



ZONO VENTURES SAS
NIT: 9015772040
ZONO.CC

x2:90*

Estrategia de Marketing

Usando un embudo de ventas y la
automatización para vender más en 90 días.

Agenda



Introducción	01
Requisitos para la estrategia	02
4 Pilares para incrementar ventas	03
Creando Comunidad	04
Implementación	05
Plan Diario - Enviar trafico a tu embudo	06
Otras tacticas de mercadeo	07
Metas y Plazos	08
Alocacion de Presupuesto	09
Conclusion	10

El éxito es un proceso más que un resultado.

• Alex Hormozi

El futuro es automatico.

El cambio es inevitable, la decision de innovar es opcional.

Estimados Amigos, Comerciantes, Clientes y Conocidos...

Soy Ryan Hamill, y estoy emocionado de compartir esta estrategia con ustedes.

Hacer crecer un negocio es un desafío, pero con las herramientas adecuadas, puede ser mucho más fácil.

A continuación les explicaré una estrategia que, al implementar, busca duplicar las ventas de tu negocio en 90 días.

Esto lo hacemos con un embudo de ventas, una tienda online y un sistema de atención automatizada que genera mayor fidelización entre los clientes.

Espero que este documento pueda brindarles el mayor valor posible.

Gracias por su atención.



Ryan Hamill Lozano

CEO - ZONO VENTURES SAS



Canales de Comunicación.

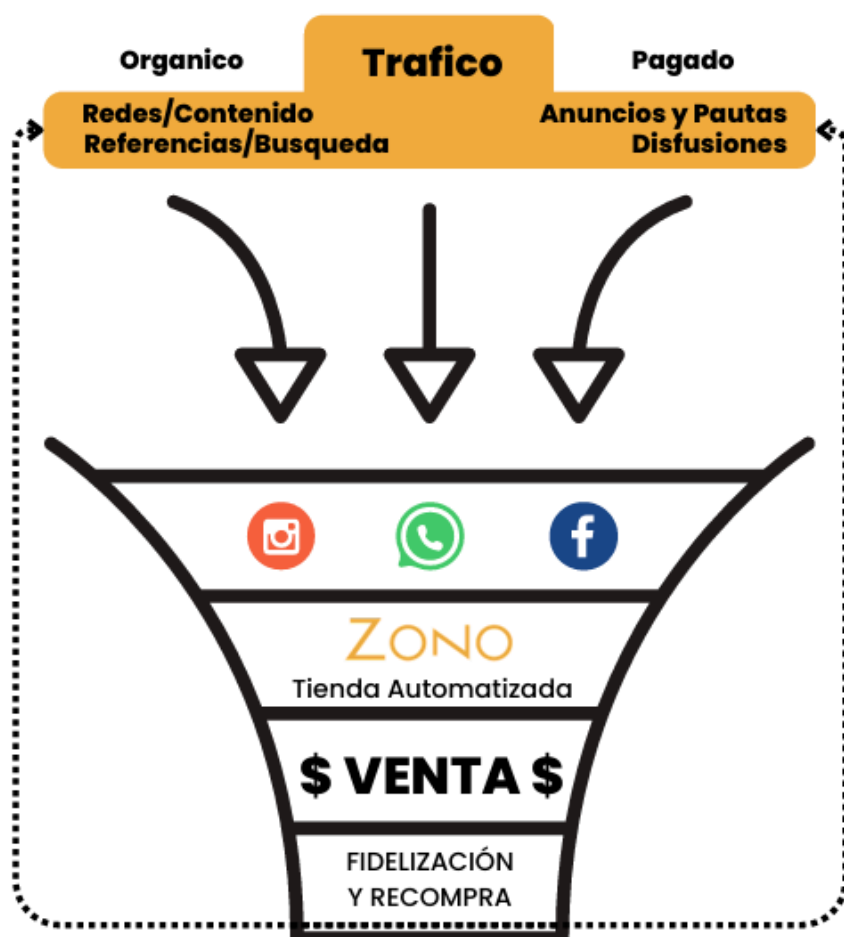


Es importante contar con cuentas de Instagram, Facebook, Meta Business, TikTok y Whatsapp Business. Estos canales son fundamentales para que funcione la estrategia. Si no cuentas con estos canales, son gratis para crear, hazlo antes de seguir.

