



CREANDO COMUNIDAD

BY RYAN HAMILL

FOUNDER / CEO



ZONO VENTURES SAS

NIT 901577204

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

**COMO CREAR TU TRIBU, PARA
CRECER EXPONENCIALMENTE.**

**COMO APALANCARTE DE
TRAFICO QUE CONTROLAS**

@HAMILLL - @ZONO.CC - @ZONOCUB

ZONO.CC

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CREACIÓN	2
CAMPAÑAS	3
EVENTOS Y ACTIVACIONES	4
CRECIMIENTO	5
SORTEOS & GIVEAWAYS	6
HERRAMIENTAS	7
DIRECT MARKETING	8
CONCLUSION	8

INTRODUCCIÓN

LA IMPORTANCIA DE LAS COMUNIDADES

Hoy en día las redes sociales son gobernadas por el algoritmo, el alcance no depende de cuantos seguidores tengas sino más bien la calidad del contenido que publicas. Las comunidades permiten que puedas llegar a tus clientes directamente.

COMO USAR ESTA GUIA

1. A continuación te explicaré el paso a paso de cómo crear tu comunidad, cómo fidelizar a los clientes (para que se queden) y cómo hacerla crecer para que cada vez puedas tener mayor alcance en tus difusiones.
2. Es importante implementar la estrategia al pie de la letra, ya que si no se siguen las recomendaciones es posible que no funcione. La estrategia que vamos a mostrar ha sido probada por negocios los cuales han incrementado sus ventas en los últimos 6 meses aplicándola.
3. La creación de una comunidad es un proceso de constancia, y el tiempo mínimo para ver el retorno es de 3 meses, aplicando la estrategia todos los días. Al final tendrás una máquina de ventas la cual puedes usar para impulsar las ventas en tu negocio cuando quieras.

.....

CREACIÓN

INICIANDO TU COMUNIDAD

¿QUÉ BENEFICIOS OFRECES?

Recuerda que los clientes no se van a unir a tu comunidad solo porque les pides tener un contacto directo con ellos, tiene que haber un canje... ¿Cuál es la propuesta de valor de hacer parte de tu comunidad? ¿Es un acceso exclusivo a eventos, quizás unos descuentos u ofertas exclusivas? O puede ser que realizas sorteos en los que solo pueden participar los que están adentro. Piénsalo porque esto es el gancho más importante para atraer a tus clientes.

PLATAFORMAS PARA TU COMUNIDAD - CUALES SE USAN

Claro que el más común es WhatsApp, donde puedes crear un grupo cerrado, una comunidad con varios grupos o varias listas de difusión (que es el tipo de comunidad menos intrusiva). También existen otras plataformas como listas de correo y Telegram. ZONO también funciona para crear tu comunidad, ya que todos los clientes que interactúan con tu negocio quedan en tu base.

INVITANDO A LOS INTEGRANTES

Ya que elegiste tu plataforma, ya tienes los beneficios claros, puedes empezar a invitar a tus clientes para ser parte. Esto se puede hacer en varios pasos: Primero, organizo y guardo todos los contactos, y los agregaría al grupo o les enviaría una invitación para que sean parte. Segundo, empezaría a postear y publicar en redes sociales para generar expectativa y hacer que las personas entren para acceder a los beneficios. Tercero, podría implementar una o varias campañas de anuncios para atraer a clientes actuales y potenciales a la comunidad.

CAMPAÑAS PT.1 (CAPTURA)

COMO QUEDARTE CON EL CLIENTE



Captura de Leads a través de
Atractivos y Ventas Especiales

CAMPAÑAS PARA CAPTURAR LA DATA DE EL QUE TE
COMPRA E INCREMENTAR TRAFICO QUE CONTROLAS.

2X1	La oferta más llamativa es esta: compra 2 cosas por el precio de una. Es importante que sea de verdad, recuerda que la inversión que se está haciendo con el producto se hace para capturar la data del cliente.
50% OFF	Dando un 50% de descuento es muy llamativo, se podría usar para compras de alto presupuesto, lo clave es quedarse uno con la data del cliente y poder implementar estrategias de remarketing.
OBSEQUIO	Al comprar algo, le regalas al cliente otra cosa. Esto puede hacer que el cliente te dé sus datos en el momento de la compra; eso hace que crezca tu base de clientes.
25% OFF	No tan llamativo como el 50% off, pero sigue siendo viable. La idea es costear bien la campaña para que sea lo más rentable al momento de dar porcentajes de descuento.
3X2	Una excelente estrategia para atraer a múltiples compras; esto hace que se pueda impulsar la compra de más productos para recibir el obsequio.

