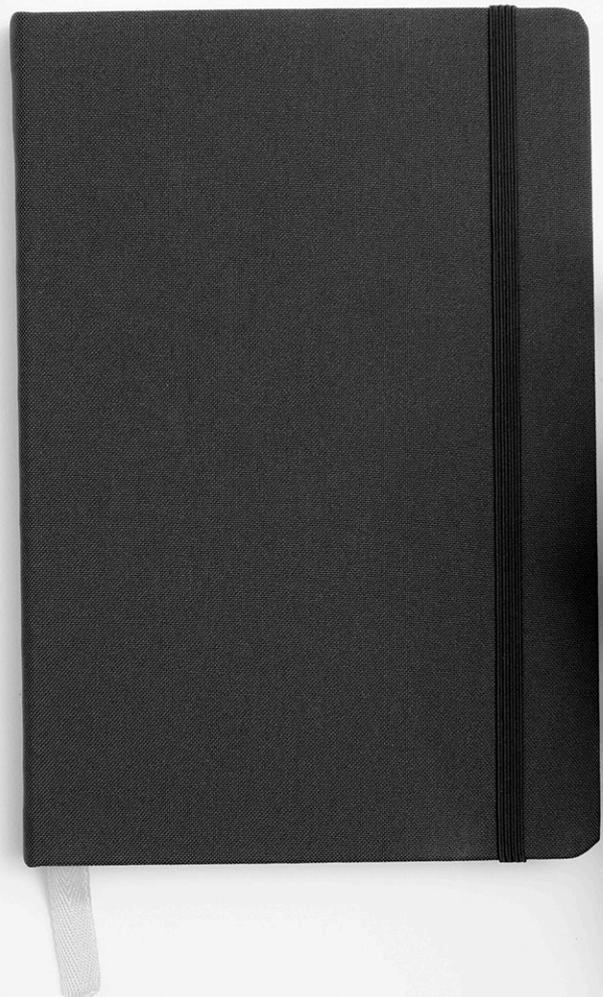


LA INCUBADORA DESPEGUE PRESENTA

WORKBOOK DESPEGUE

PLAN DE ACCIÓN PARA PONER EN MARCHA EN TU NEGOCIO



WORKBOOK DESPEGUE

Plan de Acción para poner en marcha en tu negocio

En la Incubadora Despegue hemos creado este workbook con el objetivo de que, tras asistir al Seminario Online de Marketing Digital para PYMES y Startup's, tienes una lista de tareas para asimilar todo lo aprendido acerca de los Fundamentos del Marketing Online.

Este es el índice de bloques que vas a trabajar en el siguiente Workbook:

- | | |
|---|----------|
| 01. Encuentra el mejor Nicho de Mercado | Página 1 |
| 02. Diseña tu Proceso de Venta | Página 2 |
| 03. Captar Tráfico Web Cualificado | Página 3 |
| 04. Implementa un buen Marketing de Atracción | Página 4 |





FUNDAMENTO 1: ENCONTRAR TU NICHU DE MERCADO

Gary Halbert decía: “Un mercado hambriento compra cualquier cosa”.

Pon en marcha estos 3 ejercicios para encontrar tu mejor nicho o mejor sub-segmento para tu producto o negocio:

1. Haz un entendimiento del mercado

No basta con recopilar demográficos, debes estudiar los deseos, pasiones y problemas de tu mercado.

2. Análisis de mercado de nicho

Haz un análisis completo del nicho para entender si es el correcto o no. Esta es la información que necesitas recopilar:

- Coste por clic para las palabras claves más importante
- Anunciantes más importantes en el nicho
- Tamaño de mercado potencial en Adwords
- Segmentos de mercados para Facebook Marketing
- Tendencia de mercado, si está a la alza o a la baja
- Oportunidades de Marketing Online, en función de la competencia

3. Pre análisis de SEO

Analiza a tu competencia acerca del SEO

Analiza las palabras claves “long tails”

Analiza la viabilidad de las palabras claves más importante para el negocio



FUNDAMENTO 2. DISEÑA UN PROCESO DE VENTA

Para poder hacer crecer y escalar tu negocio online, necesitas tener un sistema predecible que genera ventas.

