



THE START-UP FUNNEL

Tu Embudo de Ventas Fácil





UNA NOTA DE JOSE LUIS

¿Alguna vez has entrado a un Funnel de ventas?

Seguro que sí. Todo el mundo ha tenido esa experiencia.

Alguien tiene un producto para vender y te regala un catálogo a cambio de tu email, por medio de un anuncio en Facebook o Instagram.

Posteriormente te envía algunos emails donde te brinda información acerca de los beneficios de su producto. te enseña las ofertas disponibles, te invita a sesiones virtuales (webinarios) con otros prospectos y a través de toda esta comunicación multi-canal no sólo ya ha capturado tu atención y te ha educado acerca del problema, sino también te ha educado acerca de la solución.

Es realmente inteligente tener un Funnel de ventas. Es el camino más corto para convertir a un desconocido en cliente y posteriormente en cliente recurrente.

Pero aquí está la piedra en el zapato. La mayoría de personas que quieren vender, sólo se enfocan en mostrar el producto por todas partes. La verdad, ellos ignoran que este es el tipo de "marketing" que hace que tu producto se vuelva invisible a los ojos de todos.

A todos nos encanta comprar, pero detestamos que nos vendan. Así que si te has preguntado cuál es la mejor estrategia para vender tus productos y servicios, la respuesta está en un Funnel de ventas.

En este ebook, he dejado plasmado los elementos básicos de un Funnel para comenzar a construir tu lista de prospectos. Este es el primer paso para un Funnel de ventas que genere clientes permanentes e ingresos constantes.

Te recomiendo que lo leas detenidamente y sigas las instrucciones.

~ Jose Luis Galvis

Tabla de Contenidos

- 2** The Start-Up Funnel
- 3** Tipos de Lead Magnets
- 5** Servidor Web con Instalación de Wordpress
- 5** Plataforma de Construcción de Páginas de Marketing
- 6** Servicio de Envío Masivo de Emails
- 6** Cuenta de Anunciante con Facebook

THE START-UP FUNNEL

Tu Embudo de Ventas Fácil



Lo admito! Los Funnels (Embudos de ventas) pueden ser un tanto abrumadores, pero la verdad es que no tienen que serlo si tienes la guía indicada para construir el tuyo.

Tu puedes comenzar con un embudo de ventas básico para iniciar el contacto con tu audiencia y construir una lista de prospectos a quienes puedas venderles tus productos y servicios más adelante.

En otras palabras, puedes crear un Funnel básico, construirlo a partir de la estructura más simple y continuar expandiéndolo más adelante.

En este ebook compartiré contigo un plan fácil para comenzar a construir un funnel básico con el que puedas comenzar a coleccionar prospectos, mientras construyes con ellos confianza y elevas tu nivel de autoridad en tu nicho de mercado.

Te mostraré la receta y los ingredientes para construirlo y lanzarlo, pero antes, déjame advertirte sobre el peligro que tu negocio corre cuando no abordan el tema de tus Funnels de Ventas con la seriedad y profesionalismo que estos requieren.

Uno de los errores de la mayoría de principiantes, es creer que basta con publicar incesantemente tus productos o servicios en redes sociales, con la creencia errónea de que de ahí saldrán automáticamente clientes que te quieran arrancar tu producto de las manos. Pensar así no sólo es terriblemente inefectivo, sino también contraproducente.

Inundar tus redes sociales, grupos y páginas ajenas con tus ofertas, sin haber creado una relación inicial con tus prospectos, puede herir de muerte - y muy temprano - tu credibilidad ante tus prospectos, que de otra manera y con un enfoque más relacional, podrían realmente convertirse en tus clientes rápidamente.

THE START-UP FUNNEL

Estas prácticas de “marketing” poco ortodoxas y fastidiosas, son comunes entre principiantes. Verdaderamente no son para nada profesionales y te hacen lucir más como spammer que como emprendedor digital.

Para no caer en esta trampa, tan sólo debes seguir algunos pasos importantes que te harán lucir como todo un PRO del Marketing Digital.

Lo primero que debes crear es una oferta gratuita que esté 100% relacionada con tu promesa de ventas.

Seguro esto ya lo has visto antes. Se trata de una oferta que resuene con una necesidad inmediata en tu prospecto, que brinde satisfacción instantánea y que sea de rápido consumo.

Esta oferta gratuita se conoce en el argot de marketing actual como Lead Magnet o Imán de Leads.

A propósito, un **Lead** es una persona que aún no te conoce pero que tiene potencial de convertirse en tu cliente en el futuro.

La verdadera razón para construir este Funnel básico es justamente la de capturar la mayor cantidad de LEADS y poderlos matricular en un lista de emails, y así, poder cultivar con ellos una relación que tiene como objetivo generar confianza, motivación y autoridad. Estos últimos son elementos esenciales para lograr la venta.

Tipos de Lead Magnets

Retomando los diferentes tipos de Lead Magnets que puedes construir, estos pueden presentarse como:

- Ebooks
- Infografías
- Mini-Cursos
- Mapas o Blueprints
- Reportes



Si te interesa saber cómo crear un LEAD MAGNET poderosamente persuasivo y que llame la atención de tus prospectos, aquí te enseño a hacerlo.

Una vez hayas escogido tu Lead Magnet, ahora debes crear un Funnel básico para capturar el email de tus prospectos interesados en recibirlo y también para hacer la entrega del Lead Magnet

Comencemos con las etapas de este Funnel (embudo) básico.

En realidad sólo necesitas estas 5 piezas para comenzar a coleccionar leads y construir tu lista de prospectos.

- 1. Un Anuncio en Facebook o Instagram**
- 2. Una Página de Aterrizaje (conocida como Landing Page u Opt-in Page)**
- 3. Página de Confirmación y Agradecimiento (conocida como Página "Gracias" o Thank You Page)**
- 4. Un email que lleve a la página de descarga del Lead Magnet**
- 5. Una página con el enlace de descarga**

Te explicaré cada una de estas piezas más adelante. Por ahora veamos cada una de las herramientas que necesitas para construir tu primer Funnel.

- **Servidor web con instalación de Wordpress**
- **Plataforma de construcción de páginas de marketing**
- **Servicio de envío masivo de emails (Autorespondedor)**
- **Cuenta de anunciante con Facebook**

Para iniciar con tu Funnel básico, debes tener las herramientas correctas para hacerte más fácil su construcción. En las siguientes páginas veremos cada una de estas herramientas con más detalle.

Servidor Web con Instalación de Wordpress

Particularmente siempre recomiendo tener tu propio servidor web con una instalación de Wordpress para que puedas hacer todas tus páginas, sin tener que pagar costosas membresías.

Esto funciona así:

Primero debes ya haber comprado tu nombre de dominio. Esta será tu URL o dirección web.

Tu dominio **www.TuDominio.com** va dirigido a un servidor (hospedaje web).

Yo recomiendo los servidores de Ionos.com tanto para comprar tu dominio (si aún no lo tienes) como para comprar hospedaje web

En tu servidor instalas el framework Wordpress totalmente gratuito

En tu Wordpress instalas el plugin de creación de páginas de marketing del que ya hablaremos a continuación.

Plataforma de Construcción de Páginas de Marketing

Estas plataformas generalmente ofrecen plantillas fáciles de editar y te permiten crear en minutos, páginas de aterrizaje, páginas de ventas, páginas de webinars y todo tipo de páginas intermedias.

Las plantillas pre-construidas que vienen por defecto en estas plataformas son típicamente especializadas para propósitos de marketing y tienen diseños predeterminados que te pueden ahorrar mucho tiempo.

Usando una plataforma de construcción de páginas de marketing, crear páginas de aterrizaje, cartas de ventas, sitios de membresía y otras páginas intermedias te será muy fácil.

Aunque plataformas como **LeadPages** y **ClickFunnels** son muy conocidas, la verdad es que no hacen nada que tu no puedas lograr a muchísimo menos costo mensual.

Yo uso **OptimizePress** desde 2009, muy económica y definitivamente una de las mejores.

Servicio de Envío Masivo de Emails (Autorespondedor)

El autorespondedor es la herramienta que nunca puede faltar en tu estrategia de marketing.

En contexto, cuando ofreces un Lead Magnet, la idea es que tu prospecto debe llenar un corto formulario para acceder a él.

Si el Lead Magnet es realmente interesante para el prospecto, este no tendrá problema en darte su email a cambio.

Este formulario procesa los datos de tu prospecto (nombre e email) y los matricula en un servicio de entrega masiva de emails, donde podrás agrupar a todos quienes realicen esta acción y de ahí, poder continuar la comunicación con ellos. Ej: invitarlos a tus eventos presenciales, mostrarles tus ofertas especiales, invitarlos a un webinar etc.

Al tener tu plataforma de autorespondedor, podrás crear los formularios de captura que añadirás a tu página de aterrizaje para comenzar a capturar leads. Cuando el Lead llena el formulario, ahora ya tienes el nombre & email de tu prospecto.

Podrás entregarle su Lead Magnet mediante un email e iniciar una nueva dinámica de interacción.

De esta interacción y comunicación con tus prospectos saldrán tus nuevos clientes.

En otras palabras, un autorespondedor no es opcional. Es 100% necesario.

Si estás iniciando y aún no tienes un autorespondedor, mi aplicación recomendada para ti es [GetResponse.com](https://getresponse.com).

Cuenta de Anunciante Con Facebook

Una vez ya tengas tu Lead Magnet y tu página de aterrizaje creados y listos, necesitas llevar tráfico a tu funnel, y lo más fácil es hacerlo con un anuncio en Facebook o Instagram.

Para esto debes crear una **cuenta de anunciante en Facebook**. Si aún no has creado tu cuenta de anunciante, puedes hacerlo haciendo [CLICK AQUÍ](#).

Paso 3: Página de Confirmación y Agradecimiento:

Es la página en la cual aterrizan tus prospectos inmediatamente después de haber completado el formulario.

En este Funnel básico, la página de confirmación y agradecimiento sólo dará por ahora instrucciones al prospecto para ir a su bandeja de entrada y encontrar el enlace de descarga.

La página de confirmación también te puede servir para invitar a tu nuevo prospecto a seguirte en tus redes sociales, a unirse a tu grupo de WhatsApp, invitarlo a una clase virtual, coordinar una llamada de consultoría, etc.



En un Funnel más avanzado, esta página servirá adicionalmente para mostrar una primera oferta front-end (oferta frontal), la cual será tu primera oportunidad de monetización.

Paso 4: Email de Confirmación y Descarga:

Este es el primer email que envías a tu nuevo prospecto. Este email es muy corto y básicamente dice algo como:

Ref: Aquí Está tu Regalo

"Gracias por registrarte para recibir [Título de Tu Lead Magnet].

Para descargarlo obtenerlo, haz click en el enlace abajo:"

[Enlace a la página de descarga]

NOTA: Este enlace NO contiene el Lead Magnet. El enlace debe llevar al prospecto a una página nueva con un botón de descarga.

Paso 5: Página de Descarga del Lead Magnet

Esta página tiene como único objetivo brindar el Lead Magnet a tu prospecto.

Creamos una página de entrega/descarga exclusiva para poder usar los píxeles de Facebook, lograr seguimiento de las conversiones y también obtener una mejor segmentación de tu audiencia.

La página de descarga es en realidad una página muy similar a la página del paso 3, pero tiene un Botón de descarga para que tu prospecto pueda acceder a tu Lead Magnet.

Adicionalmente, te aseguras de que sólo tienen acceso a tu Lead Magnet quienes hayan dado un email real.

THE START-UP FUNNEL

En este punto, quizás te estás preguntando cuánto pueden costarte estas herramientas.

Estos precios pueden variar de acuerdo a muchos factores, pero hay maneras de comenzar con lo mínimo y entonces continuar escalando de acuerdo a tus necesidades.

