

Ganar los Primeros Clientes en Marketing Digital

Fundamentos

1. Establecer tu nicho, oferta y resultado

- **Definir el nicho de mercado:** Es importante identificar un sector o grupo específico al que se pueda ofrecer valor con los servicios o productos.
- **Oferta clara:** Es importante definir claramente qué se ofrece y cómo se diferencia del resto de productos. Esto incluye productos digitales especializados, como los que protegen los derechos de la mujer.
- **Resultado esperado:** Es fundamental comunicar los beneficios que los clientes obtendrán al elegir la oferta, enfocándose en las mejoras o soluciones que se aportan a sus problemas.

2. Mensajes a gente cercana

- **Contacto personal:** Se recomienda iniciar el proceso con personas cercanas, como amigos, familiares o colegas, quienes pueden convertirse en los primeros clientes o referir a otros.
- **Presentación de la oferta:** Es esencial compartir la propuesta de valor y cómo pueden beneficiarse de ella, siendo transparente y genuino.

3. Lista de potenciales clientes

- **Investigación de mercado:** Crear una lista de posibles clientes basándose en el nicho es fundamental. Se pueden utilizar herramientas como Google Maps, redes sociales y foros específicos para encontrar negocios o personas interesadas.
- **Segmentación:** Es importante clasificar a los clientes potenciales según características relevantes, como tamaño de la empresa, ubicación, necesidades específicas, etc.

Entrega de Servicio

1. Prospección

- **Búsqueda de clientes ideales:** Identificar al cliente ideal utilizando herramientas digitales es clave. Google Maps, LinkedIn y Facebook pueden ser útiles para localizar empresas y profesionales.
- **Perfil del cliente:** Se debe desarrollar un perfil detallado del cliente ideal, incluyendo sus necesidades, intereses y desafíos.

2. Solución de Problema

- **Investigación previa:** Antes de contactar a un cliente, investiga su situación actual, problemas y posibles necesidades a través de sus redes sociales, sitio web y publicaciones.
- **Vías de contacto:** Utiliza canales como email, WhatsApp, llamadas telefónicas y mensajes directos en redes sociales para establecer contacto.

3. Mensaje idóneo para conseguir llamada de venta

- **Personalización:** Crear mensajes personalizados que resalten cómo estos pueden resolver sus problemas específicos en medio de la prevención de la violencia en la mujer.
- **Video personalizado:** Video breve presentación, explicando cómo se brinda el manejo del producto digital, mostrando experiencia y confianza. Esto humaniza y posibilita el acercamiento y genera confianza a otros futuros clientes.

Venta por Llamada

1. Comprensión de la situación del cliente

- **Escuchar activamente:** Durante la llamada, se da lugar para que el cliente hable sobre sus desafíos y necesidades (donde esta y donde quiere estar). Esto no solo te da información valiosa, sino que también muestra empatía y comprensión.
- **Guía imparcial:** Mantener una actitud neutral mientras en medio de la conversación hacia brindar el producto digital y como este puede resolver sus problemas. Evita presionar y enfocar en los beneficios tangibles que el cliente puede obtener.

2. Cerrar la venta

- **Propuesta de valor final:** Resalta los beneficios clave y cómo tu producto se alinea con los objetivos y problemas del cliente.
- **Próximos pasos claros:** Explica qué debe hacer el cliente para proceder (compra, suscripción, reunión de seguimiento, etc.) y asegúrate de que todo sea claro y accesible.

Satisfacción del Producto

1. Seguimiento post-venta

- **Atención al cliente:** garantizar al cliente que este satisfecho con el producto, así mismo brindando soporte en caso de dudas o problemas.
- **Feedback y mejoras:** solicitar retroalimentación para mejorar el producto y servicio. Esto ayudara a mejorar el ecosistema, como también muestra que se valora la opinión del cliente.

2. Fidelización

- **Ofertas y actualizaciones:** Mantener a clientes informados sobre nuevas ofertas, actualizaciones de productos o servicios adicionales que puedan interesarles.
- **Programa de referidos:** invitación a clientes satisfechos a referir a otros, ofreciendo descuentos u otros beneficios.