Embudo de Ventas Automatico



Es importante tener una tienda online/menú inteligente y/o catálogo de productos que permita comprar en línea ([Clic acá para adquirir el tuyo](#)). Coloca el link en todos los canales de comunicación para que cada vez que un cliente interactúe con tu negocio tenga los productos y servicios disponibles para ver y comprar al instante.



¿Cuales son los puntos mas claves para escalar las ventas?

1) Eliminar Ventas Perdidas

¿Sabías que alrededor del 70% de los negocios pierden aproximadamente un 30% en ventas mensuales? ¿La razón? No cuentan con un embudo de ventas automatizado. Esto significa que si un cliente envía un mensaje por **WhatsApp para hacer un pedido y no recibe respuesta** o la respuesta es tardía, la venta se pierde. Otra falla común es la **dependencia únicamente de las ventas presenciales sin promover las ventas digitales** (como las entregas a domicilio). Esto limita el alcance a un público más amplio. En lugar de vender a toda una ciudad o país, se está limitando a las personas que visitan físicamente el negocio, lo que resulta en la pérdida de posibles ventas.

2) Incrementar la Eficiencia del Negocio / Automatización

Debido a la falta de sistemas en el negocio, ya sean de preparación de pedidos, atención al cliente o logística, algunos negocios están operando por debajo de su potencial óptimo. **Esta situación puede resultar en experiencias negativas para los clientes, que podrían alejarse para siempre.** Para evitar este tipo de situaciones, es crucial implementar sistemas que agilicen cada etapa del la venta, atención al cliente y entrega de productos.

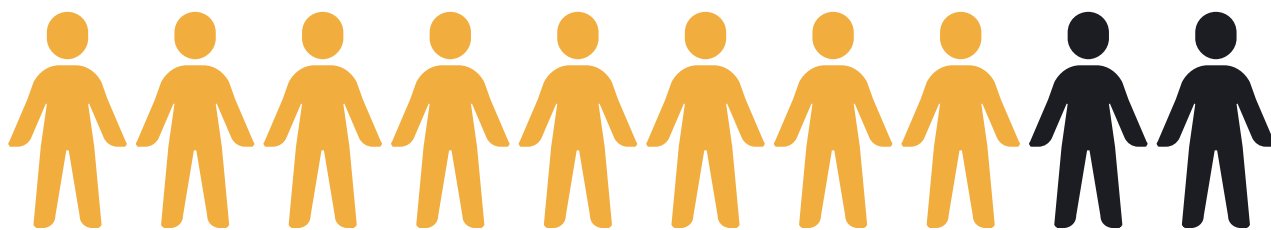
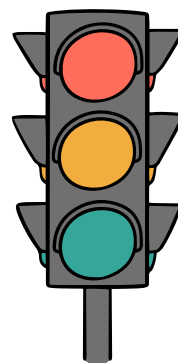
3) Incrementar Retencion de Clientes y Fidelizacion.

La única manera de lograrlo es ofrecer un producto excelente y brindar una **experiencia de venta de calidad mundial**. El precio y el comprador no son lo más importante. **Si tienes un buen producto pero la atención o experiencia es mala**, es probable que los clientes no vuelvan a comprar. Si la atención y la experiencia son buenas, pero el producto es malo, tal vez puede haber otra oportunidad, pero es poco probable que recomienden al negocio. **Dominar ambas áreas es la clave del éxito.**

4) Implemetar una estrategia de Marketing/Ventas

A continuación, detallaré los pasos necesarios para duplicar las ventas en 3 meses. **Si se sigue esta estrategia de manera constante, los resultados son inevitables.** Si tienes un **producto**, una **experiencia** y **los sistemas necesarios** para escalar las ventas, solo te faltará el **tráfico**, y te mostraré **cómo conseguirlo.**

Hay Trafico que controlas y Trafico que no controlas.



