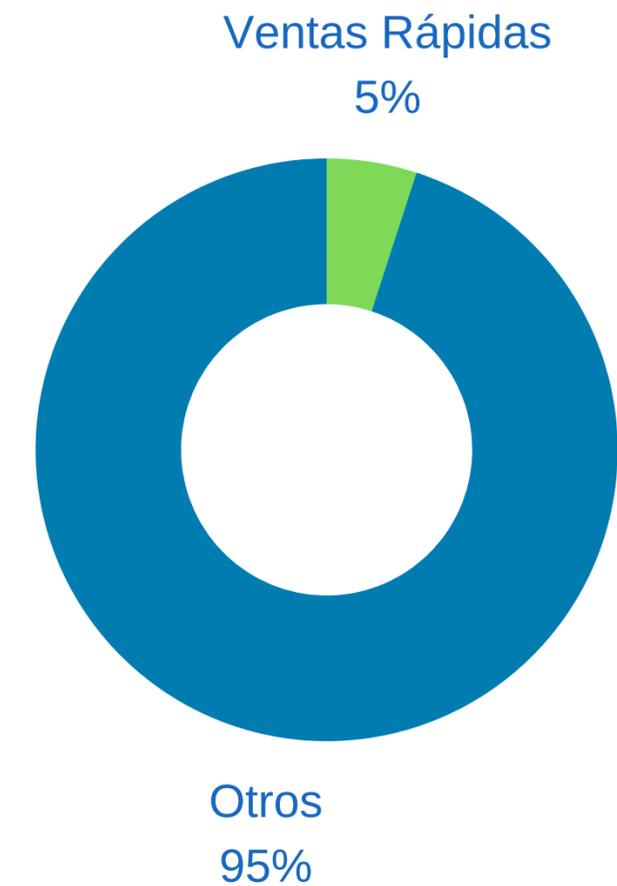


BRANDING



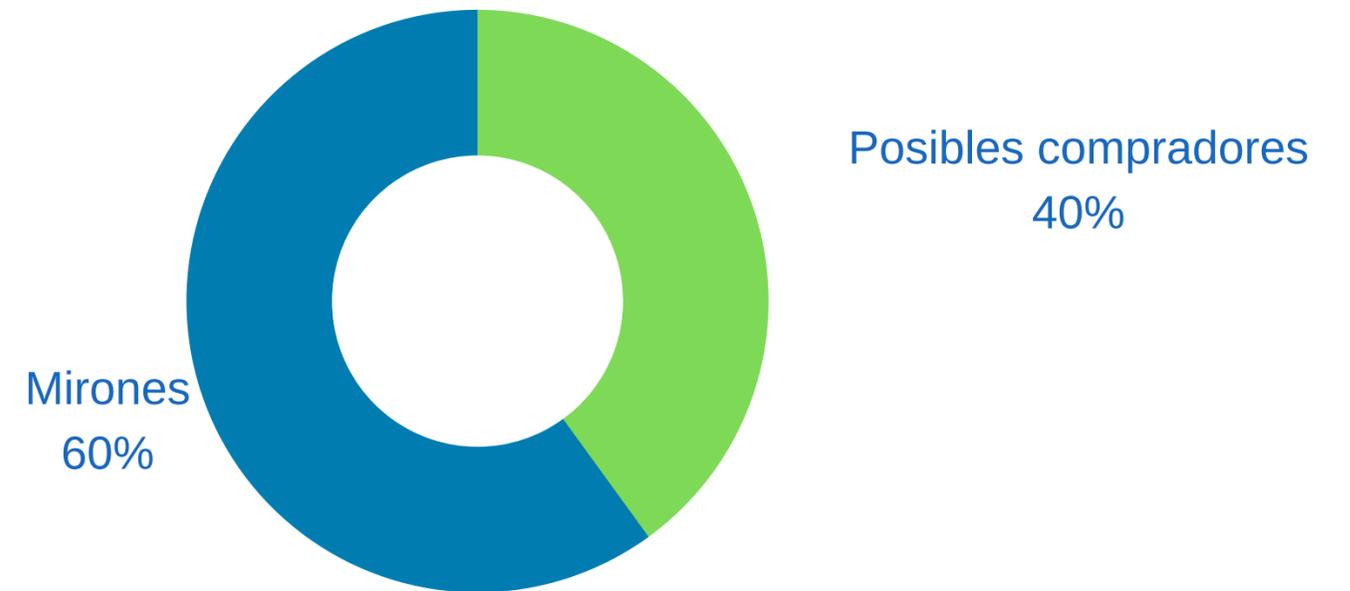
¿SABÍAS QUÉ?

