

NUEVO

revolution[®] PLUS 

(solución tópica de selamectina y sarolaner)

Registro ICA No. 10472 MV.

Marketing Online para NO Expertos



**César
Lozano**

Fundador del Grupo
Empresarial Podium
Worldwide Group - PWG
Escritor, Investigador,
Conferencista y Mentor
Empresarial.

zoetis[®]

NUEVO

revolution[®] PLUS

(solución tópica de selamectina y sarolaner)

Registro ICA No. 10472 MV.

Marketing Online para NO Expertos

Contexto

El primer acercamiento al marketing online se da por simple imitación de lo que vemos que otros están haciendo para promover sus productos y servicios, sin saber que hay al menos dos tipos diferentes de marketing digital.

El “Marketing online push”, responde a una estrategia mediante la cual el objetivo es poner frente a la cara de tus potenciales clientes tu oferta de valor para ellos, con la esperanza de que alguien vea tu publicación y compre tus productos o servicios.

Equivale a tener una vitrina en medio del desierto, muy bonita por dentro pero con muy poco tráfico, lo que hace muy difícil crecer y vivir del negocio.

Esta estrategia es muy utilizada para productos de consumo masivo como ropa, juguetes, adornos, bisutería, etc. con algún nivel de impacto.

Sin embargo, hay otra forma de hacerlo y es el “Marketing online pull” que responde a una estrategia muy simple y es asegurarte de ser un “CRAC” en tu sector (Conocido, Reconocido, Atractivo, Comprado).

Esta forma de hacer marketing funciona a la perfección para los prestadores de servicios profesionales de alto valor como: Consultores, ingenieros, arquitectos, odontólogos, abogados o profesionales de la salud.

La siguiente lista de chequeo, es un recorrido paso a paso por los 12 mandamientos del marketing para profesionales No expertos.

La idea es que tú vayas dando “Check” en aquellos pasos que ya estás dando de forma que, a medida en que avanzas en esta lista de chequeo, te vayas convirtiendo de forma progresiva y con una estrategia clara en un profesional de la salud animal destacado, atractivo en el mercado y con ventas cada vez mayores.

NUEVO

revolution[®] PLUS 

(solución tópica de selamectina y sarolaner)

Registro ICA No. 10472 MV.

Checklist:

**12 Líneas de Acción
de Marketing Online Profesional
para No Expertos**

NUEVO

revolution[®] PLUS

(solución tópica de selamectina y sarolaner)

Registro ICA No. 10472 MV.

Conjunto de acciones para ser CONOCIDO

Con estas tres acciones podrás dar el primer paso en la dirección correcta, con un objetivo muy preciso: darte a conocer en tu mercado de la forma más profesional posible.



Acción 01.

Conocimiento del cliente y objetivo

Tu primera tarea deber identificar con claridad las características de tu cliente ideal, sus principales desafíos y deseos en función de la relación con sus mascotas y el objetivo que deseas alcanzar con tus clientes.



Acción 02.

Identificar dónde se encuentra mi cliente online

Una vez ya tengas claramente identificado lo que deseas de tus clientes y sus características, debes identificar los foros que frecuenta online y tu mejor forma de encontrarlos para darte a conocer.



Acción 03.

Darte a conocer en los foros que frecuenta tu cliente

En este paso te vas a unir a esos foros para aportar valor, opinar o responder inquietudes con tu conocimiento. Tu objetivo es exponer tu experiencia, sin promoverte ni vender productos o hacer spam.



zoetis[®]

NUEVO

revolution[®] PLUS

(solución tópica de selamectina y sarolaner)

Registro ICA No. 10472 MV.

Conjunto de acciones para ser RECONOCIDO

Cuando ya te has dado a conocer en diferentes foros online, es momento de intensificar tu presencia digital siguiendo estas tres simples acciones que te llevarán de ser conocido a ser reconocido en tu mercado.



Acción 04.

Genera contenidos de valor para tu audiencia

Con base en lo que sabes de tu cliente genera contenido en el formato que prefieras (Blog, imágenes, videos, Audios, etc.) que cumpla alguno de estos tres objetivos: Educar, solucionar un problema o entretener.



Acción 05.

Publica de forma consistente

En el mundo digital, el mayor detonante de la compra, es la confianza que logres generar en tu cliente y la mejor estrategia para cultivarla es la consistencia en tus entregas, para así ganar credibilidad.