La meta siempre fue y siempre será, tráfico que controlas.

Hay muchos negocios que dependen de los anuncios de Meta/Google/TikTok para vender. **La clave no está en esto** (ya que no controlas ese tráfico, lo controlan esas empresas), sino en aprovechar estas herramientas para construir y **ampliar tu propia base de datos**, ya sea una **lista de correo**, **listas de difusión en WhatsApp** o una **comunidad** (grupo abierto/cerrado).

¿Como crear comunidad?

¿Cuáles son las ventajas de unirse a tu comunidad? Realiza sorteos, llamados a la acción, invitaciones y otras actividades para trasladar a un cliente de un canal externo (como Instagram, Facebook, TikTok, etc.) a una red interna (WhatsApp, lista de correos, Discord, etc.). **Al unirse a tu comunidad, obtendrás un enlace directo de comunicación con ese cliente**, lo que permite el contacto sin intermediarios. Tendrás control sobre el tráfico.

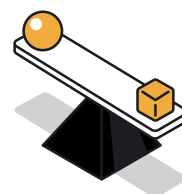
¿Que hacer despues?

Cultiva tu comunidad ofreciendo valor, pidiendo menos para crecer más. Ten en cuenta que los beneficios no solo retendrán a las personas, sino que también **las harán recomendar a otros** (el voz a voz, la forma más poderosa de marketing). **No sobrecargues este canal directo de comunicación**; una o dos veces por semana es suficiente para evitar que se perciba como spam. **Recuerda, siempre es importante aportar valor.**

Ya tienes todo, ahora solo falta arrancar.

Checklist: Tienda Online, Embudo de Ventas (Link), Logística Interna/Externa, Comunidad (Ver pag. 5-6 4 Pilares)

Ya tienes tu tienda online montada para que tu cliente pueda ver qué es lo que vendes. También tienes un **embudo de ventas automático** para automatizar esa venta. La parte logística y operacional de tu negocio también está lista y en funcionamiento. **Ya creaste tu comunidad de clientes/fans de tu negocio** (aunque sea pequeña en este momento por lo menos está creada, y poco a poco la vas creciendo). **Lo único que falta ahora es enviar tráfico** a ese embudo de ventas y empezar a vender en automático.



CANALES DE TRAFICO

Todos los días, todas las semanas, todos los meses hasta que se vea el resultado.



Seguir el plan, día a día, para asegurar resultados.

Instagram

3 x Historias en instagram diarias minimas (Compartir a Facebook)

No más de 6 historias diarias, postear en la AM.

3 x Reels por semana, entre más, mejor.

Pautar reels segun mayor alcance despues de 1 semana.

Definir presupuesto mensual para (Campañas de Reconocimiento)



Facebook / Meta

Lanzar campañas de anuncios desde facebook y/o meta, dirrecionar este trafico al Whatsapp para generar interacciones con clientes potenciales, asi poder cerrar ventas. Esto puede ser reels, piezas graficas, carusels o animaciones. Que el creativo sea llamativo es importante.

Definir presupuesto Mensual para (Campañas de Trafico)

TikTok

Puedes postear los mismos Reels de IG/FB a TikTok aunque eventualmente es importante empezar a crear contenido unicamente para esta plataforma para tomar mayor provecho del algoritmo. Considera alocando algo de presupuesto para pauta en TikTok (Reconocimiento / Trafico) Enviar trafico a tu embudo.



Whatsapp

3 x Historias diarias de Whatsapp / 2 Difusiones semanales.

