

PLAN DE MARKETING PARA GANAR LOS PRIMEROS CLIENTES

Buscamos establecer un embudo de ventas y apalancarnos de herramientas de inteligencias artificial para lograr automatizar los procesos de ventas y masificar el alcance de nuestro prototipo web.

Semana 1-2: Definición de la propuesta de valor y creación de contenido

1. Definir la propuesta de valor de Sinergia y SMARTSELL.
2. Crear contenido de valor (blog, videos, infografías) que muestre la experticia de Sinergia en análisis de datos y ventas.

Pitch: "Descubre cómo SMARTSELL puede ayudarte a aumentar tus ventas y mejorar tu competitividad en el mercado digital. Nuestra propuesta de valor se centra en proporcionar análisis de datos precisos y soluciones de venta digitales personalizadas para pequeñas y medianas empresas."

Semana 3-4: Establecimiento de la presencia en línea

1. Crear un sitio web profesional para Sinergia que muestre la propuesta de valor y los servicios ofrecidos.
2. Establecer perfiles en redes sociales (LinkedIn, Twitter, Facebook) y compartir contenido de valor.

Pitch: "Conoce a Sinergia y SMARTSELL en nuestro sitio web y redes sociales. Descubre cómo podemos ayudarte a impulsar tus ventas y mejorar tu presencia en línea."

Semana 5-6: Identificación y segmentación del público objetivo

1. Identificar el público objetivo de Sinergia (pequeñas y medianas empresas que buscan mejorar sus ventas).
2. Segmentar el público objetivo por industria, tamaño y necesidades específicas.

Pitch: "¿Eres una pequeña o mediana empresa que busca mejorar tus ventas y competitividad en el mercado digital? ¡SMARTSELL es para ti! Nuestros servicios de análisis de datos y ventas digitales están diseñados para ayudarte a alcanzar tus objetivos."

Semana 7-8: Creación de un lead magnet y campaña de email marketing

1. Crear un lead magnet (informe, webinar, etc.) que atraiga a posibles clientes.
2. Crear una campaña de email marketing para enviar el lead magnet y promocionar los servicios de Sinergia.

Pitch: "Descarga nuestro informe gratuito 'Cómo aumentar tus ventas con análisis de datos' y descubre cómo SMARTSELL puede ayudarte a impulsar tus ventas y mejorar tu competitividad en el mercado digital."

Semana 9-10: Publicidad en línea y promoción

1. Crear anuncios en línea (Google Ads, Facebook Ads) para llegar al público objetivo.
2. Promocionar los servicios de Sinergia en redes sociales y email marketing.

Pitch: "¡No te pierdas la oportunidad de impulsar tus ventas y mejorar tu competitividad en el mercado digital! SMARTSELL ofrece análisis de datos precisos y soluciones de venta digitales personalizadas para pequeñas y medianas empresas. ¡Contactanos hoy mismo!"

Semana 11-12: Seguimiento y conversión de leads

1. Seguimiento a los leads generados y ofrecer demos o consultorías gratuitas.
2. Convertir leads en clientes y ofrecer servicios de análisis de datos y ventas.

Pitch: "¿Estás listo para aumentar tus ventas y mejorar tu competitividad en el mercado digital? ¡SMARTSELL está aquí para ayudarte! Nuestros expertos en análisis de datos y ventas digitales te guiarán para alcanzar tus objetivos."