

## WEBINAR: CÓMO IMPLANTAR LOS FUNNEL DE VENTAS MÁS EFECTIVOS SEGÚN SEA TU NEGOCIO

# Manuel Herrero López



Financiado por:



# ¿QUE ES UN FUNNELS DE VENTAS?



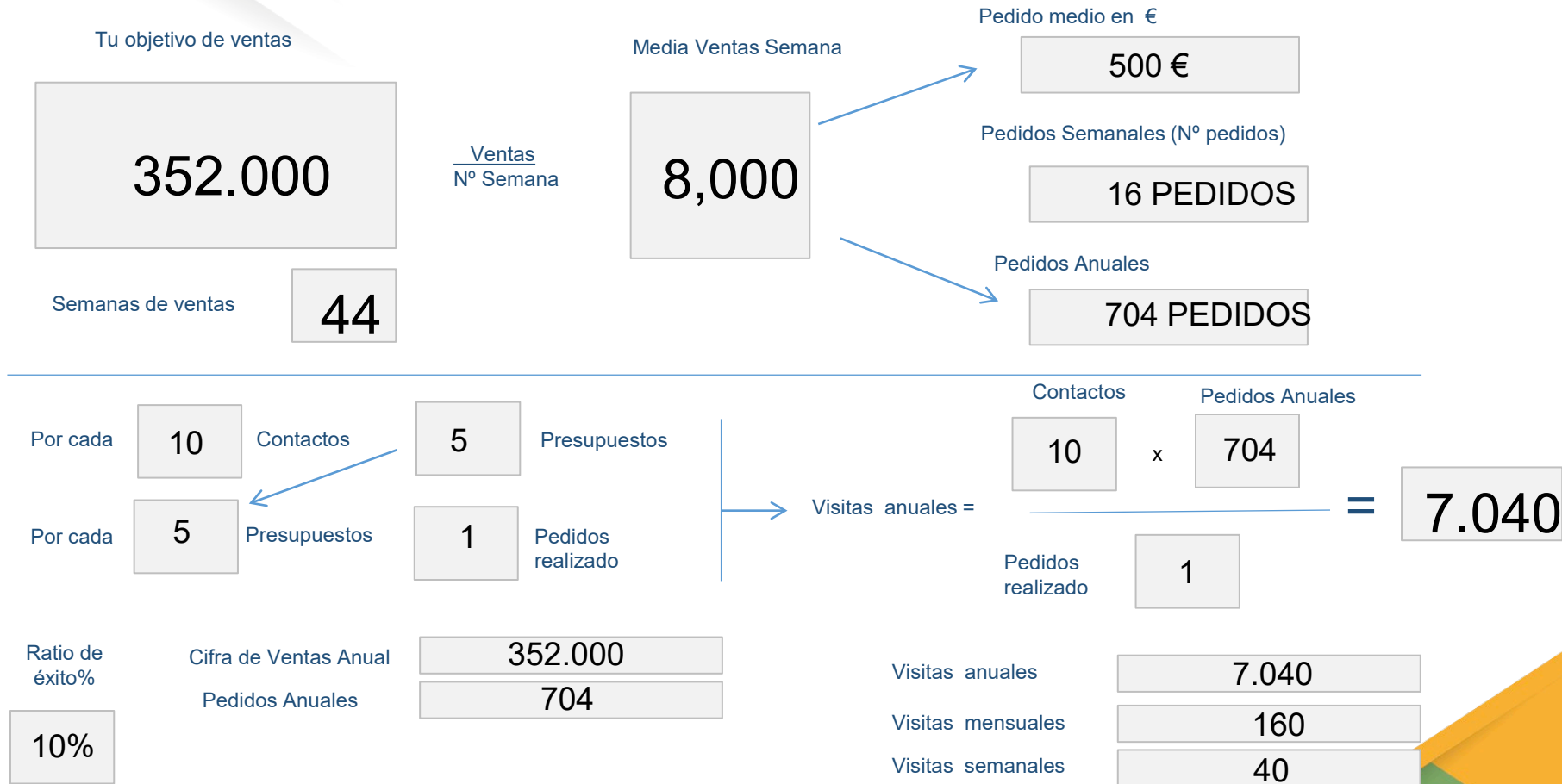
# ¿QUE ES UN FUNNELS DE VENTAS?

Un funnels de ventas o embudo de conversión es un sistema diseñado para atraer a desconocidos, convertirlos en leads y transformarlos en clientes



Cientes potenciales

# Ejemplo con números de Embudo de ventas



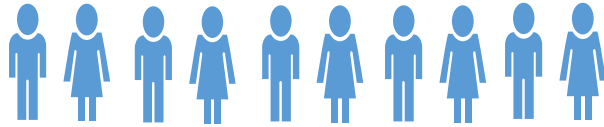
# Desarrollo del Marketing Mix en la era digital

## El embudo de ventas (funnel)

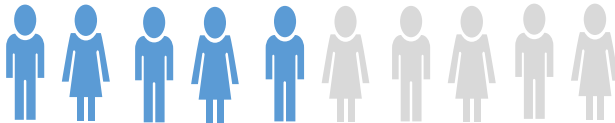
MERCADO



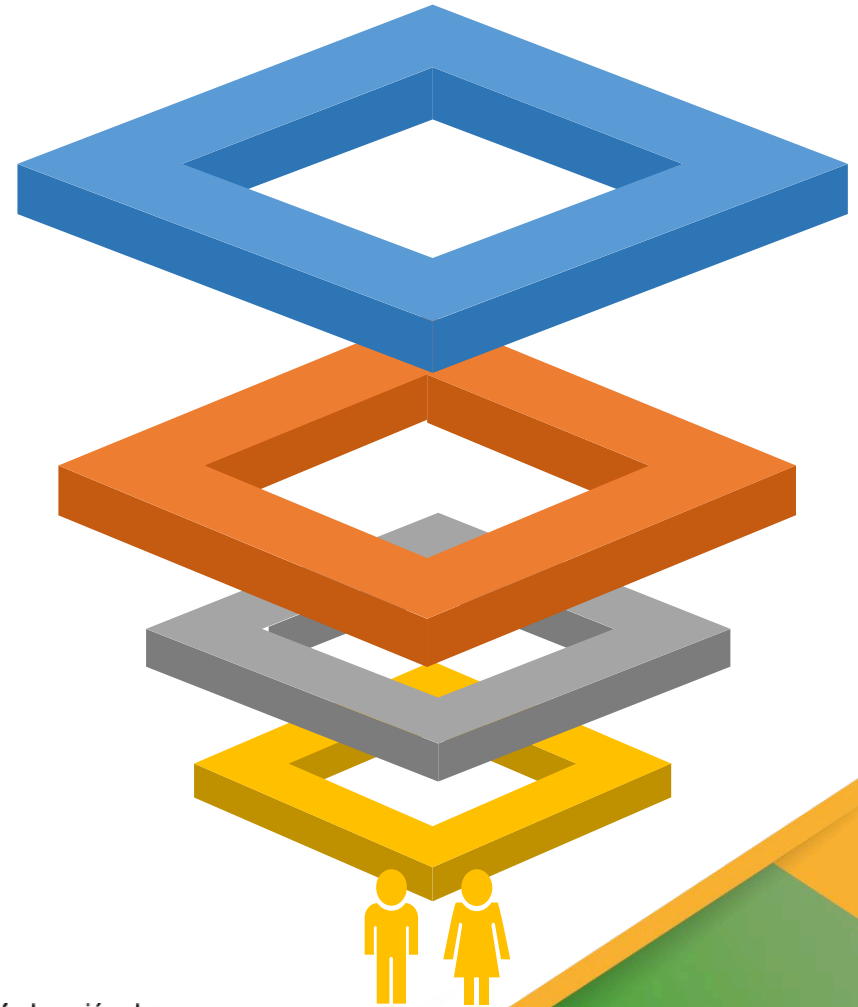
10



5



1



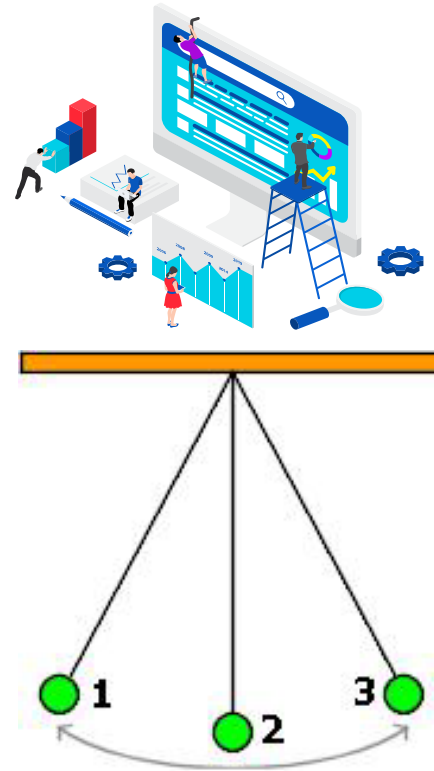
## Los nuevos procesos de ventas adaptados a un cliente son cada vez más digitales