Solo el 5% de las personas que ven nuestros anuncios en redes sociales te compran en ese preciso instante y el 95% necesitan de tu labor de venta para convertirse en clientes.



AHORA EXPLIQUEMOS QUE PASA CON ESE 95%

Ese 95% restante se compone de 2 métricas, un 60% son mirones, competencia y no compradores y un 40% que, de 1 a 3 meses, te comprarán.

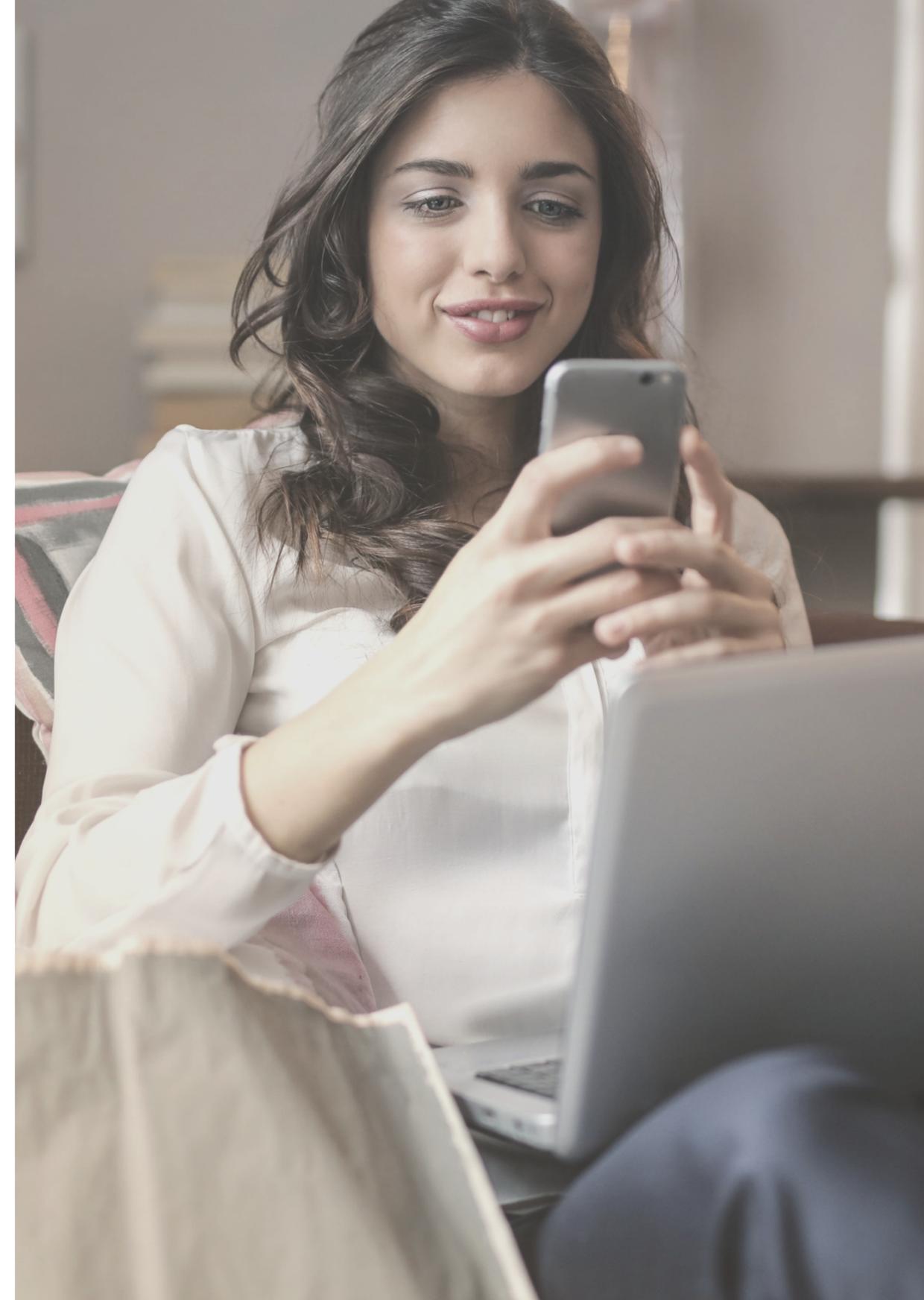


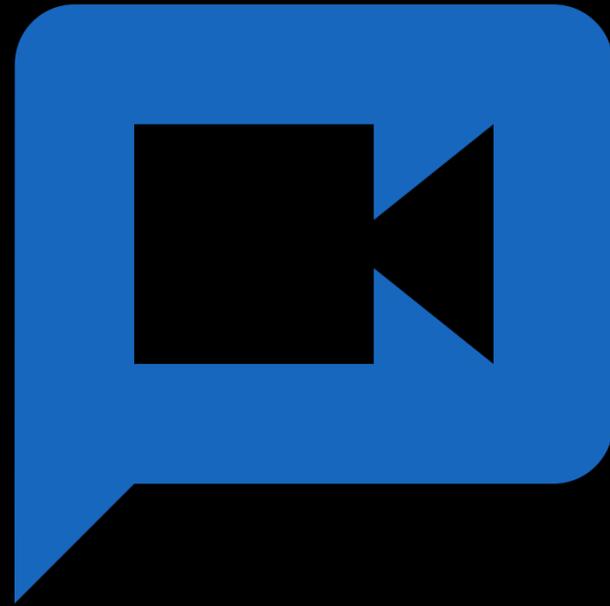
Ese 40% de los prospectos potenciales hay que trabajarlos, ¿de qué manera?

- Generarle confianza
- Investigar el motivo del por qué no te compró

Recuerden hay muchas personas "desidiosas" y a éstas hay que también saberlas trabajar... ¿de qué manera?... Convenciéndolas de que tu producto o servicio tiene el valor para ellos.

¿Y cómo lograr ese cometido?





- Ten de preferencia un sitio web presencial
- Tu página de Facebook tenga contenido de calidad (dales pruebas gratis)
- Humaniza tu negocio haciendo Facebook Live
- Interactúa con tu audiencia

Los prospectos de clientes quieren ver que hay detrás de cámaras, generarles esa relación de confianza que causará que estás presente ante los clientes como su única y más confiable opción aunque no nos compre en ese momento, recuerda pensar en el 40% de posibles clientes y que pueden convertirse en clientes recurrentes.

Guía de 4 pasos

para tu marca personal

DALES VALOR

Ayúdales de verdad, identifica que problemas tiene tu audiencia y haz contenido que los ayude aunque no te paguen, esto generará confianza (Dales probaditas)

TESTIMONIALES

Muestra resultados reales de tus clientes
Tus posibles clientes quieren ver cómo les ha funcionado a otros. Haz testimoniales en donde tus clientes cuenten sus buenos resultados o los satisfechos que están con tu producto.

DA SOLUCIONES

Muestra soluciones de problemas inmediatos.
El ayudar a tu audiencia a solucionar problemas inmediatos da valor en ese instante y si les funciona te buscarán para que les ayudes más.
Un ejemplo: Un pintor, puede enseñales como usar la brocha adecuada para no desperdiciar pintura, muchos lo probarán y les funcionará y te contratarán para que pintes toda su casa.

SE CONSTANTE

De nada sirve que hagas un excelente brief, un plan de trabajo si no te animas a humanizar tu redes sociales. Es momento de quitarse el miedo, la pena, el que dirán y animarse a salir en la cámara haciendo videos en vivo en tus redes sociales.
Proponlo hacerlo una vez por semana o por quincena y veras los resultados.