LA IDEA DETRAS DE ESTAS PROMOCIONES DE CAPTURA
ES QUE SOLO SE PUEDEN RECLAMAR UNA VEZ,
ADQUIRIENDO LA DATA DEL CLIENTE.

3.5

CAMPAÑAS PT.2 (RETENCIÓN)

COMO VENDER MÁS EN LOS MEJORES TIEMPOS



Iniciativas de Marketing para Promover Utilidades
en Lapsos Solitarios y Oportunos.

VENDER MÁS EN TIEMPOS DE BAJO FLUJO,
INCREMENTA LA VENTA GLOBAL DEL NEGOCIO

2X1 LOS MARTES	Usando una oferta como esta, limitada por tiempo, podemos impulsar la compra con alguna actividad para impulsar algún día donde antes casi no se veía tráfico.
50% OFF DE 3-5PM	Estratégicamente se realiza una campaña para impulsar un horario en específico. Esto hace que las personas lleguen a tu negocio y empiece el flujo de tráfico en horas estratégicas de bajo flujo.
OBSEQUIO ESTE MES	También la estrategia puede aplicar para meses o semanas, quizás quieres impulsar algún producto o servicio y sabes que lo que viene es un mes de bajo flujo. Es mejor vender que no vender.
25% OFF MXJV	Impulsando varios días también puede funcionar, así también puedes testear qué horarios son más efectivos y cuáles no. Esto te ayuda a fomentar la estrategia.
3X2 TODOS LOS DIAS	Esta estrategia se ve como una oferta limitada por tiempo, pero realmente no lo es, es un producto más que se ofrece al mercado para vender más unidades. También muy poderosa.

LA IDEA DETRAS DE ESTAS PROMOCIONES DE RETENCION ES ACTIVAR LA VENTA EN MOMENTOS DE BAJO FLUJO, YA QUE NO SE NECESITA VENDER MAS EN MOMENTOS DE ALTO FLUJO.

EVENTOS & ACTIVACIONES

INVITANDO A TU COMUNIDAD, LLEGAR Y
PARTICIPAR EN TU NEGOCIO

LANZAMIENTOS Y CELEBRACIONES

El lanzamiento de nuevos productos o servicios es una oportunidad para invitar a tu comunidad a ser parte de este evento. Lo bueno es que genera una oportunidad para la creación de contenido y poder conectar con miembros de tu comunidad para poder entender y servirles mejor.

Si van a realizar alguna celebración, quizás por algún objetivo alcanzado por el negocio, algo especial que pasó y se debe celebrar, también es una excelente oportunidad para invitar a tu comunidad.

COLABORACIÓN CON INFLUENCERS

Eventos que se basen en una colaboración con uno o varios influencers dan una buena oportunidad para invitar a la comunidad a que participe. Si el creador de contenido tiene también su base de usuarios que pueden invitar, esto puede resultar en una mezcla entre una comunidad y la otra, la cual hace que haya un crecimiento orgánico de integrantes.

PREMIACIONES Y DINÁMICAS

Si realizas sorteos ¿por que no hacer las premiaciones presenciales? Hay la oportunidad de crear mas contenido y atraer a nuevos integrantes. Recuerda que quizás invitaran a sus amigos que genera un voz a voz para el crecimiento de tu comunidad. Piensa en las dinamicas que puedes manejar en este tipo de eventos, esto hace que la gente hable bien de la experiencia que vivieron y recomienden tu comunidad a las personas que conocen.

