

24/07/2024

## **ACTIVIDAD GANAR PRIMEROS CLIENTES**

Trabajo presentado por:

Hilary Juliana Fernández Taimal

Edwin Fabián Murcia

Juan David Quintana

POPAYÁN

## **Estrategias para Ganar los Primeros Clientes**

### **1. Definir el mercado objetivo:**

- Se identifica al público para conocer a fondo quiénes son mis clientes ideales, sus intereses, características y necesidades específicas, y se segmenta a los usuarios para personalizar las estrategias de marketing y ventas.

### **2. Ofrecer pruebas gratuitas o descuentos iniciales:**

- se puede proporcionar una versión de prueba gratuita o un descuento significativo para los primeros usuarios por un tiempo estimado (por ejemplo, 30 días), ésto les permitirá probar la app y ver su valor sin ningún tipo de riesgo

### **3. Utilizar el poder del boca a boca:**

- Incentivar a los primeros usuarios a recomendar la app a otros mediante programas de referidos, ofreciendo recompensas por cada nuevo usuario que se registre a través de su recomendación y buen testimonio, también tomando en cuenta las calificaciones positivas.

### **4. Participar en eventos y ferias del sector:**

- Asistir a eventos, ferias y conferencias donde podamos presentar la app a potenciales clientes y socios.
- Aprovechar estas oportunidades para establecer contactos y relaciones valiosas.

### **5. Colaborar con Influencers, creadores de contenido:**

- Colaborar con influencers que se dirijan a nuestro mercado objetivo para que prueben y recomienden tu app, es posible ofrecer acceso gratuito a cambio de una revisión honesta y menciones en sus canales.

### **6. Crear contenido educativo acerca del uso de la app:**

- Publica blogs y tutoriales que demuestren cómo tu app puede ayudar a mejorar las ventas cruzadas. Educar a los potenciales clientes puede generar confianza y demostrar el valor de tu solución.

### **7. Participar en comunidades y foros:**

- Involucrarnos en comunidades y foros online en donde nuestro público objetivo se reúna. Ofrecer consejos y soluciones, y mencionar nuestra app cuando sea necesario.

## **8. Publicidad de la app en plataformas relevantes:**

- Invertir en publicidad en plataformas donde tu mercado objetivo es activo, como Google Ads, Facebook Ads o LinkedIn Ads.
- Utilizar la segmentación adecuada y precisa para asegurarnos de que los anuncios lleguen a las personas correctas.

## **9. Optimizar para motores de búsqueda:**

- Asegurarnos de que nuestro sitio web y contenido estén optimizados para los motores de búsqueda, de modo que las personas puedan encontrar la app fácilmente cuando busquen soluciones a ventas cruzadas.

## **10. Redes Sociales:**

- Crear perfiles en redes sociales y compartir contenido atractivo relacionado con la app, interactuando con la audiencia y construyendo una comunidad.

## **11. Realizar Demostraciones en Vivo:**

- Ofrece demostraciones en vivo de tu app para potenciales clientes. Las demostraciones permiten a los usuarios ver la funcionalidad y los beneficios en tiempo real.

## **12. Ofrecer Soporte Excepcional al Cliente**

- Proporciona un soporte al cliente excepcional, asegurándose de que los usuarios tengan una experiencia positiva desde el principio.

## **Ejemplo de Implementación**

### **Paso 1: Lanzamiento con Prueba Gratuita**

- Lanzar la app con una oferta de prueba gratuita de 30 días. Esto elimina la barrera de entrada y permite a los usuarios ver el valor y la calidad de servicio de tu app.

### **Paso 2: Marketing de Contenidos**

- Publicar noticias y artículos en tu blog que expliquen los beneficios de las ventas cruzadas y cómo nuestra app puede facilitar este proceso, información clara, concisa y completa.

### **Paso 3: Colaboraciones Estratégicas**

- Contactar a influencers en el sector de ventas y comercio electrónico para que prueben y recomienden tu app. Ofrecer acceso gratuito a cambio de una revisión y reseña honesta.

### **Paso 4: Programa de Referidos**

- Implementar un programa de referidos donde los usuarios existentes reciban beneficios por cada nuevo usuario que se registre a través de su enlace/código de referencia.

### **Paso 5: Publicidad Dirigida**

- Utilizar anuncios en Facebook y LinkedIn dirigidos a dueños de negocios y gerentes en el área de ventas, destacando cómo nuestra app puede aumentar las ventas cruzadas.

Si Implementamos estas estrategias, nos ayudará a ganar a nuestros primeros clientes y crear una base sólida para el crecimiento futuro de la app de solución a ventas cruzadas.