un cronograma de publicaciones.
- Comprueba que las medidas para las imágenes en los posts sean correctas.
- Publica contenido audiovisual en excelente calidad.
- Modera los comentarios y preguntas al inbox.
- Realiza una investigación a los perfiles de tu competencia.

Por último, recuerda que el objetivo a gran escala es construir relaciones entre tu marca y sus seguidores. Nunca sabes en qué momento se pueden convertir en clientes.



5

Utiliza chatbots

¿Comunicación con robots? Los chatbots son la última tendencia en respuestas automatizadas. Te contamos más sobre esta modalidad de respuesta para que puedas sacarle provecho.

¿Qué es un bot?

Es un programa informático que se encarga de automatizar determinadas tareas o acciones. Por ejemplo, cuando se abre una conversación automática para resolver dudas.

¿Cómo puedes utilizarlo?

- Responde las preguntas frecuentes de tus usuarios inmediatamente.
- Brinda respuestas oportunas para mantener la atención de un cliente potencial.
- Obtén datos de tus prospectos de forma amigable y más personalizada.
- Mejora los tiempos de respuesta de tu empresa.



A tener en cuenta:

Si bien los chatbots son una herramienta muy útil, no debemos olvidar el toque humano en nuestras conversaciones. Recuerda que tus mensajes serán recibidos por personas con dudas, miedos y expectativas. Genera conversaciones reales y empáticas.



¿Estás listo para conseguir más clientes?



¡Genial! Tu momento ha llegado, aprovecha las herramientas digitales e ingresa al mundo del [www](#) para captar más clientes.

Toma las riendas de tu negocio, prepara tus tácticas de marketing, social media y embárcate en la aventura de navegar por internet para atraer a tus clientes potenciales.





Brainstorming

CONTÁCTANOS



+51 993 070 396

ventas@brainstorming.la