Acà es donde vas a interactuar con tu comunidad, atender y cobrar a tus clientes y es la entrada a tu embudo de ventas (Con el mensaje de ausencia y tu link). Recuerda que todo el trafico para ventas debe de ser enviado acà primero y de aqui entrar a tu tienda online.

Implementar también por lo menos 3 de estas tácticas para potenciar los resultados.



Mercadeo Físico

En cada venta que se haga, sea presencial o virtual (por plataformas u otros canales), se debe enviar una tarjeta o flyer con el WhatsApp, QR de la tienda online/landing page (si hay múltiples sedes) y redes sociales. Esta pieza física debe incluir algún llamado a la acción; ej. “Pide ya fácil y rápido y al mejor precio”.



Sorteos y Activaciones

No hay mejor forma de hacer marketing que con producto. Mínimo debes realizar 1 sorteo al mes (aunque conozco negocios que los realizan semanalmente y les va muy bien). Qué puedes regalar, define esto en tu presupuesto de marketing mensual. Considera activaciones y eventos para tu comunidad.



Influencer Marketing

Al invitar a influencers micro y macro locales, puedes dar a conocer la propuesta de tu negocio detalladamente. Considera aplicar una parte de tu presupuesto de marketing mensual para invertir en activaciones con influencers y marcas donde existe o sigue tu audiencia target (cliente ideal). Puedes manejar canjes para creadores de contenido en crecimiento (-5K) y ofertas pagas con creadores con más alcance (10k+).



Busqueda & Referencia

Premia a tu cliente por dar referencias y decirle a sus conocidos sobre tu negocio, convierte a tu cliente en un embajador para tu marca/negocio.

Ofrece beneficios para impulsar la recompra.

Optimiza tu SEO para posicionar tu negocio en los resultados más comunes de la búsqueda.

Esta estrategia está probada, hay negocios que al implementarla han podido duplicar las ventas en 3 meses, hay otros que en 3 meses solo subieron las ventas un 30%. Hay otros que en 6 meses subieron las ventas un 20%. Todos son un resultado. Vender más significa crecer, y lo que crece no muere.



30% META MINIMA



Incrementar Ventas en 3 Meses

100% META MINIMA



Incrementar Ventas en 12 Meses

Importante:

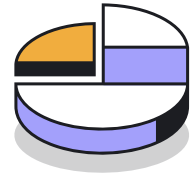
Vender más depende de varios factores. Podrías implementar esta estrategia al pie de la letra, pero si no tienes un buen producto o no sirves alguna necesidad de mercado (product market fit), no te va a funcionar. Lo mismo aplica si no tienes una buena atención o experiencia... puede ser que vendas, pero no tendrás la tasa de retención necesaria para seguir escalando mes a mes.

La tasa de acierto es cerca del 87% para obtener un resultado positivo en negocio durante 3 meses. Asegúrate de manejar un buen producto, una buena atención y una experiencia excelente para tu cliente. Si haces esto, obtendrás resultados que no pensabas posible.

Eso es el poder de una buena estrategia junto a una buena oferta con ejecución implacable.

5-10% para sostener.
10-20% para crecer.

Esto es el porcentaje de la ganancia mensual que debes invertir en el marketing de tu negocio. Dependiendo de la inversión es donde se verá el resultado.



25% Campañas de
Tráfico

45% Redes
Sociales/Contenido

18% Campañas de
Reconocimiento

12% Influencers &
Activaciones

Hay elementos de presupuesto que se pueden ahorrar si realizas ciertas tareas tú mismo. Por ejemplo, si tú creas, editas y posteas el contenido, te ahorras el trabajo de una agencia/community. Aunque sí terminarás asumiendo el costo del tiempo.

La mayoría del presupuesto se invierte en redes sociales/creación de contenido, porque funciona con alcance orgánico para generar tráfico y crear reconocimiento que puede convertirse en ventas a futuro.