La tecnología da soporte a las relaciones interpersonales, y las relaciones interpersonales generan información valiosa hacia el éxito de todo el proceso



Sin relaciones interpersonales no existe el proceso, y sin ejecuciones tecnológicas es muy difícil que se inicien las relaciones interpersonales

## ¿Qué ES LO PRIMERO QUE TENEMOS QUE VER Y DIFERENCIAR?

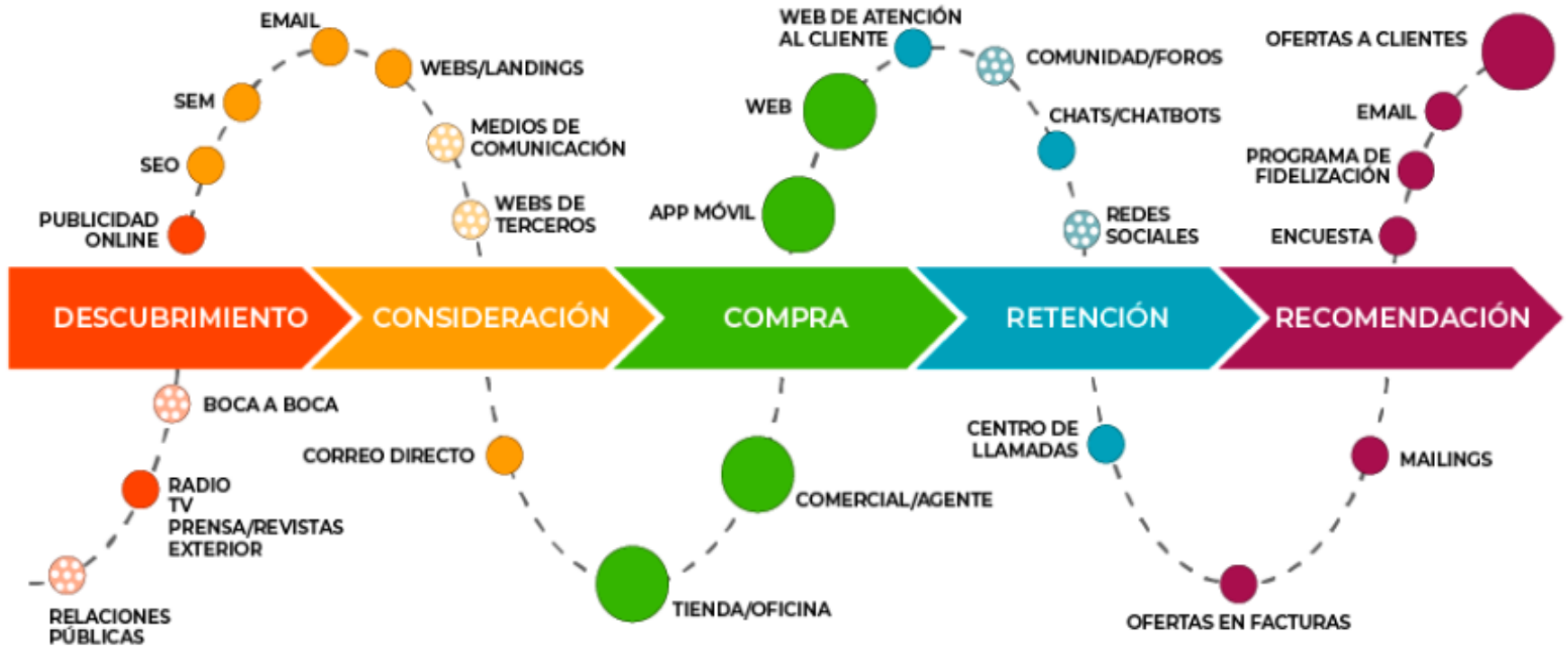


Aprovechar los  
métodos y habilidades  
del **mundo off line**

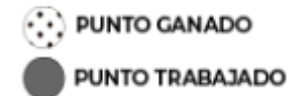
Aprender/incorporar y  
desarrollar tanto métodos  
como habilidades en el  
**mundo On line.**

### HAY QUE COMPAGINAR EL ON LINE CON EL OFF LINE

**PUNTOS DE CONTACTO DIGITAL**



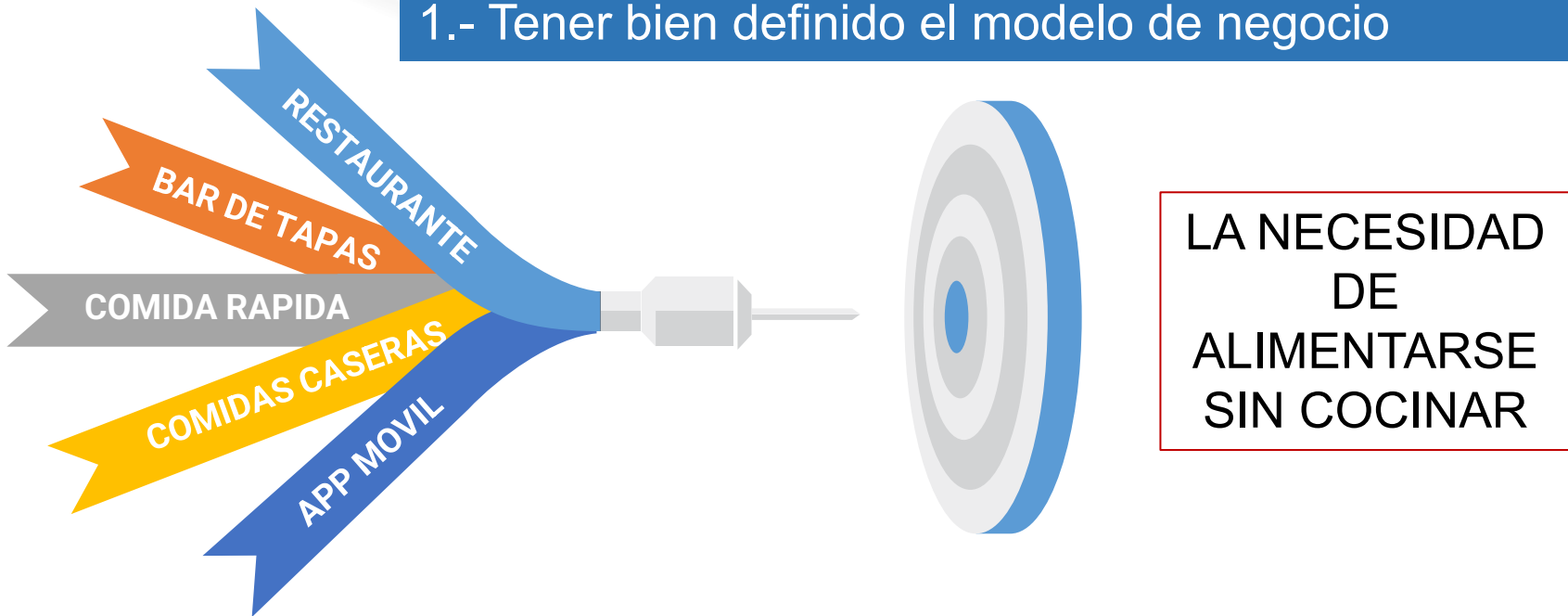
**PUNTOS DE CONTACTO OFFLINE**





# ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES PARA CONSTRUIR UN FUNNEL DE VENTAS

1.- Tener bien definido el modelo de negocio



CADA  
MODELO DE NEGOCIO



**NECESITA**



SU  
EMBUDO DE VENTAS

# ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES PARA CONSTRUIR UN FUNNEL DE VENTAS

## 1.- Tener bien definido el modelo de negocio

También debes tener bien definidos los diferentes productos y/o servicios.

- \* Productos de entrada.
- \* Productos de mayor valor.
- \* Productos high tickets.
- \* Productos complementarios y relacionados.

# ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES PARA CONSTRUIR UN FUNNEL DE VENTAS

## 2.- Define tu tipos de clientes : Buyer persona

"Una representación semi-ficticia de nuestro cliente o consumidor final, que nos permita saber qué motiva su comportamiento, cómo piensan, cómo compran, dónde comparan y cuando deciden comprar." (Tony Zambito )



**Perfil A**



**Perfil B**



**Perfil C**

# ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES PARA CONSTRUIR UN FUNNEL DE VENTAS

## 2.- Define tu tipos de clientes : Buyer persona

Al final, crear un buyer persona lo puedes resumir en 4 preguntas claves:

- Qué hace el cliente potencial.
- Qué necesita y quiere.
- Qué le preocupa.
- Cómo puedes satisfacer su necesidad.

# ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES PARA CONSTRUIR UN FUNNEL DE VENTAS

## 2.- Define tu tipos de clientes : Buyer persona

Por ejemplo, un Máster de Marketing Digital tiene varios públicos objetivo

Producto	Buyer Persona	Pain Principal
Master Marketing Digital	Desempleados	Encontrar Trabajo
	Universitarios	Primer Empleo
	Trabajadores Intermedios	Mejorar condiciones laborales

## 4.- Trafico cualificado ¿Qué hacer?

### Top of the Funnel

1

#### TOFU:

- Generar trafico
- Generar marca

### Middle of the Funnel

2

#### MOFU:

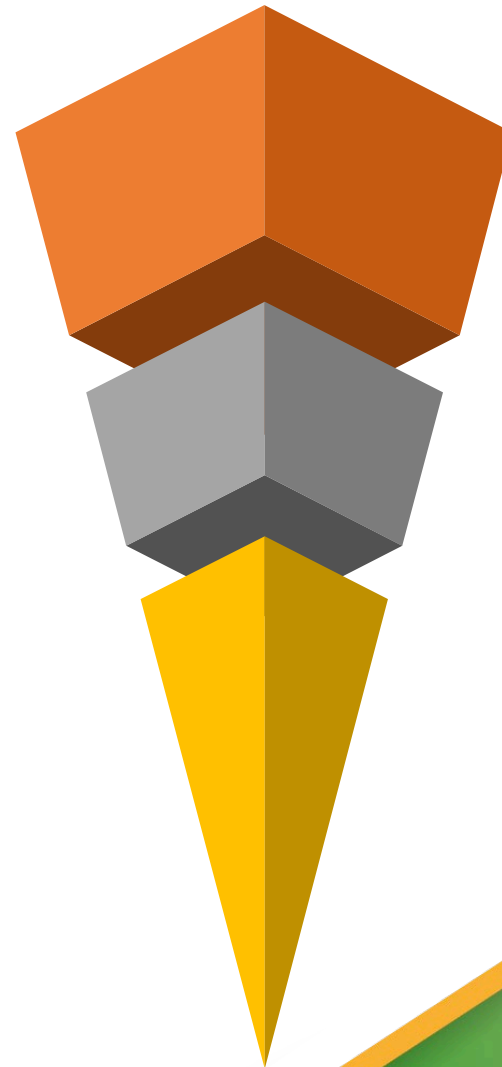
- Generar relevancia
- Generar Solvencia
- Generar cualificación

### Botton of the Funnel

3

#### BOFU:

- Descuentos, promociones
- Presupuestos (cierres)
- seguimientos



## 4.- Trafico cualificado ¿Qué hacer?

1

TOFU:

- Generar trafico
- Generar marca

El objetivo principal es que el mercado conozca :

- Quién eres
- Que haces (necesidad que cubres)
- Como puede estar en contacto contigo.

### Atracción



- Web estructurada
- Servicios/productos
- Reclamo/contacto

**SI NO SE GENERAN LEAD ES PERDIDA DE TIEMPO Y DINERO**



## 4.- Trafico cualificado ¿Qué hacer?

2

**MOFU:**

- Generar relevancia
- Generar Solvencia
- Generar cualificación

El objetivo principal es que el **POTENCIAL CLIENTE** :

- Conozca tu trabajo
- Confíe en ti y en tus soluciones
- Comunicación periódica de tus actividades..



Crear contenido exclusivo siempre que podamos obtener datos de interés mostrado hacia lo presentado.



## 4.- Trafico cualificado ¿Qué hacer?

# 2

### MOFU:

- Generar relevancia
- Generar Solvencia
- Generar cualificación

El objetivo principal es que el POTENCIAL CLIENTE :

- Conozca tu trabajo
- Confié en ti y en tus soluciones
- Comunicación periódica de tus actividades..

Existen herramientas de automatización para:

- Crear embudos de ventas. [www.clickfunnels.com/](http://www.clickfunnels.com/)
- Saber quien visita tu web. [www.leadfeeder.com/](http://www.leadfeeder.com/)
- Descartar los clientes que no son potenciales.

## 4.- Trafico cualificado ¿Qué hacer?

2

MOFU:

- Generar relevancia
- Generar Solvencia
- Generar cualificación

El objetivo principal es que el POTENCIAL CLIENTE :

- Conozca tu trabajo
- Confié en ti y en tus soluciones
- Comunicación periódica de tus actividades..

Email Marketing	Envío	Plant	Otros
Mdirector	5000 emails mensuales	Si	ofrece el test A/B , reporting
E-goi(marketing one 2 one)	Envio a 5000 suscriptores	Si	Plugins que permiten conectar con Magento, Prestashop, WordPress y 100 aplicaciones mas
MailYet	Enviar hasta 6000 contactos por mes.	si	
Mail relay	enviar en su plan gratuito hasta 25.000 emails mensuales a un total de 5000 suscriptores.	si	La única condición para crear tu cuenta en Mailrelay es que tengas un email
Mailchimp	enviar hasta 12.000 emails mensuales un total de 2000 suscriptores.	si	Reporting, control y plugging

## 4.- Trafico cualificado ¿Qué hacer?

**3**

BOFU:

- Descuentos, promociones
- Presupuestos (cierres)
- seguimientos

El objetivo principal es PRESENTAR PROPUESTA:

- Concertar visita
  - Presentar presupuestos
  - Carros de compras en tiendas on line
  - Cerrar la venta.
- 
- En B2B es el momento de la acciones off line.
  - Refuerzo y análisis de los carros de compras con promociones que empujen hacia el cierre.
  - Desarrollo de habilidades comerciales en argumentación, objeción y cierre.
  - CRM para afianzar el proceso de ventas.

# ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES PARA CONSTRUIR UN FUNNEL DE VENTAS

## 5.- Contenido

El contenido es esencial en cualquier embudo de marketing y un punto en el que suelen fallar muchos proyectos.

Dependiendo del sector, de la fase en la que se encuentre el proyecto y de sus objetivos, pueden haber diferentes tipos de contenido:

- Artículos del blog.
- Podcast.
- Publicaciones en redes sociales.
- Videos...

Lo importante es identificar qué contenido funciona dependiendo de la etapa del viaje del comprador.

# ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES PARA CONSTRUIR UN FUNNEL DE VENTAS

<https://www.xplora.eu> › Blog ▾

## Top 20 lugares donde buscar ideas y temas para artículos de ...

Te voy a revelar mis 20 lugares secretos, y algunos no tan secretos, para descubrir las ideas y temas más atractivos y efectivos para crear artículos (posts) en ...

## 5.- Contenido

<https://geekflare.com> › Artículos de Geekflare ▾

## Las 7 mejores herramientas para generar ideas únicas para ...

Aunque solo sugiere un tema a la vez, puede obtener varios temas haciendo clic en el botón Actualizar. Con cuatro espacios en blanco, este sitio web utiliza su ...

<https://www.posicionamiento-web-salamanca.com> › blog ▾

## 17 ideas para encontrar contenido para los post de tu blog

16 nov 2019 — Pero no temas Posicionamiento Web Salamanca te da 17 ideas para ... Para escribir temas que impacten en el público es necesario que el ...

<https://www.socialancer.com> › donde-encontrar-la-inspi... ▾

## Dónde encontrar la inspiración para escribir tus post. 5 ideas

Y si una palabra te sugiere una idea, una serie de palabras relacionadas te pueden sugerir muchas más ideas. El método tradicional de buscar sinónimos con ...

<https://socialtur.com> › blog › temas-para-nuevos-post-b... ▾

## Cómo encontrar temas para nuevos post en tu blog (Parte 2)

3 feb 2017 — La otra idea, que a mí me parece más interesante, es hacer click en "Ideas para palabras clave", donde encontraremos una gran lista de keywords ...

<https://josefacchin.com> › El Blog de José Facchin ▾

## ¿Cómo obtener ideas para escribir contenidos en un blog?

En este post encontrarás diferentes consejos para generar ideas para escribir ... familiares o colegas que les gustaría saber o de qué te sugieren escribir.

# ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES PARA CONSTRUIR UN FUNNEL DE VENTAS

## 6.- Lead magnet potente

Un lead magnet es un contenido gratuito que ofreces para que se suscriban a nuestra web y que resuelve uno de los principales problemas de tu público objetivo.

Webinar	Masterclass	Checklist	Training	Plantillas
Guías	Ebooks	Cursos gratis	Eventos	Informes
Casos de éxito	Audios	Pruebas gratis	Trials	Cupones y descuentos
Consultas	Auditorías	Cuestionarios y test	Sorteos y concursos	Talleres
Calculadoras	Kit de herramientas	Lista de recursos	Predicciones	PDF
Transcripción	Oferta especial	Descuentos anticipados	Capítulos gratis	Guías o scripts
Grupo de Facebook	Grupo de Whatsapp	Grupo de Telegram	Retos	Workshop

# ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES PARA CONSTRUIR UN FUNNEL DE VENTAS

## 7.- Squeeze page y landing page

<b>LANDING PAGE VS SQUEEZE PAGE</b>	
<b>LANDING PAGE</b>	<b>SQUEEZE PAGE</b>
Es una página de aterrizaje.	Es un tipo de página de aterrizaje.
Es un sitio web diseñado específicamente para que el tráfico aterrice ahí.	Es un sitio web diseñado específicamente para que el tráfico aterrice ahí.
El objetivo es convertir a los visitantes en leads o en ventas.	El objetivo es captar leads.



# ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES PARA CONSTRUIR UN FUNNEL DE VENTAS

## 7.- Squeeze page y landing page

### DESCARGA LA GUÍA GRATUITA

«Los 6 errores en el diseño web que arruinarán tu proyecto digital y todas las claves para evitarlos»



- Identificarás** los errores que todos los novatos cometen al diseñar su web por primera vez.
- Descubrirás** los elementos claves que no te deben faltar consiguiendo que tu proyecto digital destaque frente a tu competencia.
- Tendrás a tu disposición** descuentos exclusivos y una **oferta única** para diseñar páginas de ventas que te ayuden a ganar dinero de verdad, con garantías.

**¡QUIERO LA GUÍA YA!**

### Tips para tener una **web rentable** sin tener que contratar un departamento de marketing entero

Quieres vender con tu proyecto en internet, pero hay algo que no haces bien. Trabajas tus redes sociales, pones en marcha tus campañas, pero luego, no vendes.  
**Tu página web no es rentable, y te voy a decir por qué...**



### DESCARGA LA GUÍA

100% **Gratuita**

Nombre

Email

Acepto tu Política de Privacidad

**DESCARGAR AHORA**



**Tus Datos están Protegidos**

Responsable: Rego Romero (Rego Romero).  
Finalidad: Gestionar el envío de notificaciones sobre marketing y comunicación.  
Legitimación: Consentimiento del interesado. Distribución: Los datos se almacenan y se utilizan exclusivamente para actividades que están y serán realizadas en el territorio de la UE y por entidades ajenas al comercio de libre mercado. Cumplimiento con los principios de Reglamento Europeo de Protección de datos en materia de privacidad y seguridad.  
Destrucción: Almacenar, recibir y suministrar los datos, acciones o datos de acceso, como se explica en la información adicional.



# ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES PARA CONSTRUIR UN FUNNEL DE VENTAS

## 7.- Squeeze page y landing page

**STUDIORESTA**  
ESPERTO IMPLANTÓLOGO

VENTAJAS TIEMPOS EXPERIENCIAS



Dr. Leonardo Rosta  
ESPERTO IMPLANTÓLOGO  
**ALL ON FOUR**  
DIENTES IN-CIRUGÍA

## Dientes fijos en 24horas

Dolor reducido al mínimo, sin abrir las encías.  
Implantología informática guiada de carga inmediata.

Como especialista All on Four resuelvo 4-5 casos al mes, incluso en situaciones de poco hueso.

Número Verde

**800 912361**

✓

**Sin dolor**

Los implantes dentales se insertan con anestesia local, con dificultades y contusiones mínimas y sin puntos de sutura.

✓

**Sonríe en seguida**

Gracias a los modernos implantes dentales, podrás sonreír y recuperar tu vida normal desde el mismo día de la intervención.

✓

**Incluso poco Hueso**

Gracias a la técnica All on Four, podrás beneficiarte de las ventajas de la implantología moderna también en situaciones de poco hueso.

Reserva una cita

Número Verde 800 912 361

sorridi@studioresta.it



Disfrute de la mejor  
**PROTECCIÓN**



**Acceda al Sistema de Seguridad  
MÁS COMPLETO DEL MERCADO  
con Monitoreo las 24 hs.**



¡Abonando sólo el costo de instalación!

- Productos de fabricación propia con garantía de calidad
- Ayuda profesional ante cualquier evento
- Rapidez y prolijidad en la instalación
- Control remoto para mayor comodidad
- Reporte diario del funcionamiento del sistema

COSTO FINAL POR MES

**\$156**

**El Equipo** **X-28 Alarmas**



Cobertura NACIONAL

**Llámenos ahora!**  
**(011) 4114-9916**  
Horario de Atención: 8.00 a 19.00 hs.

**Quiero que me llame un Asesor**

Nombre:

Apellido:

Teléfono:

Email:

Comentarios:

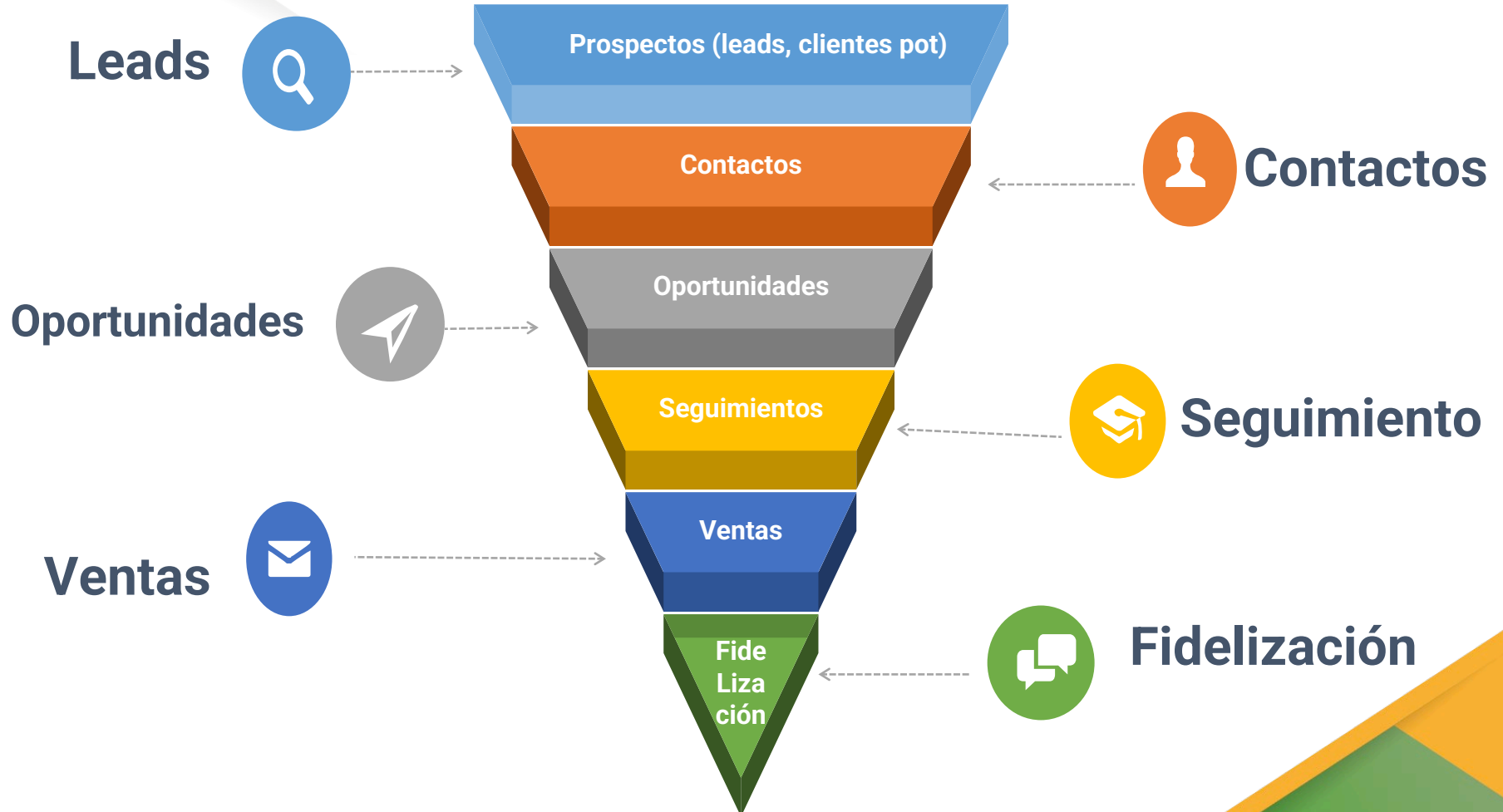
LEGALES: El sistema de protección 440C incluye: Central de alarma inalámbrica y batería, Detector perimetral de apertura de puertas y ventanas, dos (2) Detectores interiores de movimiento, Detector de corte de línea telefónica, Comunicador de mensajes, Panel de control, Control remoto, Sistema interior y Sistema exterior de alto impacto acústico con luz led roja. Todos los productos pertenecen a X-28 Alarmas. Promoción válida para toda la República Argentina hasta el 29 de febrero de 2012. Sujeto a disponibilidad técnica, y hasta agotar stock de 300 unidades. Costo de conexión y alta de servicio: \$604 (IVA incluido). Costo mensual del plan \$156.