Aquí van algunos de los costos básicos para que puedas hacer tu presupuesto para lanzar tu negocio al mundo online

Nombre de Dominio:
US\$1.00 a US\$12 al año.

Hospedaje Web:
USD\$20 a \$40 al año

Autorespondedor:
Gratis a US\$15 al mes

Anuncio en Facebook:
US\$5/día en adelante



Cómo Pisar el Acelerador

Este **Embudo de Ventas Fácil** te pondrá en el radar de tus prospectos para iniciar la creación de tu lista de futuros clientes.

La idea es que crees tu primer embudo, lo implementes y que tengas la experiencia de primera mano acerca de cómo lograr una presencia online para ser reconocido(a) en tu nicho de mercado, y al mismo tiempo comiences a cultivar una lista de prospectos que se convertirán en tus clientes.

Con el tiempo y siguiendo mis instrucciones, podrás incrementar tu inversión en prospectos y también añadir una oferta (tus productos) a tu Funnel de ventas.

Crear esta estrategia es muy fácil y económico. De hecho, es mil veces más económico que crear un negocio de ladrillo y concreto.

Con unos pocos dólares y algunas horas de trabajo divertido, podrás estar recibiendo prospectos calificados y poder sentirte orgulloso(a) de tener presencia online de manera profesional, con herramientas de clase mundial, que te convierten en un(a) real emprendedor(a) digital.

Quieres Aprender a Crear un Lead Magnet y una Página de Aterrizaje Como Todo un(a) PRO?

En este punto, ya habrás notado que para tener presencia digital y capturar la atención de tus prospectos, debes comenzar la conversación brindando valor a tu audiencia.

El inicio de toda relación de negocios se basa en una de los principios más poderosos de la persuasión universal, que es el principio de la reciprocidad.

Si tu inicias el acercamiento con tus prospectos dando no sólo valor percibido en tus Lead Magnets, sino también valor real (una solución específica a un problema), tus prospectos buscarán continuar el acercamiento y escucharán tu mensaje de marketing con más atención y menos prevención.

La construcción de un Lead Magnet no debe ser tomada a la ligera. El internet está repleto de "información basura" que parece útil pero que no sirve a nadie. Además, no porque ofrezcas algo "gratis" significa que sea ordinario, inservible o mal presentado.

Considera tu Lead Magnet como el primer apretón de manos con tu prospecto. Ese encuentro inicial que debe dejar la mejor impresión en él y que transfiera una emoción positiva a tu cara, a tu marca y a tu producto.

Si quieres aprender **mi sistema probado para construir Lead Magnet y Páginas de Aterrizaje como todo un profesional** (incluso si apenas comienzas) te recomiendo que tomes mi entrenamiento **Start-Up Funnel Express**.

THE START-UP FUNNEL EXPRESS
CÓMO CONSTRUIR UN EMBUDO PARA CONSEGUIR PROSPECTOS CALIFICADOS

LEAD MAGNET: Checklist de 8 Puntos

- ☐ Cambia la Relación
- ☐ Tiene un Alto Valor Percibido
- ☐ Tiene un Alto Valor Real
- ☐ Es de Rápido Consumo

Checklist y Construcción

☐ Cheat Sheet/Handout

☐ Entrenamiento en Video

☐ Gratis + Envío

☐ Evaluación/Test

CLICK AQUÍ PARA INICIAR

Conéctate Conmigo!

Únete a nuestra conversación en redes sociales y participa en nuestros entrenamientos gratuitos y transmisiones en directo en FB LIVE en:



facebook.com/AcademiaDeMarketingDigital.us
facebook.com/JoseLuisGalvis.us

Síguenos en Instagram en



instagram.com/MarketingDigitalAcademia
instagram.com/JoseLuisGalvis.us

Espero que la información contenida este libro, cuidadosamente escogida y elaborada, te sirva para tu propósito de emprendimiento digital y que sea un punto de partida sólido hacia un negocio con grandes resultados.

Un afectuoso saludo,

JOSE LUIS GALVIS

Master NLP Trainer | Professional Copywriter | Automation Wizard
Director & CEO Academia de Marketing Digital - USA

