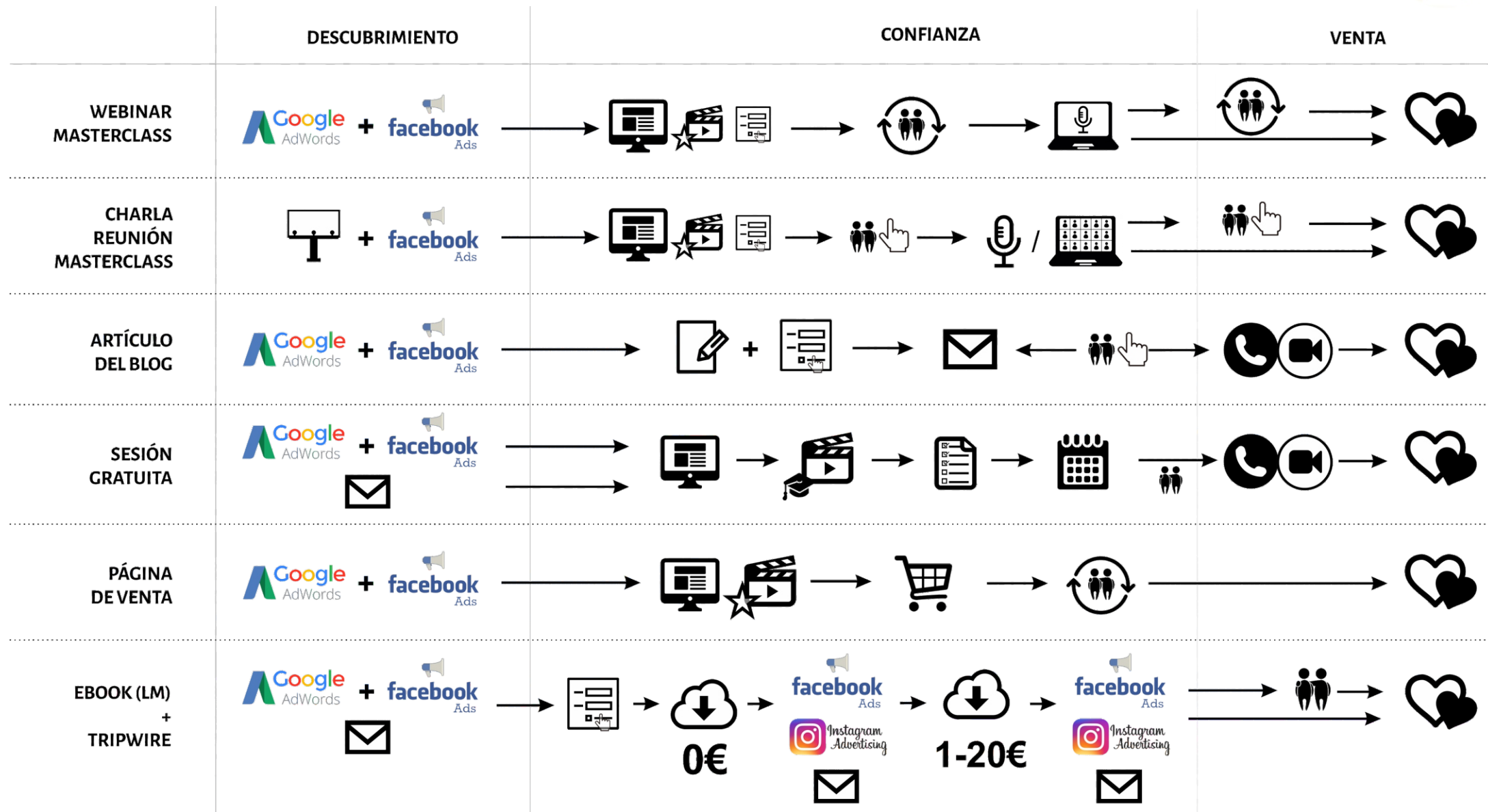


LAS 7 ESTRATEGIAS CLAVE PARA OBTENER CLIENTES



WEBINAR / CHARLA

Esta estrategia se basa en atraer a las personas interesadas a una charla o webinar (charla online) para que te conozcan, confíen en ti y puedas explicar a qué te dedicar y vender tu curso/terapia. Para poder ver un ejemplo de este embudo puedes mirar el nuestro en la web de gestión y marketing para terapeutas donde accederás a una página de registro:

