

RESUMEN



EMPRENDER DESDE CERO: TU
EMBUDO DE VENTAS

EL CICLO DE VIDA DE TU CLIENTE IDEAL

ES EL PROTAGONISTA DE TU EMBUDO DE VENTAS

QUÉ ES UN EMBUDO DE VENTAS

El camino que sigue tu audiencia desde que te encuentra por casualidad, hasta que se convierte en uno de esos clientes felices que ha disfrutado de tu solución y no duda en recomendarla a todo el mundo.

Este camino respeta el ciclo de vida de tu cliente y mejora su experiencia de compra incluso antes de comprar.

FASES

- 1.- ACERCAMIENTO: No sabe nada de ti. Lector ocasional - Lector recurrente.
- 2.- PRESENTACIÓN: Tu lead magnet: Lector recurrente - Seguidor.
- 3.- CONFIANZA: Tu nuevo suscriptor ya está dentro de tu estrategia de ventas. Seguidor - Suscriptor.
- 4.- EDUCACIÓN: el momento de segmentar tu lista.
- 5.- PERSUASIÓN: tu embudo empieza a estrecharse. Presentación producto de gama media. Suscriptor - Cliente.
- 6.- SEGURIDAD: información aún más detallada, más especializada, alineada con lo que ya saben y enfocada a solucionar el siguiente problema.
- 7.- FELICIDAD: tu solución de gama alta y los beneficios emocionales de trabajar contigo. Cliente - Cliente Feliz.
- 8.- FINAL DEL CICLO: esforzarte para que sus proyectos tengan éxito, incorporar sus testimonios a tu página de ventas y crear nuevas soluciones en base a sus nuevas necesidades e inquietudes.

**ANALIZA EL CICLO DE VIDA DE TU CLIENTE
Y DISEÑA SOLUCIONES PARA CADA FASE**