KOMPUSUR S.A. - CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES - ARGENTINA

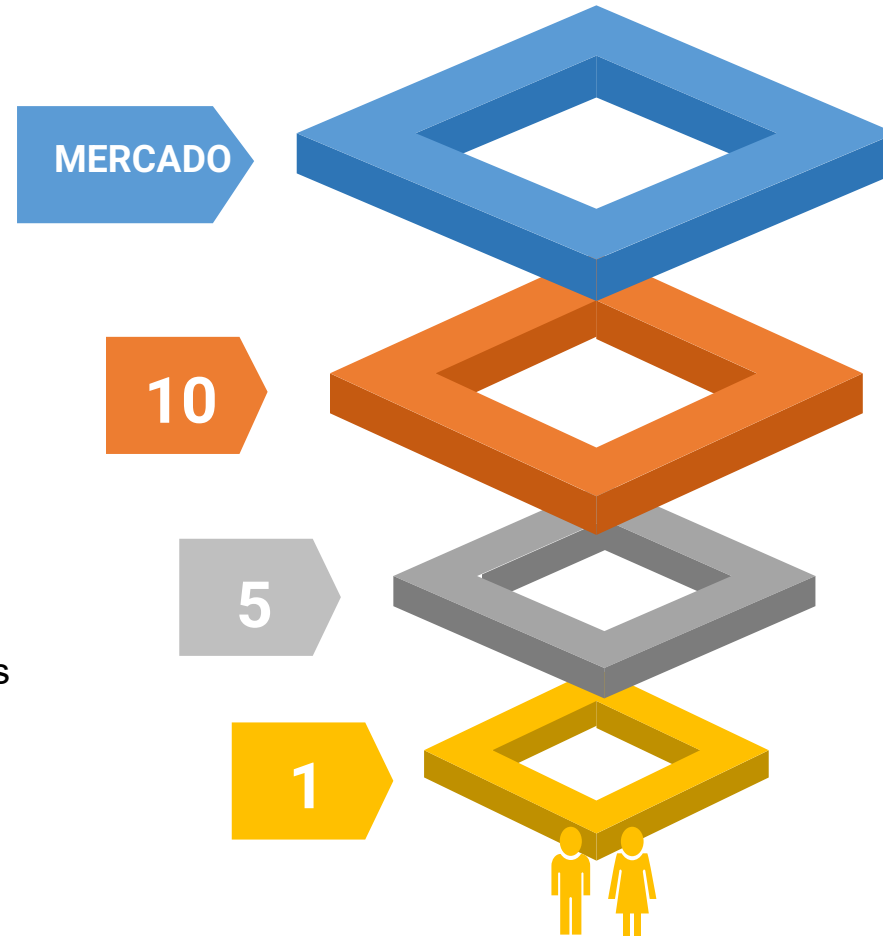
VEHICULOS  SATTELIT

# Dinámica de ventas = Embudo de ventas



# EJEMPLOS DE EMBUDOS DE VENTA MÁS EFECTIVOS

1. Publicidad
2. Promoción de Ventas
3. Eventos y Experiencias
4. Venta Personal
5. Marketing Directo
  - Telemarketing,
  - Correo
6. Relaciones públicas
  - Eventos
  - Concursos
  - Programas de fidelización
  - Promociones económicas
  - Promociones del producto
  - Buzoneo



# EJEMPLOS DE EMBUDOS DE VENTA MÁS EFECTIVOS



# EJEMPLOS DE EMBUDOS DE VENTA MÁS EFECTIVOS

## Redes sociales

- Facebook
- Twitter
- Instagram
- LinkedIn
- Whatsapp
- Hootsuite (gestión de RRSS)

Las redes sociales debemos de utilizarlas como herramientas. Separemos lo personal de lo profesional sí una cosa no va ligada a la otra.



# EJEMPLOS DE EMBUDOS DE VENTA MÁS EFECTIVOS

- LinkedIn es una red profesional poco trabajada.
  - Es la mejor base de datos del mundo.
  - Requiere de un buen filtrado para obtener a los clientes que realmente puedan estar interesados en nuestros productos/servicios.
  - Las publicaciones y/o comentarios que hacemos definirán nuestro posicionamiento en la comunidad.
  - En cada publicación...un análisis.
  - Busca nexos de unión entre el posible cliente y ten claro que puedes ser parte de la solución de sus necesidades.



Proceso de acompañamiento en el que la marca "alimenta" o "nutre" al usuario y lo clasifica en aquellos que están mejor preparados para la compra

