

Manual emprendedores

Módulo 7. Automatizaciones y testimonios

Lección 1. Automatizaciones de Marketing

La automatización en marketing es una estrategia que utiliza software y tecnología para automatizar tareas, procesos y campañas de marketing, con el objetivo de mejorar la eficiencia, la personalización y los resultados de las acciones de marketing. Esta práctica permite a las empresas llegar a su audiencia de manera más efectiva, nutrir clientes potenciales, y aumentar el retorno de la inversión en marketing. Además es totalmente necesario para poder escalar.

1. Posibilidades

- La automatización en marketing permite **segmentar la audiencia** en base a diversos criterios, como comportamiento de navegación, historial de compras, intereses y demografía.
- Una de las formas más comunes de automatización en marketing es el **email marketing** automatizado. Se pueden enviar correos electrónicos personalizados en función del comportamiento del usuario, como correos de bienvenida, correos de seguimiento después de una compra, o mensajes de abandono de carrito.
- Permite establecer **flujos de trabajo automáticos para nutrir leads** a lo largo del ciclo de ventas. Esto incluye el envío de contenido relevante, seguimiento de interacciones y calificación de leads.
- **Automatización de publicaciones en Redes Sociales:** Herramientas de automatización de marketing permiten programar y publicar contenido en redes sociales en momentos estratégicos, lo que garantiza una presencia consistente y relevante en los canales sociales.
- La automatización en marketing permite **personalizar el contenido** y las ofertas para cada usuario, basándose en su comportamiento, preferencias y datos demográficos.

2. Beneficios:

- **Ahorro de tiempo y recursos:** elimina la necesidad de realizar tareas manuales repetitivas, lo que ahorra tiempo y recursos para enfocarse en actividades estratégicas.
- **Mejora la segmentación y personalización:** Al segmentar y personalizar las comunicaciones de marketing, las empresas pueden mejorar la relevancia y la efectividad de sus mensajes, lo que aumenta las tasas de conversión.
- **Aumento de la eficiencia:** La automatización en marketing permite ejecutar campañas de manera más eficiente, optimizando procesos y maximizando el retorno de la inversión en marketing.
- **Genera Leads de calidad:** Al nutrir leads a lo largo del ciclo de ventas, la automatización en marketing ayuda a identificar y priorizar leads de mayor calidad, aumentando las posibilidades de conversión.
- **Análisis y optimización continua:** Las herramientas de automatización en marketing proporcionan datos detallados sobre el rendimiento de las campañas, lo que permite realizar análisis y ajustes para optimizar continuamente las estrategias de marketing.

3. Plataformas:

- **Zapier:** Una plataforma de automatización que permite integrar diversas aplicaciones web para crear flujos de trabajo automatizados.
- **Make:** Herramienta que facilita la creación de flujos de trabajo automatizados para optimizar procesos empresariales.
- **Systeme.io:** Plataforma que ofrece funciones de embudos de ventas y envío automatizado de newsletters.
- **CRM Clientes:** Sistemas de Gestión de Relaciones con Clientes que automatizan tareas relacionadas con la atención al cliente y el seguimiento de ventas.
- **Automatización de informes:** Desde la generación automática de informes a partir de formularios de Google Forms hasta la exportación a Word, Excel y otras plataformas.
- **Automatización en Redes Sociales:** Utilizando herramientas como ManyChat, ApiGraph y plataformas como Facebook Developers, se pueden automatizar respuestas, publicaciones y anuncios en redes sociales.

Algunos ejemplos de automatizaciones que un emprendedor puede implementar sin necesidad de conocimientos avanzados de programación:

1. **Automatización de Emails:** Utiliza herramientas como Mailchimp o Sendinblue para configurar secuencias automáticas de emails. Puedes crear correos de bienvenida, seguimiento de clientes potenciales, recordatorios de eventos, entre otros.
2. **Publicación automática en Redes Sociales:** Plataformas como Buffer o Hootsuite te permiten programar publicaciones en múltiples redes sociales. Puedes planificar tu contenido con anticipación y asegurarte de mantener una presencia activa en línea.
3. **Respuestas automáticas en Redes Sociales:** Herramientas como ManyChat para Facebook Messenger te permiten configurar respuestas automáticas a mensajes de usuarios, lo que puede ser útil para responder preguntas frecuentes o dirigir a los clientes potenciales hacia información relevante.

4. **Automatización de tareas administrativas:** Utiliza herramientas de gestión de tareas como Trello o Asana para crear flujos de trabajo automatizados. Puedes asignar tareas automáticamente, establecer recordatorios y seguir el progreso de tus proyectos.
5. **Automatización de Ventas y CRM:** Plataformas como HubSpot, Zoho CRM o Systeme.io ofrecen funciones de automatización de ventas que te permiten seguir automáticamente el progreso de los clientes potenciales, enviar correos electrónicos de seguimiento y establecer recordatorios para seguimientos.
6. **Formularios Web automatizados:** Utiliza herramientas como Google Forms o Typeform para recopilar información de clientes potenciales de manera automatizada. Puedes configurar flujos de trabajo para enviar automáticamente respuestas de confirmación o alertas cuando se envíe un nuevo formulario.
7. **Formularios Onboarding:** Crea formularios de entrada para tus nuevos clientes y que la información se ordene en un Google docs o sheets.
8. **Automatización de facturación y pagos:** Utiliza plataformas de facturación en línea como FreshBooks o QuickBooks para configurar facturación automática y recordatorios de pagos. Esto te ayuda a mantener un flujo de caja saludable y a mejorar la gestión financiera de tu negocio.

