

CICLO FORO EMPRENDIMIENTO CON TALENTO

PEQUEÑO COMERCIO Y SECTOR RETAIL

FINANCIA:



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

ivACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

ORGANIZA:

CEEI
VALENCIA

FOCUS
PYME Y EMPRENDIMIENTO
Comunitat Valenciana

PEQUEÑO COMERCIO Y RETAIL

PLAN DE ACCIÓN POST-COVID19

Hola!

Soy Dani Tomás

 @Daniel_TS__

 @Danitomas.vlc

 danitomas.com



Dani Tomás

LA ESCUELA
DE MARKETING ONLINE **.com**

PRESENTACIÓN



Telecomunicaciones



Hostelería



Londres



Intl. Hotel Management



Franquicias



Formación



Marketing Online



Startups

MI OBJETIVO:

**DAROS UN PLAN DE ACCIÓN PARA
CAPTAR CLIENTES Y TENER MÁS
INGRESOS**

APRENDER

NO SÓLO ATENDER

HACER EL TRABAJO

TOMAR ACCIÓN

1. LTV - LIFETIME VALUE

2. CAC MÁXIMO

2. CAC MÁXIMO

- Servicio repetitivo
- Servicio 1 vez

Servicio repetitivo

- **150€ al mes x 12 meses =1800€**

- **1800 * 25% = 450€**

Servicio una vez

- **7000€ x 20% =1400€ margen**
- **Cuánto me quiero gastar? 450€**

2 TIPOS DE SERVICIO

- SERVICIO REPETITIVO - 450€
- TIPO 2: ÚNICO SERVICIO - 450€

**OBVIAMENTE NOS QUEREMOS GASTAR LO
MÍNIMO**

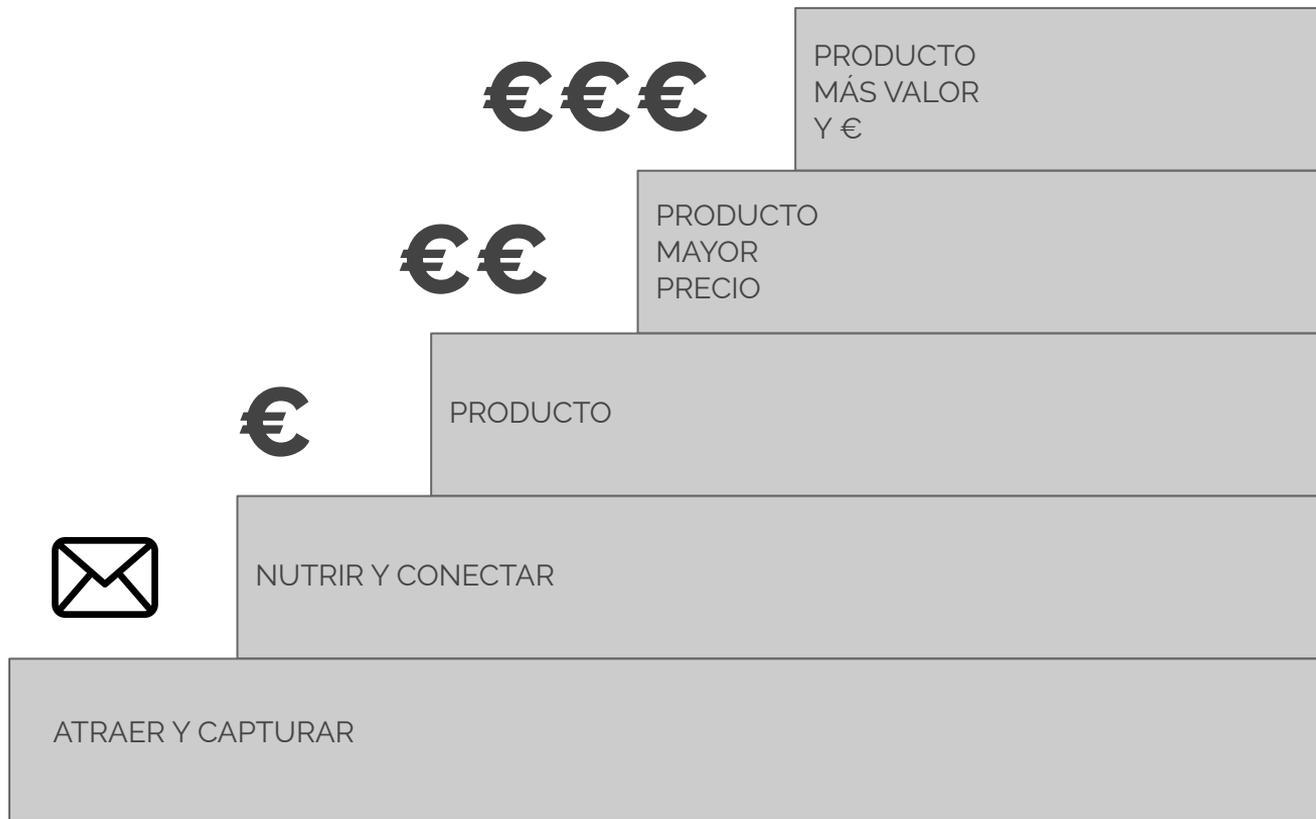
PERO YA SABEMOS CUÁL ES EL MÁXIMO

3. ESCALERA DE VALOR

Escalera de Valor



Escalera de Valor



PRIMER PASO

Dividirlo en trocitos para hacer una oferta convincente

EL PLAN

Cosas que necesitas:

- Lista de ofertas iniciales
- Una landing de nuestro funnel para cada oferta
- Un texto o copy específico para cada landing page
- Un texto para el anuncio que vaya en línea con el anuncio
- Tráfico

HIPER FOCALIZACIÓN

EL PLAN

Cosas que necesitas:

- Lista de ofertas iniciales
- Una landing de nuestro funnel para cada oferta
- Un texto o copy específico para cada landing page
- Un texto para el anuncio que vaya en línea con el anuncio
- Tráfico

PASO 1

Identifique el primera oferta irresistible.

PASO 2

Escribir un anuncio único y divertido que llame la atención y que esté a la par con el copy (texto) de la página de destino que incluya los siguientes elementos:

- Titular pegadizo (que actúe como gancho)
- Texto del cuerpo para darle contexto
- Lista de beneficios
- Urgencia y / o escasez (tiempo limitado, solo 10 lugares, etc.)

PASO 3

Cree una landing simple con un programa de funnels que sea simple y centrada al 100% en una única oferta de front-end del Paso 1.

No la llenes de ofertas y servicios y cosas porque confunde.

PASO 4

Cree o encuentre excelentes imágenes para usar en el anuncio y en la página de destino.

- fotos de antes y después
- fotos divertidas.

PASO 5

Repita este proceso para cada una de las ofertas principales que queremos testear.
con las herramientas de software que tenemos podemos replicar las diferentes ofertas, textos, etc

PASO 5

Repita este proceso para cada una de las ofertas principales que queremos testear.
con las herramientas de software que tenemos podemos replicar las diferentes ofertas, textos, etc

PASO 6

Comience a dirigir el tráfico a mis páginas de destino.
Hay muchas formas de conducir el tráfico.

PASO 7

Medir los resultados y documentar los datos

Si vemos que no hemos obtenido los datos que queremos

tenemos que cambiar la imagen

tenemos que cambiar el titular

los beneficios

La oferta

La gente quiere comprar una oferta que sea irresistible.

Gracias!

Podéis encontrarme en:

 @Daniel_TS__

 @Danitomas.vlc

 **danitomas.com**