ACTIVIDADES OFF-LINE

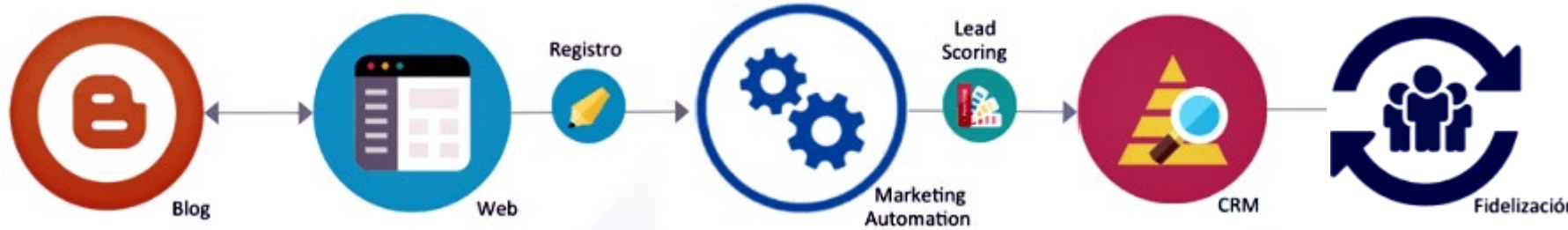
## AGILE SALES PROCESS

Analistas, Ferias, Eventos, PR Media, Outbound Sales

Inbound Sales, On-Line Demo, Visita

Consultoría, Proyecto

Lead Nurturing & Scoring ← → Proceso de Post-Venta



ACTIVIDADES ON-LINE

Post, WhitePaper, Webinar, Podcast, Branded Content, Reviews

Soporte, Encuestas

LEAD CALIFICACIÓN  
CONTACTO/VISITA/DEMO  
TRIAL (PRUEBA/PILOTO)  
PROPUESTA  
NEGOCIACIÓN  
GANADO/PERDIDO

Mail, Newsletter

Video, Twitter, Facebook, LinkedIn, Quora

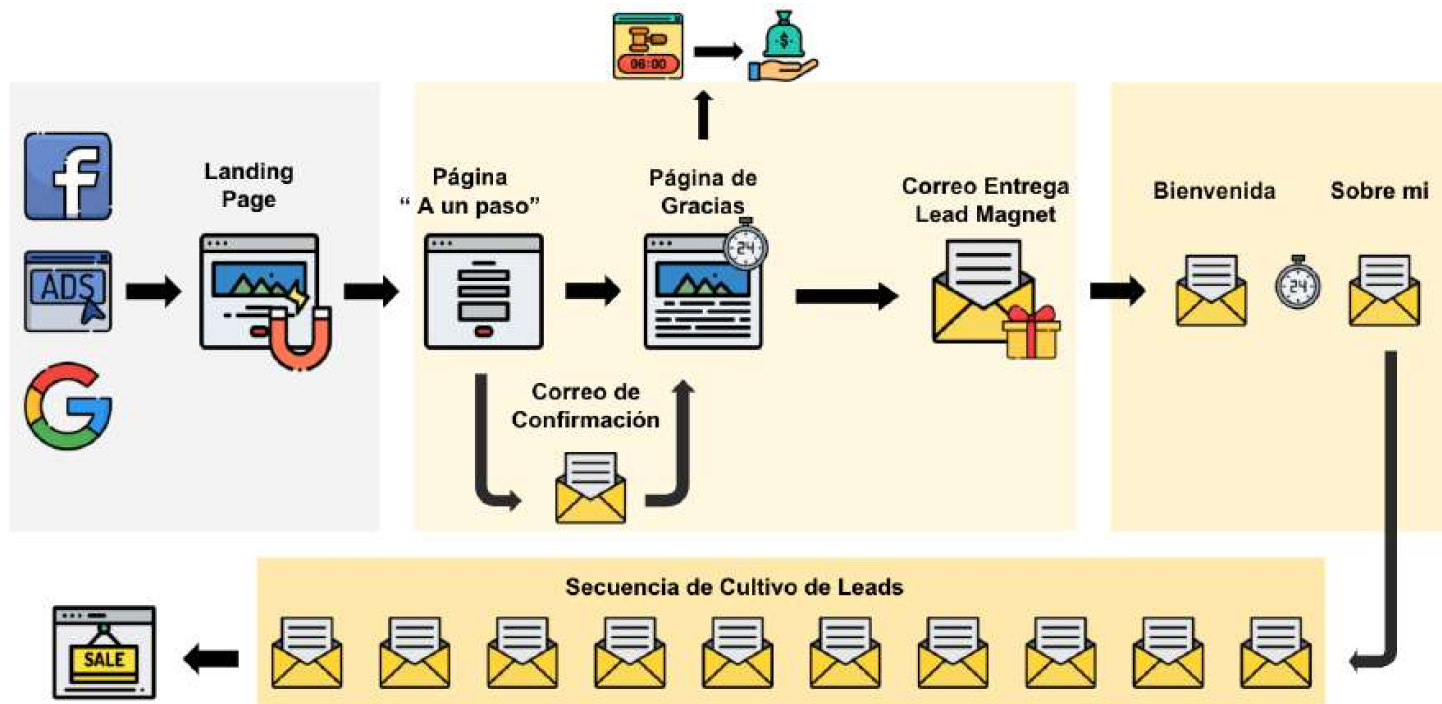
SEO & SEM

VIDEO CONFERENCIAS  
Formación, Comunidad

Database Marketing, Anuncios

