

## Implementación proceso ventas en Internet

Los Multiplicadores de las ventas en Internet son:

Infraestructura de Internet x Acciones de promoción en internet x Proceso de Ventas

Las empresas tienen infraestructuras (Web, Facebook...) y han realizado acciones de promoción (Seo, Adwords, Redes)

Pero tienen un nulo, o casi nulo, proceso de ventas, por eso los resultados son tan bajos.

Te propongo desarrollar un proceso de ventas adaptado a tu empresa.

### Proceso de ventas - De desconocido a Cliente

**El proceso de ventas son las acciones que hay que realizar para convertir a un usuario que se está informando en un verdadero cliente.**

Se están trabajando las webs a "granel", venga visitas... Si con 50 visitas no vendo pues captamos, compramos 100 visitas, si no 200... Y está muy bien atraer miles de visitas, en especial si son buenas visitas (verdadero público objetivo), pero está mejor vender a cada una de las visitas que tengamos.

De esto va el proceso de ventas, de vender y, además, la buena noticia es que el proceso de ventas se puede semi-automatizar y es controlable por ti mismo



## **Proceso de Ventas: Acciones necesarias y planificadas para vender**

### **¿Qué obtendrás con un proceso de ventas?**

Un sistema que te captará posibles clientes (incluso obtendrás su email y datos personales), les educará y les generará confianza, hasta cerrar la venta o conseguir que soliciten tus servicios.

El sistema se automatizará y tú tendrás un cuadro de mando en el que podrás ver la evolución de esos desconocidos hasta convertirse en clientes, y lo que es más importante, verás donde se puede mejorar para que la captación y cierre sea más numerosa.

En todo el proceso, mirando el cuadro de mando, podrás saber lo que se puede mejorar para aumentar los resultados y ver lo que está fallando, todo de forma entendible y mejorable por ti mismo.

### **Resumen de Fases del Proceso de ventas:**

**Atracción, Llamar la atención**  
**Evangelizar , Consuman contenido**  
**Generar confianza**  
**Venta**

Las 4 fases anteriores son imprescindibles y tiene su proceso, si nos los saltamos comprometemos las ventas.

Además, siguiendo la máxima: Lo que se puede medir se puede mejorar, hay una quinta:

**Analítica, métricas**

Con esta última fase tendrás información de lo que está pasando y por qué. Sabrás lo que puedes modificar para mejorar los resultados.

El proceso de ventas es de fácil uso y seguimiento una vez esté funcionando, pero para ponerlo en marcha nosotros tenemos que hacer múltiples trabajos y análisis.

**Los Trabajos que te vamos a realizar para la creación de Tu Proceso de ventas:**

- Estudio de tu producto y del plan de Marketing digital actual y posible
- Estudio de palabras claves que busca la gente relacionado con tu producto/servicio
- Análisis competencia “real”
- Análisis SEO/UXO /WPO
- Perfilado de tipología/s de cliente, Buyer objetivo
- Creación Imán clientes
- Realización Squeeze: Página para captar datos de posibles clientes
- Realización landing: Página de cierre de ventas o capta solicitud de oferta
- Alta y configuración autorespondedor, automatización
- Creación organigrama de email marketing (informativa, educativa y de venta)
- Revisión del COPY de la web actual
- Configuración de públicos en Facebook y Google (pixelados)
- Configuración BOT de facebook ( auto respuestas automatizadas )
- Configuración campaña CPC en Google \*
- Configuración campaña Looks and like y Públicos personalizados en Facebook
- Configuración y montaje de las Métricas y Analítica web
- Cuadro de mando
- Embudo alternativo para la reducción del coste de captación de clientes
- Formación para usar el sistema y soporte durante tres meses
- Entrega acciones recomendadas de acción por parte del cliente para mejorar resultados

Estos trabajos se constituirán, la mayoría, en procesos automatizados o controlables por métricas que te enseñaremos a usar.

*\* En todo lo relacionado con textos y COPY, así como en el Imán, será necesaria la participación y soporte del cliente para aportar su expertise de producto y mercado*

---

***Algunas personas quieren que algo ocurra, otras sueñan con que pasará, otras hacen que suceda” – Michael Jordan***

---