Analiza los 3 elementos importantes a tener en cuenta en tu proceso de venta:

1. Tráfico
2. Conversión
3. Números económicos

Responde a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el objetivo de tu página web?
- ¿Qué acción quieres que realice el tráfico que llega al home de tu página web?
- ¿Las comunicaciones de tu página son claras y directas para que el potencial entienda qué debe hacer al llegar a tu página?

Teniendo en cuenta que cuantos más objetivos marcamos, más diluimos los resultados y que, por tanto, es en el objetivo principal donde debes enfocar el diseño:

- ¿Ha habido un pensamiento y un plan para diseñar tu página web para vender?
- ¿Puedes explicar, de manera fácil, cómo logras que tu página web genere ventas?
- ¿Cuentas con un producto o servicio “TOP ventas” en tu página web?



FUNDAMENTO 3. CAPTAR TRÁFICO WEB CUALIFICADO

Sin tráfico web estás perdido en una isla desierta en medio del océano.

Recordamos los activos más importantes de tráfico en tu nicho son:

- Tener las primeras posiciones en Google SEO
- Capacidad de pagar más en Adwords por tener un sistema de venta muy optimizado
- Generar más fans en Facebook
- Captar más emails para tu lista de potenciales

Responde a las siguientes preguntas:

- ¿Qué errores has detectado que estás cometiendo en tráfico, tras ver el Seminario?
- ¿Cuáles son las oportunidades más grandes que has visto en Tráfico?
- ¿Qué caso práctico de los que has visto en el bloque de Tráfico crees que es aplicable a tu propio negocio?

Haz el siguiente ejercicio práctico

1. Analiza en tu cuenta de Google Analytics las fuentes de tráfico que te están generando más ventas, llamadas o registros.
2. Crea un plan de acción con las **acciones a poner en marcha** para generar más ventas desde esa fuente de tráfico.



FUNDAMENTO 4: IMPLEMENTA UN BUEN MARKETING DE ATRACCIÓN

Repasamos las 3 situaciones en las que es más fácil generar la venta:

1. Las personas que no te conocen necesitan múltiples tomas de contacto con tu marca, antes de decidirse a comprar.
2. Las redes sociales son cada vez más una fuerza que no se puede ignorar.
3. Es más fácil generar ventas de los que ya son clientes que de aquellos que aún no han comprado nunca.

Realiza las siguientes tareas que te permitirán contar con una buena estrategia de Marketing de Atracción.

Para empresas que ya cuenta con listas de clientes...

- ¿Qué embudos has creado para que los clientes en tu negocio, compren más veces tras la primera compra?

Si estás trabajando embudos de venta, analizar todo el proceso:

- ¿Cómo es el contacto que mantienes con tus clientes por email?
- ¿Qué comunicaciones envías para generar una segunda compra y una tercera compra?

Para empresas que quieren comenzar a generar listas de potenciales para crear sistemas de venta en 2 pasos:

- Diseña un sistema con el objetivo de captar emails de clientes potenciales desde las redes sociales, para mantener una relación previa antes de proponer la venta.
- Crea la lista de pasos que vas poner en marcha con el potencial, desde que te descubre en una red social, hasta que te compra.
- ¿Qué imán/gancho puedes ofrecer desde las redes sociales para captar emails de clientes potenciales del negocio?



- ¿Qué comunicaciones de email marketing vas a crear para tener un proceso en el que conviertes a los no clientes en clientes?
- Haz una lista del tipo de contenido que es interesante para tus clientes potenciales que podrías enviarles para cultivarles y generar una relación previa.
- ¿Puedes ofrecer una promoción o descuento atractivo para convertir en clientes a tu lista de potenciales?

Terminamos este Workbook con las dos últimas preguntas importantes que debes responder para tener bien asimilados los fundamentos y conceptos analizados en el Seminario de Marketing Online para PYMES y StartUp's de la Incubadora Despegue:

¿Cuál es la gran idea que puedes poner en marcha en los próximos 30 días para generar más ventas en tu negocio?

¿Cuál es la idea más sencilla y rápida que puedes poner en marcha en la próxima semana para generar más ventas en tu negocio?

Teniendo detectadas estas dos ideas – la más grande y la más fácil- comienza por aquí para hacer crecer las ventas de tu negocio desde ya.

Un saludo,

El equipo de la Incubadora Despegue