# EJEMPLOS DE EMBUDOS DE VENTA MÁS EFECTIVOS

## 1.-Funnel de bienvenida para vender servicios/infoproductos

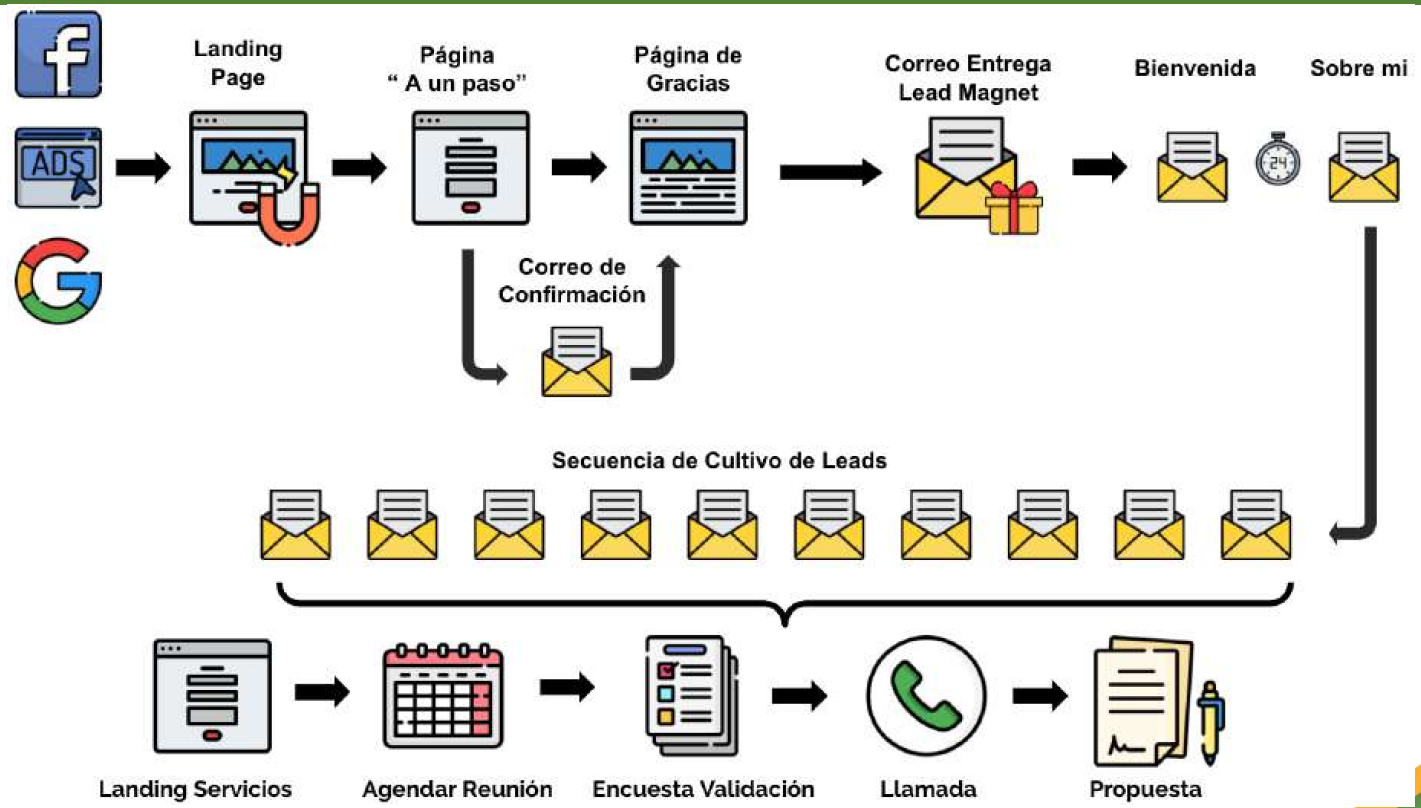


Linfo de Rubén Máñez



# EJEMPLOS DE EMBUDOS DE VENTA MÁS EFECTIVOS

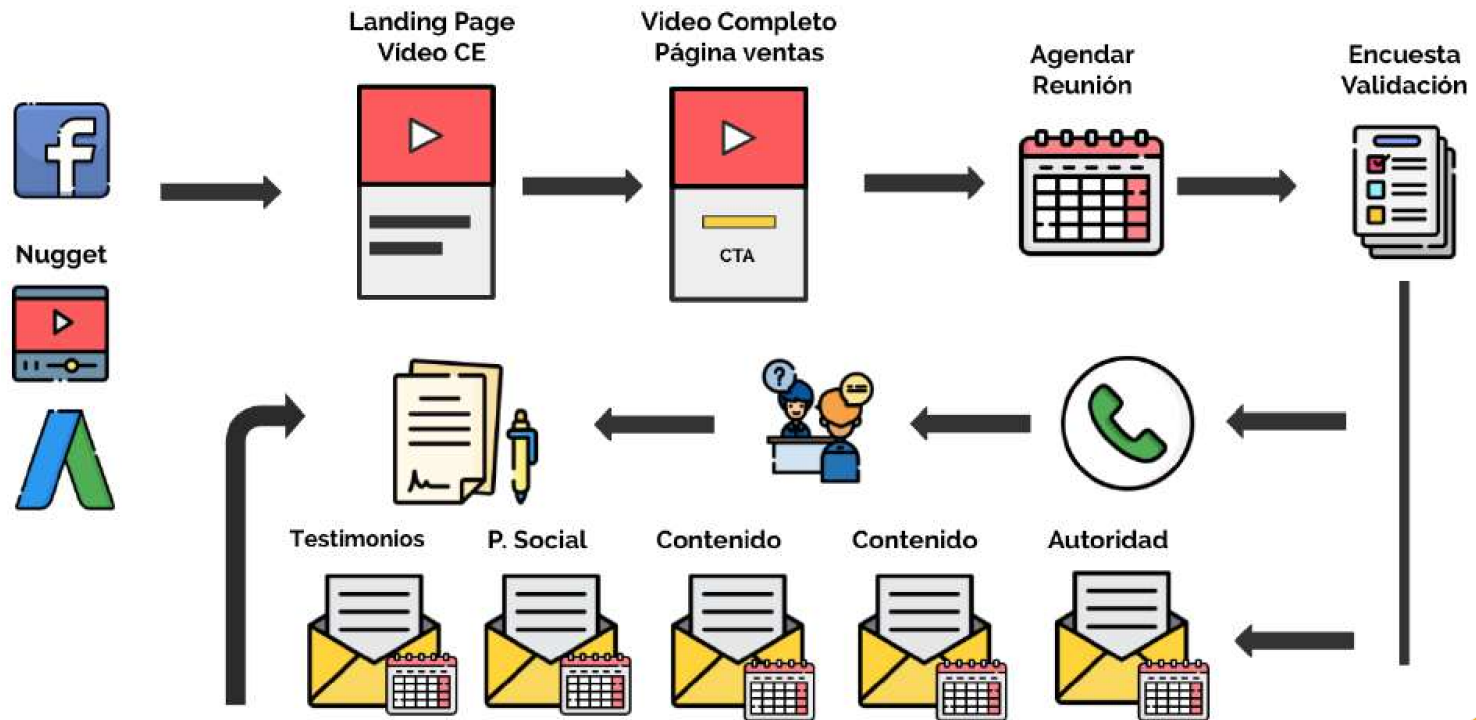
## 2.-Funnel para vender servicios



Linfo de Rubén Máñez

# EJEMPLOS DE EMBUDOS DE VENTA MÁS EFECTIVOS

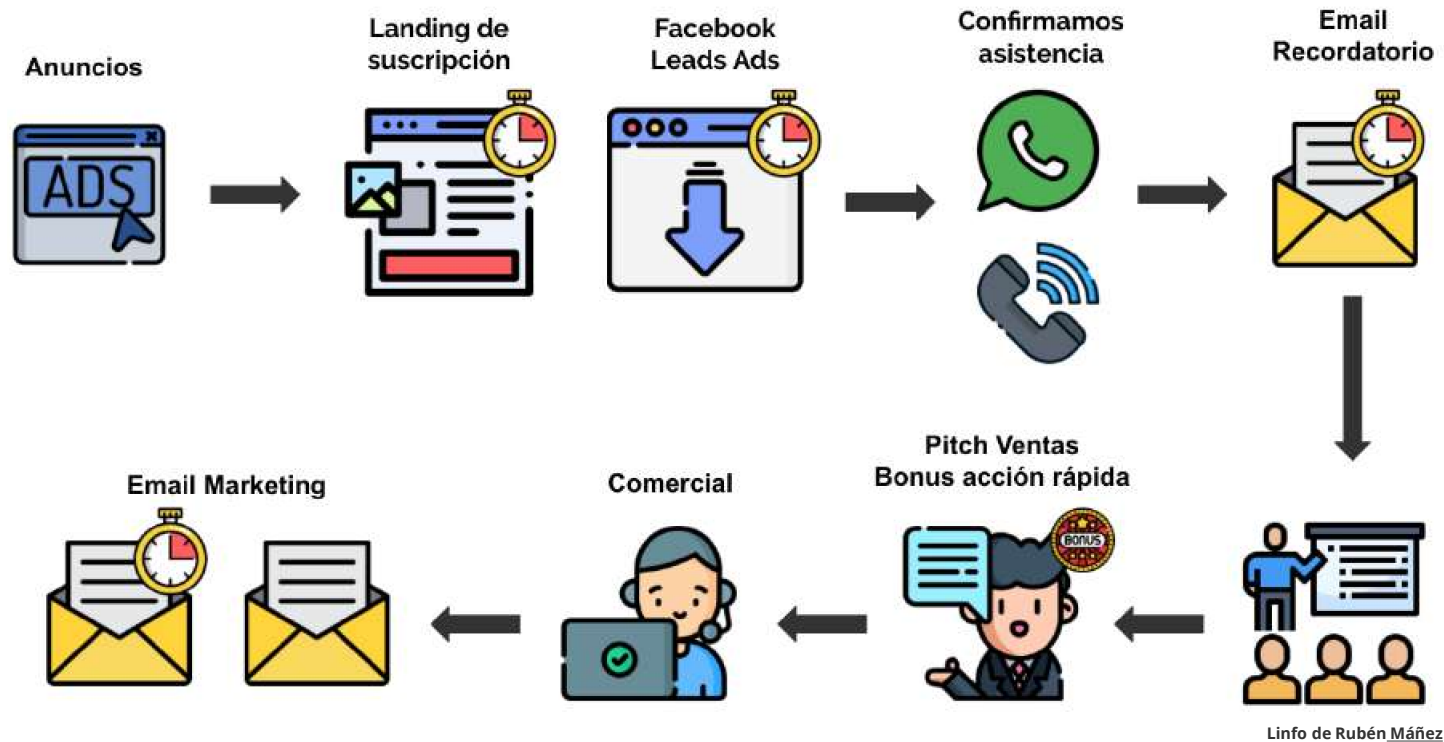
## 3.-Funnel para vender servicios 2



Linfo de Rubén Máñez

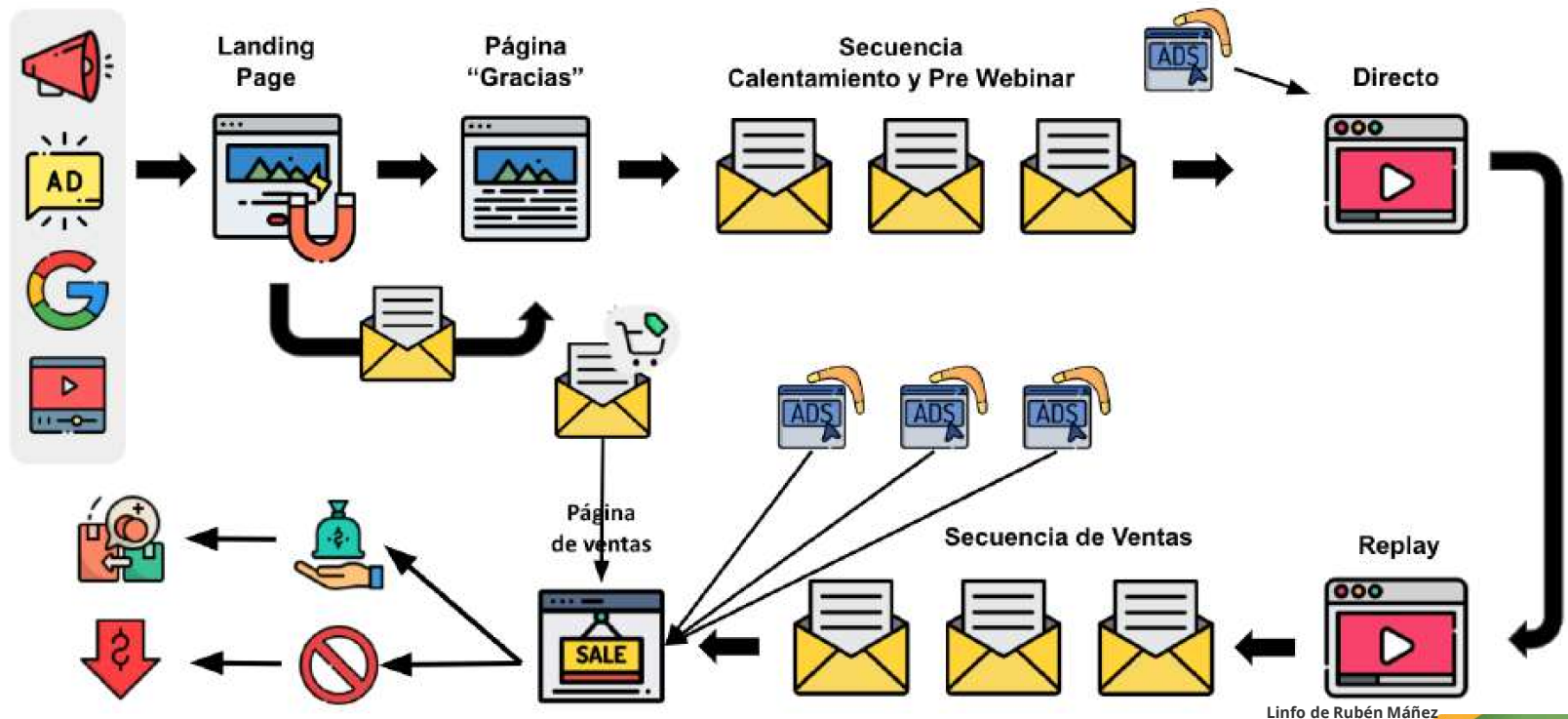
# EJEMPLOS DE EMBUDOS DE VENTA MÁS EFECTIVOS

## 4.-Embudos de venta negocios físicos o de formación



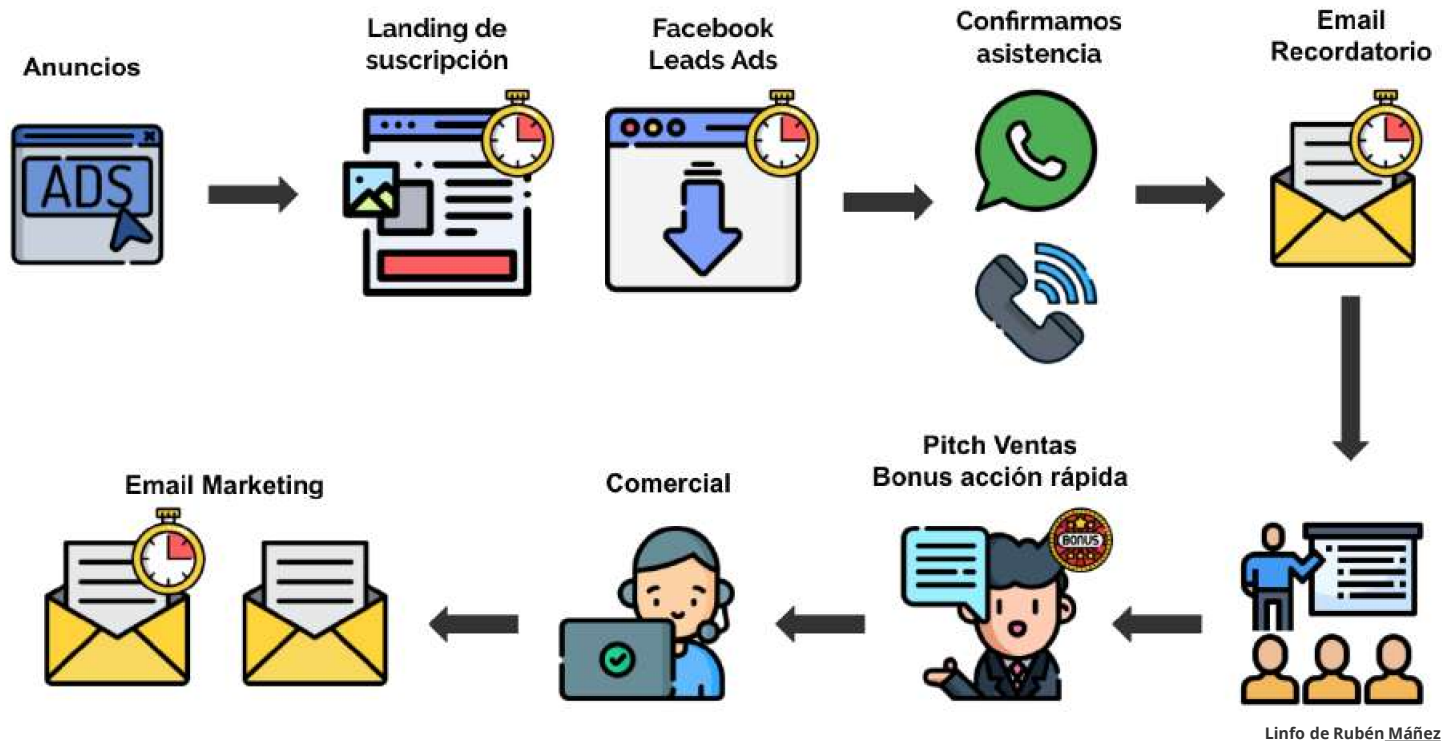
# EJEMPLOS DE EMBUDOS DE VENTA MÁS EFECTIVOS