Embudo A (para un webinar)

<https://event.webinarjam.com/register/2/1zkyxhy>

Embudo B (para una charla presencial y de acuerdo a las restricciones por covid-19 online)

<https://gestionymarketingparaterapeutas.com/apuntate-charla-presencial-de-gestion-y-marketing-para-terapeutas-y-marketing-consciente-video/>

Descubrimiento:

1. Publicidad en FB/IG que tienen el gestor de anuncios en la misma plataforma, Google, Papel, etc.

Confianza:

1. Inscripción a una charla, webinar, evento gratuito o casi gratuito. En esta primera etapa puede haber o no un vídeo en la página de registro (en el B hay vídeo y es recomendable) **Seguimiento de clientes** en donde se recuerda la fecha de charla/webinar.
2. Realización del evento (charla o webinar)
3. En el propio evento promocionar un curso o terapia con una oferta

Venta:

1. Hacer el **seguimiento de clientes** de todos aquellos asistentes al evento

Como puedes ver las estrategias A y B son parecidas. **Todas ellas son modificables y adaptables.**

ARTICULO BLOG

La idea de este embudo es que te hagas visible a través de un artículo del blog. Pagamos para que nuestro potencial cliente lo reciba y lo lea y desde el interés que suscite el artículo se pongan en contacto con nosotros.

Descubrimiento:

1. Pago en Facebook / Google /... para que se promocioe un artículo del blog

Confianza:

1. Escribo un buen artículo describiendo una situación, ofreciendo soluciones y estrategias y llamando a la acción a los lectores para que se pongan en contacto conmigo si lo necesitan
2. Recibo solicitudes y dudas vía email a través de los formularios de la web. Mantengo el contacto a través del **seguimiento de cliente.**

Venta:

1. A poder ser, lo mejor es llamar al cliente. Una llamada de 15-30 minutos para resolver todas las dudas y hacer el cierre. Si no se concreta la venta es importante seguir en comunicación con estas personas a través del **seguimiento de clientes** aportándole contenido de valor y profundizando en la etapa de confianza.

SESIÓN GRATUITA

La idea de este embudo es mover a los potenciales clientes a través de una secuencia de pasos para que lleguen al final a concertar una sesión de exploración. **La sesión de exploración es gratuita y es donde se realiza la venta del servicio**, y las etapas por las que pasa son las que generan la **confianza**. La intención de tener **4 etapas previas a la sesión** es para poder **filtrar el interés** de la persona que finalmente solicita la visita. Si no hubiera filtro cualquier persona se apuntaría a la sesión. Con todas estas etapas por las que se debe pasar, algunos usuarios dejaron el proceso a medias generando así una agenda final de **personas más comprometidas con buscar una solución a su problema.**

Para poder ver un embudo de este tipo de ejemplo (demostración preparada para los alumnos del curso) accede a:

<https://gestionymarketingparaterapeutas.com/demos/ejemplo-embudo-de-ventas-d/>

Descubrimiento:

1. Publicidad en FB/IG de algún deseo o problema de un potencial cliente

Confianza:

1. Accede a una página con más información sobre el tema con un botón de ¿quieres saber más?
2. Accede a una página con un vídeo. Tras la visualización del vídeo tiene la opción de concertar una sesión presencial u online gratuita contigo.
3. Antes de concertar visita, responde a una encuesta que te sirva a ti para recolectar información sobre el cliente y sobre el segmento
4. Accede a una página con el calendario de disponibilidad para concertar la visita

Venta:

1. Sesión de exploración y venta. Si no se concreta la venta es importante seguir en comunicación con estas personas a través del **seguimiento de clientes** aportándole contenido de valor y profundizando en la etapa de confianza.

PÁGINA DE VENTAS

Este embudo es muy básico. Se trata de vender directamente el servicio a través de la publicidad en las redes.