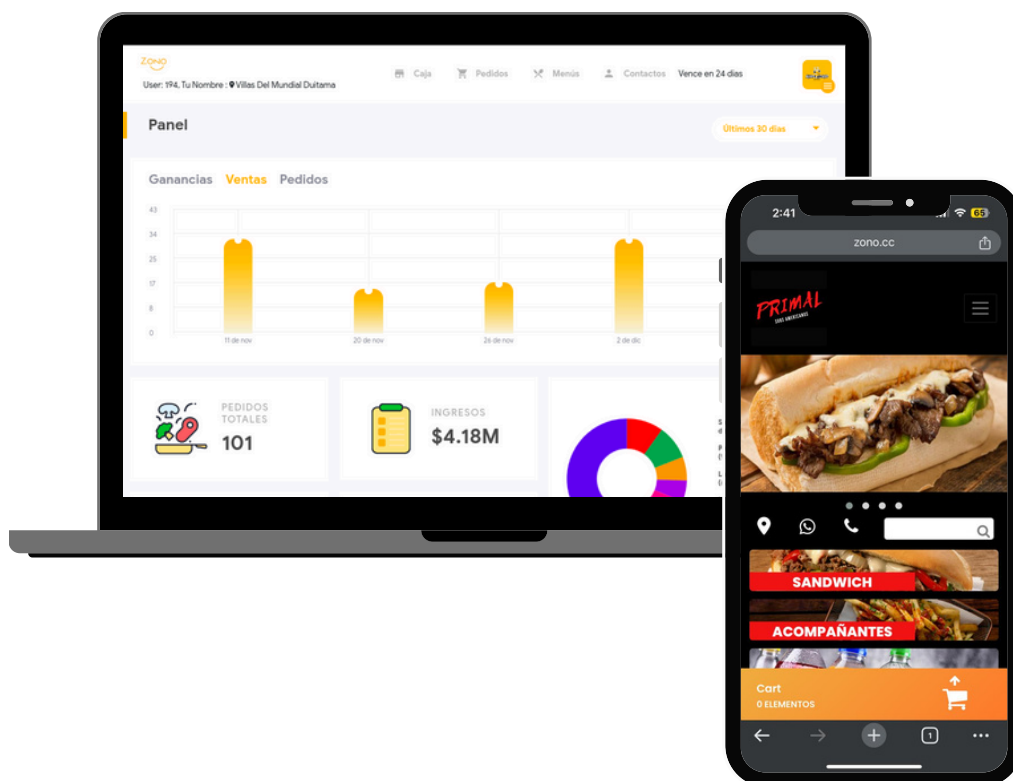
Recuerda, con campañas de tráfico debes enviar el tráfico a tu WhatsApp, principalmente con la meta de cerrar la venta y/o enviar al cliente al embudo de ventas.

Con campañas de reconocimiento, debes enviar el tráfico a tus redes y/o a tu embudo de comunidad (para controlar el tráfico a futuro).

Para resumir...



Es importante siempre estar buscando cómo mejorar, tanto el contenido que usas para tus publicaciones y pautas, la atención y la experiencia que recibe tu cliente al momento de comprar en tu negocio (sea presencial o virtual) y cómo estás creciendo y llegando a nuevos clientes. Optimizando estos procesos hará que puedas empezar a crecer tu negocio de forma exponencial.



Si solo te llevas esto...

Las 3 cosas mas importantes son: Difusion, Consistencia y Automatizacion.

Si solo te llevas esto de esta estrategia sera una ganancia para mi en compartirte este mensaje. Contarle a las personas sobre lo que ofrendes, cuando empieces con la estrategia no pares, automatiza todos los proceso en tu negocio posibles para vender a escala.

Muchas gracias,

R



ZONO VENTURES SAS
NIT: 9015772040
ZONO.CC

Únete a Nuestra Comunidad



**Capacitaciones,
Educación,
Acompañamiento y
mucho más.**

Escanea el código
para entrar.



Únete

www.zono.pro



Correo

info@zono.cc



Whatsapp

+57 315 215 5063

El futuro es automático.