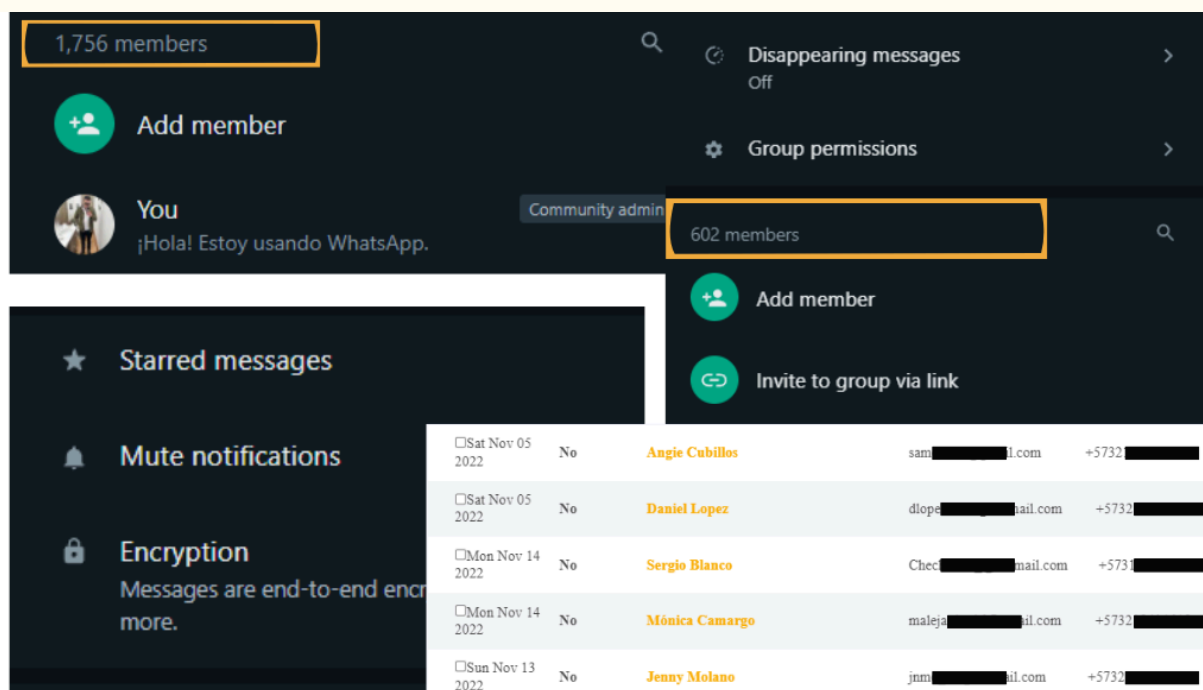
CRECIMIENTO

HACIENDO CRECER TU COMUNIDAD

Hay muchas formas de hacer crecer tu comunidad... incluso solo invitando a tus contactos puedes hacer que crezca. El crecimiento de más alto apalancamiento son los referidos por actuales miembros de tu comunidad, ofertas y beneficios que atraen a tus clientes y sorteos exclusivos que para participar deben de estar adentro.

Haciendo publicidad y siguiendo los pasos del plan diario (Estrategia 2x90) también puedes enviar personas a tu link para que ingresen.

Recuerda que todo es una inversión para maximizar el tráfico que controlas, esto es generar una máquina de ventas.



@HAMILLL - @ZONO.CC - @ZONOCCLUB

ZONO.CC

.....

SORTEOS & GIVEAWAYS

REGALAR PARA GANAR

Cuando vas a realizar un sorteo/giveaway, tienes que pensar en el costo que genera el premio que vas a regalar y incluir eso como un gasto en el presupuesto de marketing del mes.

Usar un producto para invertir en alcance es muy poderoso. Lo importante es generar un llamado a la acción que beneficie tu negocio y apalancarte del deseo humano de ganar y el voz a voz.

El sorteo puede ser una de las herramientas más poderosas del marketing.

SORTEOS PARA GENERAR ENGAGEMENT ORGANICO Y REFERENCIAS ENTRE CLIENTES Y POTENCIALES

BURGER GRATIS	Ej. Reglas una hamburguesa a tu cliente por participar. Facil y sencillo el premio. CTA: Tagear 3 amigos, repostear en tu historia y siguenos (Ganador anunciado en la comunidad unete ya)
CENA PARA 2	Ej. Un poco mas llamativo, puedes alocar algun valor sobre los terminos del premio (100.000) CTA: Tagear con quien quieres ir, tienen que estar los 2 en la comunidad (hace que se unan)
FREE COMBO	Ej: ¿Sacaste alguna promo o combo? (Para promocionarla vas a sortear 4 unidades). CTA: Si eres parte de nuestra comunidad, invita a 3 amigos que se unan.
CUPON DE \$100,000	Ej: Poner un valor fijo al premio da libertad de compra y es llamativo. CTA: Taguea, Historia, Únete a la comunidad.
MEMBRESIA GOLD	Ej: 30% OFF! en todas tus visitas y algún obsequio en cada visita. (Hacer que el cliente se sienta como VIP) CTA: Sea la persona que más invita amigos a la comunidad.