Acción 06.

Impulsa tus publicaciones con Ads

El modelo de negocios de las redes sociales requiere “alimentar el algoritmo” para darle más alcance a tus publicaciones y eso se hace invirtiendo en campañas de difusión de tus mejores contenidos.

NUEVO

revolution[®] PLUS

(solución tópica de selamectina y sarolaner)

Registro ICA No. 10472 MV.

Conjunto de acciones para ser ATRACTIVO

Con los 6 pasos anteriores, ya has pasado del “anonimato digital” a ser tanto concido como reconocido en tu mercado, ahora debes emprender estas acciones para ser “el preferido” de tus clientes por considerarte el más atractivo.



Acción 07.

Crea una comunidad online

Busca de forma deliberada aglutinar a tu público en un espacio online, en el lugar que sea más natural para ellos, como un grupo de Facebook, o seguidores en Instagram, canal de Youtube, grupo de telegram, etc.



Acción 08.

Nutre la comunidad con contenidos de valor

Ahora que ya has convocado a tu público en un lugar online, asegúrate de liderarlos desde tu conocimiento experto demostrándoles que les puedes ayudar... ¡Ayudándoles!



Acción 09.

Genera conversaciones con tu audiencia

En algún momento tu audiencia comentará, opinará, o preguntará sobre alguna publicación y debes aprovechar eso para propiciar conversación con ellos, de forma que pases de ser un experto a ser un amigo experto.



zoetis[®]

NUEVO

revolution[®] PLUS

(solución tópica de selamectina y sarolaner)

Registro ICA No. 10472 MV.

Conjunto de acciones para ser COMPRADO

En los pasos anteriores en los que seguramente ya has invertido tiempo y recursos, has logrado ganarte el corazón de tus potenciales clientes, ya verás cómo empezarán a llegar las ventas como cosecha de lo que has sembrado con ellos.

Pero alerta: ¡Debes estar preparado para recoger la cosecha! y para eso son indispensables estas últimas 3 acciones.



Acción 10.

Presencia Web

Ahora es el momento de asegurar que tienes un sitio web básico donde puedan acudir aquellas personas que desean contar con tus servicios o comprar tus productos. Nada sofisticado, simple es mejor.



Acción 11.

Catálogo de productos y servicios

Bien sea en tu sitio web o en algún otro lugar online, tus clientes deben poder acceder con facilidad a la lista de productos y servicios que tú puedes brindarles, con sus beneficios y precios correspondientes.



Acción 12.

Pasarela de pagos y logística de entrega

Finalmente asegúrate de que tu catálogo online cuente con un carrito de compras o pasarela de pagos que facilite la experiencia y la transacción a tus clientes potenciales. De igual forma debes contar con la logística de entrega resuelta de forma que ellos puedan contar con tus servicios o productos de forma oportuna.



zoetis[®]

NUEVO

revolution[®] PLUS

(solución tópica de selamectina y sarolaner)

Registro ICA No. 10472 MV.

Conclusión

El marketing online es una poderosa herramienta que, en el caso de responder a una estrategia correctamente ejecutada, puede incluso llegar a reemplazar un equipo comercial.

O, como mínimo, te será de utilidad para facilitar la labor de ventas y en ese orden de ideas se convierte en un factor determinante para el crecimiento y desarrollo de tu empresa.

Si bien dar los primeros pasos implica una labor con una alta dosis operativa en aspectos como: la generación de contenidos, difusión en las redes sociales, atención a la comunidad, etc...

Estos pasos los puede dar cualquier profesional de la salud animal en un inicio a título personal y a medida que avanza en la lista de chequeo, puede hacerse a la ayuda de un Community Manager que le ayude a implementar la estrategia en las tareas operativas.

Lo más importante de este proceso es que NUNCA debes delegar la estrategia de marketing online en

otros, ya que la tarea de convertirte en un “CRAC” para tus clientes, siempre será tu principal responsabilidad.

Y en ese orden de ideas, espero que esta lista de chequeo te sea de utilidad como una guía paso a paso que te lleve del anonimato digital a convertirte en el profesional estrella de tu mercado.

Recibe un abrazo.

Ing. César Lozano
Autor.



zoetis[®]