Aprovecha el Bonus Module donde te explico Systeme.io para automatizar, regístrate desde ¡¡AQUÍ!! para más opciones.

Además, en este link te adjunto algunas automatizaciones de texto para Instagram y mail (descárgalo para tenerlo para siempre).

https://docs.google.com/document/d/1iJikhjfKbMzGwgRiYJ3pBN0mbVxf8h6G/edit?usp=share_link&ouid=110943503001994371308&rtpof=true&sd=true

Lección 2. Testimonios

Estas declaraciones se utilizan como herramienta de marketing para influir en la percepción de los clientes potenciales y persuadirlos para que elijan una marca sobre la competencia. Aquí te explico por qué los testimonios son importantes en marketing y cómo pueden beneficiar a tu negocio:

1. **Construyen confianza:** Los testimonios son una forma poderosa de construir confianza con clientes potenciales. Cuando los clientes ven que otros han tenido experiencias positivas con tu producto o servicio, están más inclinados a confiar en tu marca y tomar una decisión de compra.
2. **Validan la calidad del producto o servicio:** Los testimonios actúan como prueba social de la calidad y eficacia de tu producto o servicio. Al ver que otros han obtenido resultados

positivos, los clientes potenciales tienen más confianza en que también lo harán.

3. Humanizan tu marca: Los testimonios agregan una dimensión humana a tu marca al mostrar las experiencias reales de personas reales. Esto ayuda a humanizar tu marca y a establecer una conexión emocional con los clientes potenciales.

4. Resuelven objeciones: Los testimonios pueden abordar objeciones comunes que los clientes potenciales puedan tener sobre tu producto o servicio. Si un cliente está indeciso debido a una preocupación específica, un testimonio que aborde esa preocupación puede ayudar a disipar sus dudas y aumentar la probabilidad de conversión.

5. Mejoran la conversión: Los testimonios tienen el potencial de aumentar las tasas de conversión al proporcionar evidencia social de los beneficios de tu oferta. Los clientes potenciales se sienten más seguros al tomar una decisión de compra cuando ven que otros han tenido experiencias positivas.

6. Aumentan la credibilidad: Los testimonios de clientes reales aumentan la credibilidad de tu marca al proporcionar pruebas tangibles de su calidad y fiabilidad. Esta credibilidad ayuda a diferenciarte de la competencia y a establecer una posición más sólida en el mercado.

7. Facilitan la toma de decisiones: Finalmente, los testimonios simplifican el proceso de toma de decisiones para los clientes potenciales al proporcionarles información relevante y confiable sobre tu producto o servicio. Esto les ayuda a sentirse más seguros al realizar una compra.

Cronograma de acciones (Road Map)

Tarea	Descripción	Plazo
Definir avatar y objetivos (Módulo 1)	<ul style="list-style-type: none"> ● Define el avatar. ● Define tus objetivos de negocio. 	<i>Semana 1</i> MM/DD/YYYY
Diseño Info producto (High-mid-low ticket) (Módulo 2)	<ul style="list-style-type: none"> ● Diseña tu infoproducto. ● Crea un manual o guía. ● Crea vídeos explicativos del manual. ● Especifica herramientas. 	<i>Semana 2-3</i> MM/DD/YYYY
Creación contenidos (Módulo 3)	<ul style="list-style-type: none"> ● Creación del perfil de Instagram y redes. ● Entrenar algoritmo 15 min. diarios. ● Creación de los primeros reels y carruseles. ● Creación de Stories. ● Automatizar Instagram ● Usar Meta para automatizar publicaciones. 	<i>Semana 4-6</i> MM/DD/YYYY
Valida el mercado (Módulo 4)	<ul style="list-style-type: none"> ● Ads (1 euro a 3 días) ● Preparar embudos de ventas. ● Preparar Webinar (opcional). 	<i>Semana</i> MM/DD/YYYY
Lanzamiento (Módulo 5)	<ul style="list-style-type: none"> ● Prepara la página de ventas. (pago). ● Publicidad Facebook manager. ● Elige los embudos. ● Lanza VSL. ● Lanza Webinar. 	<i>Semana</i> MM/DD/YYYY
Seguimiento (Módulo 6)	<ul style="list-style-type: none"> ● Seguimiento de usuarios. ● Gestión de leads (Setter y closer). ● Calendar. ● Entrar lead a embudo de seguimiento. 	<i>Semana</i> MM/DD/YYYY

<p>Automatizaciones (Módulo 7)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Instagram y mensajes automáticos. ● Zapier para procesos de documentación. ● Secuencias de mails. ● Crea un CRM. ● Programación publicaciones con META. ● CTA a llamada, a Calendar. 	<p><i>Semana</i> MM/DD/YYYY</p>
<p>Testimonios (Módulo 7)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Ir añadiendo testimonios a las páginas informativas. ● Si ya dispones de testimonios deberás introducirlos en tus canales informativos y de adquisición, previo a Lanzamiento. 	<p><i>Semana</i> MM/DD/YYYY</p>

Notas

- Utilice este espacio para enlaces a referencias o recordatorios que quieras tener en cuenta.