Descubrimiento:

1. Pago en Facebook / Google /... para que se promocione algún producto o servicio de pago. Por ejemplo un curso online

Confianza:

1. Se genera todo en la página de venta. La página de venta debe incluir todo lo necesario para que el visitante entienda y confíe en lo que les estamos proponiendo. Incluye vídeos, listas madre, testimonios, amplificadores de autoridad, ...

Venta:

1. Los puntos de conversión de venta se realizan en varios puntos de la página de venta. Es una página bastante larga en la que el cliente poco a poco va entendiendo lo que le propones, y en alguno de los puntos se puede decidir a comprar.

EBOOK + TRIPWIRE

Este ejemplo es un clásico. Seguro que más de uno de vosotros lo habrá visto. Es aquel en el que **te proponen descargarte “algo” que es de tu interés a cambio de que te registres**. La idea es que aportes algo de mucho valor, como un e-book, un videotutorial o meditación potente, un procedimiento para algún tipo de terapia, etc.... algo de mucho valor pero que no sea lo que vendes al final :-D. Fruto de esto, los usuarios se registrarán para poder recibir este contenido. Una vez registrados, al cabo de un tiempo (para que hayan podido probar el contenido gratuito ofrecido) se les ofrece otro contenido de pago de un valor económico bajo, pero de gran valor para ellos. A partir de aquí, con aquellos que compran haces lo mismo ofreciéndoles un producto o servicio “top”.

Descubrimiento:

1. Newsletter, publicidad, redes sociales, etc....

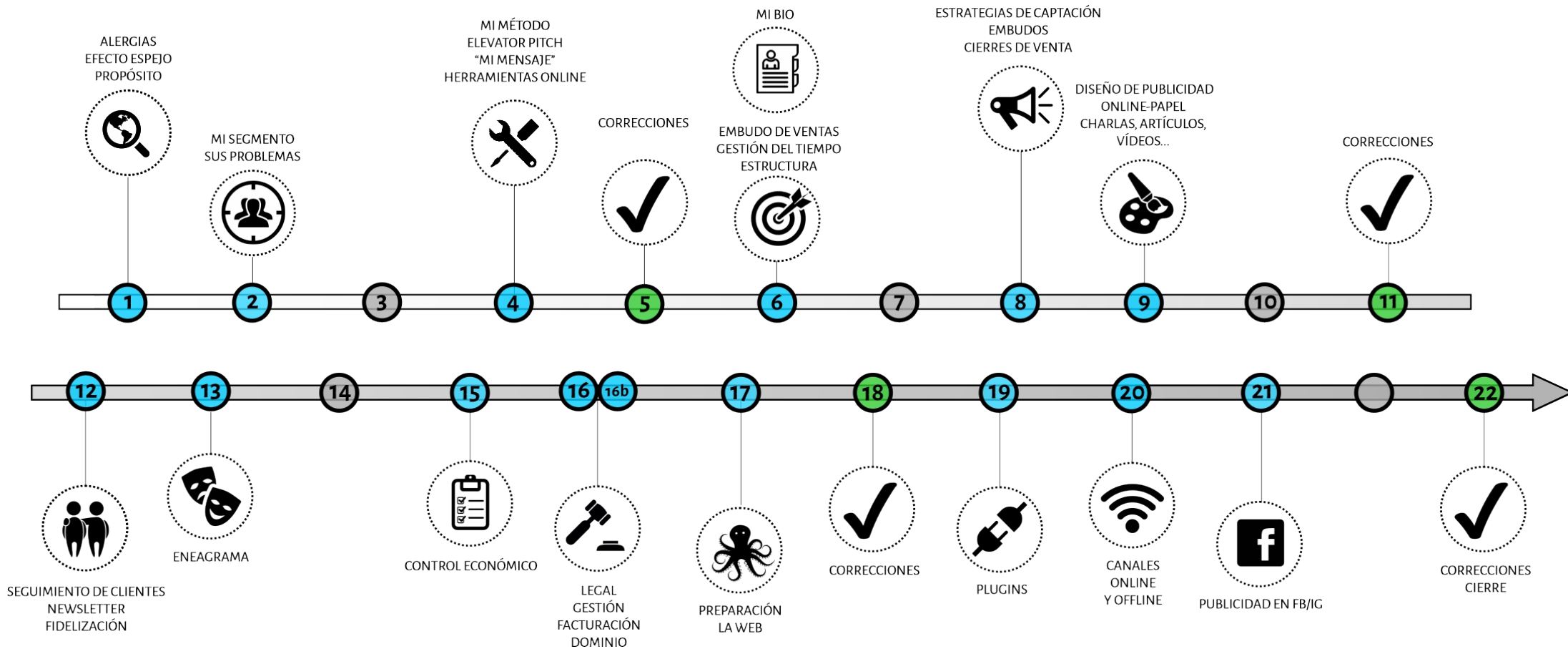
Confianza:

1. Regalas un e-book, tutorial, procedimiento, meditación, etc.... (a esto se le llama *lead magnet*) algo de valor que puedan descargar y probar.
2. Al cabo del tiempo a los que han descargado, les propones comparar un producto o servicio de valor económico bajo, pero de gran utilidad para ellos (a esto se le llama *tripwire*). En este punto ya estás vendiendo y creando algún tipo de ingresos.

Venta:

1. A todos aquellos que han descargado tu *lead magnet* y han comprado tu *tripwire* :-D (chino básico, ¿eh?) les ofreces tu producto o servicio final.

PROGRAMA DEL CURSO



MÉTODO E.M.I.T.E.

El **método EMITE** © es el resultado de años de experiencia acompañando a cientos de personas que inician proyectos dentro del mundo del crecimiento personal y las terapias alternativas. Con los años he ido detectando **ciertas etapas por las que se debe ir pasando para poder alcanzar el Éxito** tanto a nivel personal como profesional puesto que no pueden estar desvinculados. Precisamente por esa razón **el método propuesto**, en este caso el curso de Gestión y Marketing para terapeutas, **se plantea como un proceso terapéutico** donde los miedos que nos bloquean en el momento de emprender quedan al descubierto y se transitan durante el proceso de maduración del propio proyecto.

La idea principal es **detectar el propósito** y la maestría, **transitar los miedos y las alergias**, **estructurar el proyecto**, **aprender de marketing y ventas**, **generar una estrategia propia de visualización y lanzarse**.

PRÓXIMOS CURSOS

Curso de Gestión y Marketing para Terapeutas

ONLINE

Grupos REGULARES - 1.190€

14 sesiones online grabadas y 4 webinars en directo

Horario: Libre. Cada semana se activa una nueva sesión

Inscripción con la oferta de 24h:

<https://escuelaparaterapeutas.com/producto/curso-de-gestion-y-marketing-para-terapeutas-oferta/>

PRESENCIALES

(por ahora pendientes de confirmación por temas covid)

Grupo BARCELONA 3 ediciones al año - **2.490€** (posiblemente Enero/Febrero 2022)

Grupo MADRID 2 ediciones al año - **2.490€** (posiblemente Enero/Febrero 2022)

Grupo SEVILLA 1 edición al año - **2.490€**

22 sesiones siempre el mismo día de la semana

Horario: de 10:00 a 14:00h

Inscripción y reserva de plaza: info@alexnovell.com

Cómo preparar una charla exitosa

Curso online - 5 horas - **95€**

Cómo hacer publicidad en Facebook

Curso online - 6 horas - **145€**

Complementos tecnológicos para terapeutas

Curso online - 4 horas - **95€**

Cómo grabar y editar vídeos

Curso online - 1,5 horas - **45€**

Crear una tienda online con Wordpress

Curso online - 1,5 horas - **45€**

Cómo crear una (escuela) formación online con Learndash

Curso online - 5 horas - **95€**

Cómo retransmitir en directo online y hacer webinars

Curso online - 4 horas - **95€**

Cómo tomar buenas decisiones. Eneagrama y Efecto Espejo

Próximamente

Bonos de descuento para los asistentes a esta charla



[alexnovell.marketingterapeutas](https://www.instagram.com/alexnovell.marketingterapeutas)



<https://www.facebook.com/gestionymarketingparaterapeutas>



<https://www.youtube.com/c/alexnovellulloa>

Alex Novell • 607587606

info@alexnovell.com

<http://gestionymarketingparaterapeutas.com/>