

3 ESTRATEGIAS PARA TENER UNA MAYOR VISIBILIDAD Y AUMENTAR TUS VENTAS



CONVIERTE TU PERFIL EN UN IMÁN DE LEADS



- ★ **Utiliza una foto de perfil con buena calidad y profesional** (para transmitir confianza y credibilidad)
- ★ **Que se vea claramente tu rostro**
Las personas quieren saber quien está a cargo de ese perfil en RRSS
“Procura sonreír” jeje
- ★ **Puedes utilizar la típica “foto de carnet” o bien, mostrándote en acción en tu trabajo** (entrenando a alguien, atendiendo a tu cliente para armar su pauta nutricional o rehabilitando a un paciente)
- ★ **Usa un nombre fácil de recordar** y relacionado con tu profesión para facilitar la búsqueda, cuando alguien te quiera encontrar
- ★ **Especifica tu especialidad de manera clara** y concisa para atraer a tu público objetivo y que las personas nuevas que lleguen a tu perfil sepan cual es tu expertise
- ★ **Para una descripción impactante, usa la regla de las 3P** (personas, problema y promesa)
 - ★ El tipo de personas a las que ayudas
 - ★ El problema específico que les solucionas
 - ★ La promesa/solución que ofreces “tu método”

Un “Lead”, es un cliente potencial

“NUTRE” A TU AUDIENCIA CON CONTENIDO DE CALIDAD



- ★ **Publica contenido específico para el público objetivo (avatar o buyer persona)** al cual quieres dirigir tu “mensaje y servicios”

Si tu mensaje es demasiado amplio y apunta a distintas dificultades/problemas de un público muy variado... ★

Te será muy difícil conectar con las personas y que ellas “resuenen” con tu mensaje ★

Esto te obliga a tener que adaptar tu contenido y mensaje a una audiencia que probablemente nunca termines de conocer...

-
- ★ **Publica contenido en distintos formatos**

Si bien, todos los formatos te permiten llegar a tus seguidores y nuevas audiencias... ★

Los “Reels” tienen un mayor potencial de llegar a nuevos públicos y de aumentar su alcance de forma orgánica (sin publicidad) ★

Por otro lado, los “Carruseles” te permitirán profundizar en temas más complejos o que requieren una explicación más detallada ★

En las “Historias” tendrás un espacio para conectar con tu audiencia, mostrar un lado más personal, cercano y amigable con ellos/as ★

Finalmente, los “Lives o Directos” utilízalos para generar una conexión instantánea, en tiempo real... Para darte a conocer con nuevos seguidores y responder preguntas ★

★ **NO TE ENFOQUES EN VENDER** **SINO, EN CONTRUIR RELACIONES**



- ★ **Enfócate en construir relaciones para generar confianza, antes que en vender directamente...**

Esto se basa principalmente en el “nivel de consciencia” del lead...

Es prácticamente imposible que sepas a simple vista si una persona está “lista” para realizar una compra y contratar tu servicio

A menos claro, que sea algo evidente y prácticamente ya te ha dicho que lo hará...

“Lo cual no sucede muy a menudo, sino todos tendríamos montón de clientes pagando a diario por nuestro servicio”

Y cuando esto sucede, es precisamente por lo mencionado anteriormente, ya te has “ganado” la confianza de esa persona ★

Te reconoce como alguien que domina su área, que tienes el conocimiento suficiente y que la “promesa/solución” que ofreces, se adapta a lo que ella busca solucionar ★

-
- ★ **Me tomó años entender que:** debemos dar un trato y mensaje distinto, dependiendo del nivel de consciencia de la persona ★

Te dejo una frase muy certera para esto, lo que debemos buscar es dar...

“Un mensaje adecuado, a la persona correcta, en el momento indicado” ★

Para finalizar, te dejo unas frases que probablemente resuenen contigo y te hagan ver todo esto con otros ojos, otra perspectiva más amplia



★ **No hay segundas oportunidades para una primera impresión**

Algo que me dijo mi amigo Christian hace algunos años y siento que aplica a muchos ámbitos de la vida

Si le buscamos un nexo con lo visto en este Ebook...

Cualquier persona nueva que llegue a tu cuenta, si no ve algo “atractivo”, en cuanto a: orden, claridad, buena presencia e información y una identidad que represente la cuenta

¿Crees que sería una buena primera impresión?

Que dices... ¿Causarías impacto en esa primera impresión o probablemente se convertiría en una visita de momento?

★ **Las ventas, son como las relaciones (de hecho, son un tipo de relación), y estas, no se deben forzar...**

Un seguidor nutrido e informado, con el tiempo se convertirá en cliente o te recomendará con otros

Pero ojo, no estoy queriendo decir que “el tiempo” por sí sólo y generar contenido, convierte a las personas en clientes de forma automática...

Para ello, se deben aplicar estrategias, las cuales se rigen por un embudo de ventas que se relaciona con el nivel de consciencia de las personas...

Algo que veremos en otra Guía



Gracias por llegar hasta aquí y valorar este aporte que hago con mucho amor



Hacia la educación, el aprendizaje y hacia ti

Todo con el fin de ayudar a personas que se encuentran en una **situación que yo también viví** y que ahora puedo aportarles con un granito de arena a su proceso personal y profesional

Si aún no me sigues en mi cuenta, donde comparto información sobre como mejorar y vender un servicio de asesoría, aumentar ventas, automatizar procesos y más...

 **Te dejo invitado/a a seguirme en @marketingconmauro** (clickea aquí)



Nos vemos pronto!

Te deseo mucho éxito en tu proceso, no olvides siempre buscar una mejora constante, pero de forma realista

Todo es posible, sólo debes creer en lo que desees, tenerlo como propósito principal, decretarlo y lo crearás