## 5.-Funnel para vender infoproductos o formación



# EJEMPLOS DE EMBUDOS DE VENTA MÁS EFECTIVOS

## 6.-Funnel para negocios locales

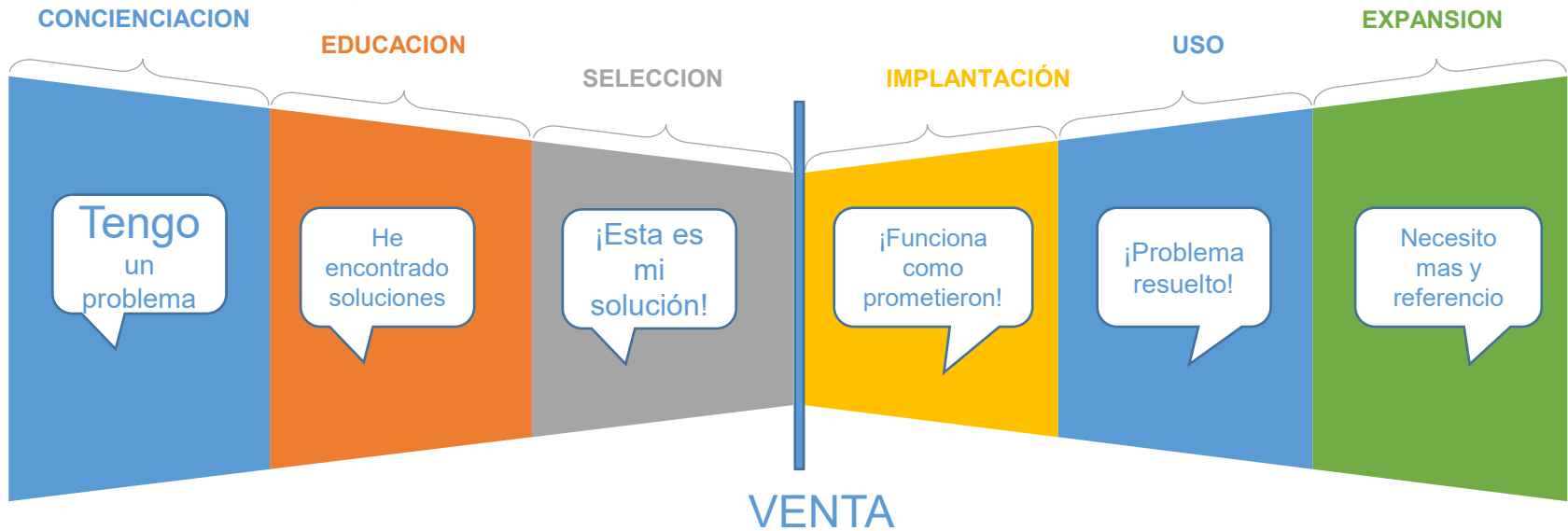




## Los nuevos procesos de ventas adaptados a un cliente cada vez más digital



## La nueva dinámica comercial en la venta b2b



## La nueva dinámica comercial en la venta b2b





## Y el Metaverso ¿ ha llegado para quedarse?

1. Medio para llegar a las generaciones Z y Alpha
2. Espacio publicitario para marcas
3. Oportunidad para mejorar la experiencia de venta
4. Generar más tráfico
5. Incrementar ventas
6. Mayor vinculación con el cliente digital

Si hasta ahora, en un supermercado había que ir a los pasillos para seleccionar producto y meterlo en el carrito, en el [#metaverso](#) se podrá hacer lo mismo pero de forma [#virtual](#) y rodeado de todo tipo de [#contenidos](#). Por ejemplo, llevando típico [#hipermercado](#) a los pasillos del museo del Louvre.

## CUADRO DE OBJETIVOS Y ACCIONES

Esta matriz se divide en cinco columnas:

- **Objetivos:**Cuál es tu objetivo de ventas (SMART)
- **Estrategia global:** ¿Qué sistema de ventas o funnel vas a utilizar?
- **Estrategia por canal:** Qué estrategias de tráfico y ventas vas a llevar a cabo dentro del funnel.
- **Tácticas:** Qué acciones vas a realizar dentro de cada estrategia por canal.
- **KPI:** Cuáles van a ser los principales KPIs de cada canal.

# CUADRO DE OBJETIVOS Y ACCIONES

OBJETIVOS	ESTRATEGIA GLOBAL	ESTRATEGIA POR CANAL	TÁCTICAS Y ACCIONES	KPI POR CANAL
<p>Vender 2 servicios de gestión de Facebook e Instagram Ads al mes por un valor medio de 500€ + IVA</p>	<p>Funnel Lead Magnet</p>	<p>Diseño del Lead Magnet</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ebook con los 7 errores más habituales al hacer publicidad en FB e IG Ads - Creación de la landing de registro</li> <li>- Creación de la página de “a un paso” y “gracias”</li> </ul>	<p>Porcentaje de conversión de la página de registro.</p>
		<p>Facebook e Instagram Ads</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inversión de X€ en captación de leads</li> <li>- Creación de n Campañas</li> <li>- Creación de n Ad Sets.</li> <li>- Creación de n Ads.</li> </ul>	<p>Visitas a la página de destino</p> <p>Coste por registro completado</p> <p>Coste por lead</p>
		<p>Email Marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Email de bienvenida</li> <li>- Email de entrega del lead magnet</li> <li>- Automatización de cultivo de leads con 14 correos automatizados - Newsletter con una frecuencia medio   alta</li> </ul>	<p>N° de visitas a la página de ventas N° de sesiones agendadas</p> <p>N° de servicios contratados</p>

Info de Rubén Mániz

LinkedIn interface showing the profile of Manuel Herrero Lopez. The profile includes a search bar, navigation icons (Inicio, Mi red, Empleos, Mensajes, Notificaciones), and a banner for 'Holded Software Online - Software de Facturación y Contabilidad en la Nube ¡Regístrate!'. The profile picture is a circular portrait of Manuel Herrero Lopez. The cover photo shows a modern office interior with a long table and chairs. The bio reads: 'Manuel Herrero Lopez, CEO en Sinergias Globales. Consultor y formador Sevilla y alrededores · Información de contacto'. The profile also lists affiliations with 'Sinergias Globales' and 'Universidad De Sevilla'.



<http://www.sinergiasconmanuelherrero.es/>



<https://www.sinergiasglobales.es/>

Información y Consultas en  
[masempresas.cea.es](http://masempresas.cea.es)



/CEA.es



@CEA.es\_



/CEA.es



Gracias



Financiado por:



Información y Consultas en  
[masempresas.cea.es](http://masempresas.cea.es)



/CEA.es



@CEA.es\_



/CEA.es



Coraboran:



**CEA**  
Confederación de  
Empresarios de Andalucía

Financiado por:



**Junta de Andalucía**  
Consejería de Economía, Conocimiento,  
Empresas y Universidad



CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE LA PROVINCIA DE ALMERÍA



CONFEDERACIÓN  
EMPRESARIOS  
PROVINCIA DE CÁDIZ



CENTRO DE FORMACIÓN,  
INICIATIVA Y APOYO A LA  
ACTIVIDAD EMPRESARIAL



CONFEDERACIÓN GRANADINA  
DE EMPRESARIOS



Federación  
Onubense de Empresarios



CONFEDERACION DE  
EMPRESARIOS DE JAEN



CONFEDERACIÓN  
DE EMPRESARIOS  
DE MÁLAGA



CONFEDERACIÓN DE  
EMPRESARIOS  
DE SEVILLA