

La Fórmula “ Sales Funnel ” para Aumentar tus Ingresos: ¿Cómo crear un embudo de ventas exitoso?



Fecha de publicación: 13 enero, 2016

Editor: Asociacion de BestSeller

Autor: Franklin Matango

Longitud de impresión: 103

Idioma: Español

PDF

¿Alguna vez has oído hablar del término "embudo de ventas"?

En el mundo de los negocios por internet es uno de los aspectos más importante del marketing online.

Un "embudo de ventas o sales funnel es el proceso utilizado para convertir a tus clientes en compradores potenciales." Los embudos de ventas pueden ayudar a los empresarios en la toma de buenas decisiones para potenciar su negocio online. Probablemente hay muchos visitantes que vienen a tu sitio web y ven lo que tu negocio tiene para ofrecer. Entonces, si

ellos no están interesados en comprar algo, ellos abandonarán tu página. Por otro lado, cuando llegan a tu sitio web y llenan el formulario de opt-in, se convierten en compradores potenciales, incluso si todavía no compran nada.

Al llenar el formulario "opt-in", los visitantes serán trasladados a tu página de ventas con un llamado a la acción. Ellos recibirán tus correos electrónicos, en los que se puede notificarlos sobre las ventas o nuevos productos. Algunos de ellos van a comprar algo de lo que ofreces, y otros no, pero eso no es tan malo porque puede seguir enviándoles correos electrónicos, hasta que decidan qué comprar.

Al no tener un embudo de ventas, se pierde la oportunidad de ganar de los posibles compradores porque no se dan cuenta de los beneficios que esta poderosa herramienta estratégica le ofrece a tu negocio. Dentro del embudo de ventas a más de las actividades de marketing y ventas que se realizan para convencer a tus clientes a comprar hay mucho más.

Es una herramienta altamente poderosa que permite a los emprendedores acelerar el crecimiento del negocio, atraer más clientes, cerrar más (y más rentables) ventas, y hacerlo todo más rápido y más fácil. Prácticamente, el embudo de ventas es el motor de tu negocio; si deseas incrementar tus ingresos.

A lo largo del contenido, el autor esboza el camino paso a paso para entender la importancia de un embudo de ventas, lograr el dominio de los términos que se involucran y cómo debes aplicarlo en tu negocio. El libro lleva desde los conceptos básicos (si nunca has oído hablar de un embudo de ventas antes) hasta el camino práctico (para los empresarios que desean construir o reforzar exitosamente sus embudos de ventas). No importa lo que vendas, dónde lo vendas, cuál sea el tamaño de tu negocio o cuánto tiempo has estado en el negocio. La manera más efectiva de hacer crecer tu negocio es dominar tu embudo de ventas, y la manera más rápida de comenzar a leer este valioso contenido.

El consumidor ahora más que nunca tiene una vida excitante. Recibe información por segundo, decide a qué le presta atención y tiene la oportunidad de ser muy selectivo. Sus días son como un paseo en la montaña rusa, con altas y bajas, momentos tranquilos pero también de mucha adrenalina. Necesitamos tener la habilidad y las herramientas para poder captar su atención y conectarlo.

Este libro te enseña todo lo que necesitas saber acerca del embudo de ventas, su importancia, sus elementos y cómo configurarlo para monetizarlo en tan sólo 48 horas. La misión de este contenido va a centrar sus esfuerzos en situar a ese consumidor en tu negocio, logrando que participe activamente en tu embudo de ventas mientras aplicas la Fórmula del Sales Funnel para acrecentar con éxito tus ingresos.

Si fueras una marca y tu consumidor no buscará tu producto ¿Cómo atraparías su atención para que te probará o te comprará? Piénsalo, tu Sales Funnel está lleno de retos.

<http://yep.pm/99rZqw4i5/lqFYSihcE.pdf.rar>

