

EMBUDO DE VENTAS

Funnel de Ventas

(de la atracción a la captación de leads - conversión)



Flip The Funnel

(Retención - Expansión - Advocacy - Referidos)

1) ATRACCIÓN	OBJETIVO	Captar tráfico Web	
	ACCIONES DE MARKETING	Tráfico orgánico	SEO + GEO
			SOCIAL MEDIA
		Tráfico PPC	SEM
			META ADS
		Tráfico Directo	Branding
Tráfico Referencial	Link Building		
2) CAPTURA DE LEADS	OBJETIVO	Convertir tráfico en Lead (contacto)	
	ACCIONES DE MARKETING	Landing captacion con Lead Magnet (regalo) + inicio de secuencia de emails de refuerzo con oferta económica limitada en el tiempo	
		Página de servicio + formulario de contacto/presupuesto o agenda de cita	
		WhatsApp Business - Chat directo	
		Content Marketing (blog) + suscripción a newsletter	
3) NUTRICIÓN Y CONSIDERACIÓN	OBJETIVO	Educar y reducir fricciones	
	ACCIONES DE MARKETING	Marketing de Automatización con contenido de valor que genere confianza	
		Blog Content + SEO (calendario editorial con pilares de contenidos)	
		SOCIAL MEDIA (calendario editorial con pilares de contenidos)	
		Remarketing + Look a like (audiencias afines)	
4) CUALIFICACIÓN Y DEMOSTRACIÓN DE VALOR	OBJETIVO	Identificar intención y urgencia	
	ACCIONES DE MARKETING	Lead Scoring automático (base de datos) - análisis	
		Llamada comercial de seguimiento y propuesta de cierre	
		Acceso a demostración de herramienta, soporte, casos de éxito	
5) CIERRE Y ONBOARDING	OBJETIVO	De lead a cliente	
	ACCIONES DE MARKETING	Panel de cliente + onboarding con documentación inicial	
		Set Up Cliente + asesoramiento personalizado	
6) RETENCIÓN	OBJETIVO	Seguridad, confianza, claridad, feedback	
	ACCIONES DE MARKETING	Plantillas, ebooks, cursos, webinars, tutoriales, chat de consultas, email marketing (segmentación)	
7) ENGAGEMENT	OBJETIVO	Implicar al cliente y aumentar el uso del servicio	
	ACCIONES DE MARKETING	Creación de comunidad privada con segmento / target similar	
		Webinars	
		Encuestas de satisfacción	
		Marca Personal (expertise) - autor + bio LinkedIn	
		Ebooks, guías y tutoriales de apoyo	
8) DELEITE	OBJETIVO	Superar las expectativas	
	ACCIONES DE MARKETING	Revisión, informes (reporting), sesión estratégica, consultoría 1:1	
9) EXPANSIÓN	OBJETIVO	Aumentar LTV con productos/servicios relevantes	
	ACCIONES DE MARKETING	Cross-Selling + Up-Selling	
		Estrategia de precios para clientes	
10) BRAND LOVER / UGC	OBJETIVO	Convertir satisfacción en prueba social	
	ACCIONES DE MARKETING	Solicitud de reseñas en Google, Trustpilot o testimonios de LinkedIn	
		Casos de éxito con entrevistas y menciones personalizadas en redes sociales	
		Lead Magnet con cursos premium o ebooks de autor que refuercen la experiencia, confianza y profesionalidad	
11) PROGRAMA DE REFERIDOS	OBJETIVO	Atraer nuevos clientes por recomendación	
	ACCIONES DE MARKETING	Marketing de recomendación	
		Marketing de afiliación	
12) PREVENCIÓN DE CHURN Y WIN-BACK	OBJETIVO	Mantener la relación con el cliente de forma duradera	
	ACCIONES DE MARKETING	Análisis y detección de alertas de riesgo, NPS Bajo, tickets sin respuesta, baja interacción, etc.	
		"PAUSA" o "Dowgrande" antes de la baja del cliente	
		Recompensas, comparativas y Recap de éxito obtenido	