ES IMPORTANTE PARA BENEFICIARTE, DEBES INCLUIR SIEMPRE EL LLAMADO A LA ACCIÓN, ASÍ HACES EL CANJE POR EL PREMIO POTENCIAL.

HERRAMIENTAS

LA TECNOLOGÍA QUE TE AYUDA A CREAR TU COMUNIDAD.

META / FACEBOOK, INSTAGRAM, WHATSAPP (API Y MAS)

Realmente lo de más bajo costo es usando estas redes y Whatsapp, aunque tiene sus limitaciones, no es un CRM ni tampoco tiene la posibilidad de mayor control sobre la base de datos. Puedes publicar y enviar tráfico a tu embudo, donde entran a ser parte de tu comunidad. Esto es recomendable para negocios empezando a crear su base de clientes. También puedes crear un canal de difusión en Instagram pero debes de tener mínimo 10.000 seguidores.

CRM, GOOGLE, ODOO (GRANDES EMPRESAS)

Hay muchos CRM que existen donde puedes organizar tu base de datos de clientes y llegarles directamente. Tienen un costo casi siempre, pero pregúntate, ¿qué tan valiosa es la data de las personas que te compran y poder comunicarte con ellos directamente? No tiene precio.

ZONO, TIENDA ONLINE Y COMUNIDAD

Con ZONO hemos desarrollado una herramienta para capturar la data de tus clientes en el sitio, cuando piden online y a través de ofertas, poder organizar la base de datos para también llegarles directamente desde el SUPER PANEL (panel de control donde puedes gestionar tu comunidad). Para más información, contáctate con nuestro equipo o entra a zono.cc y llena el formulario.

DIRECT MARKETING

LLEGANDO DIRECTO A TUS CLIENTES

VENTAJAS DE LLEGAR DIRECTO

¿Cuántos seguidores tienes en redes? ¿Cuándo subes una historia, les llegas a todos de una vez? No, porque las redes son gobernadas por el algoritmo. No es tráfico que controlas, así que tendrás que pagarle a esas plataformas para llegar a todos tus seguidores. Digamos que tienes algún evento, activación, promoción, invitación o cualquier actividad y quieres llegarles a todos tus clientes de forma inmediata ¿cómo lo harías? Si no puedes, esto es un problema a resolver, puede ser que tienes una base de datos pero falta la herramienta para usarla, o simplemente no cuentas con la base de primeras. Llegar directo a tus clientes implica comunicar tu oferta de valor al instante y activar tus ventas.

METODOS DE DIRECT MARKETING PLATAFORMAS Y HERRAMIENTAS

Puedes enviar listas de difusión a tus contactos en WhatsApp, pero si no te tienen guardado no les llega. Puedes enviar SMS masivos, pero hay un pequeño costo. Puedes enviar correos electrónicos o usar el API de WhatsApp para llegarles también. ZONO te permite hacer todas estas cosas, la ventaja es que al llegarles, es una comunicación inmediata.

QUE DECIR AL MOMENTO DE DIFUSION

Aunque todos lo vean, no todos interactúen... Esto depende de tu mensaje, tu oferta. ¿Qué es lo que hay para los clientes? Unos ejemplos son:

1. Una promoción exclusiva solo para hoy (urgente).
2. Un evento que viene, para que participen.
3. Un sorteo para la comunidad.
4. Algun comunicado importante.

CONCLUSIÓN

Ya sabes cómo crear, crecer y llegar a tu comunidad de personas más importantes para tu negocio - tus clientes.

Espero que en esta guía hayas encontrado valor, recuerda compartirla con un comerciante que quizás lo necesite.

¿DUDAS? CONTÁCTENOS Y ÚNETE A NUESTRA COMUNIDAD GRATUITA.



ZONO.CC



@ZONO.CC @ZONOC CLUB



+57 315 215 5063

ZONO - Club Comercial

WhatsApp group

CAPACITACIÓN



ESTRATEGIAS

¡GRATIS!

¡GRACIAS!



ZONO VENTURES SAS
NIT 901577204

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS