



MARKETING PARA NEGOCIOS

3 estrategias para conseguir
más clientes y vender más

Victor Giles Freelancer.

Marketing para negocios locales: 3 estrategias para conseguir más clientes y vender más.

Una breve introducción

Hola, me llamo Victor Giles y en los últimos años he ayudado negocios a conseguir clientes para que puedan vender más y mejor.

¿Que significa vender mejor? Que las personas quieran comprarte, que las personas sean las que busquen tu negocio y dejes de ser tú, quien los busca.

En este ebook voy a compartir algunas de las técnicas que te ayudaran a atraer más clientes para tu negocio.

1. Facebook ADS

¿Quien no está en facebook? te aseguro que tu cliente potencial, si. Por ello la primera y seguramente más obvia es hacer publicidad en Facebook.

Hay dos formás principales de hacer publicidad: orgánica y de paga.

La manera orgánica es como la mayoría de personas lo intenta; publicar en su perfil personal, publicar en grupos hasta el cansancio o hasta que te bloquee facebook.

La manera pagada es pagarle a facebook para que muestre tu contenido; pero no solo es pagar como muchos otros lo intentan. Es crear imágenes atractivas y segmentar tu publico correcto para que tu anuncio llegue a las personas correctas.



Hablemos de las campañas de facebook ads:

Hay tres principales campañas para negocios locales que recomiendo: reconocimiento, interacción y mensajes.

Campaña de reconocimiento

Esta orientada a negocios nuevos o que aun no estas posicionados. Es la más barata y sirve para llegar al mayor numero de personas, si la orientas a tu zona seguro que todos te verán y sabrán de tu negocio.

Nota: Esta no sirve para vender, es para posicionar tu marca y que las personas te reconozcan cuando lancemos otra publicidad en la que ahora si, les intentaremos vender.



«Para vender en el mundo online, se debe permanecer presente, y ésta es una buena manera de hacerlo a un bajo costo.»

Campaña de interacciones



Esta campaña esta en el punto medio, genera que las personas dejen sus comentarios, reaccionen a tu contenido o incluso te manden mensaje.

Con un buen contenido y una buena configuración de tu anuncio, tendrás personas preguntando precios, ubicación o mandando mensajes para solicitar información.

Campaña de mensajes

Aquí ya estamos vendiendo directamente. La finalidad principal es captar personas interesadas en tu negocio o producto. Es la más cara de las 3, pero bien enfocada te genera buenos resultados. Imagina tener una persona prospectando para ti y obteniendo contactos todos los días de personas que ya están interesadas en comprar lo que tu vendes.

Nota: Puedes ir directo a esta campaña, pero yo recomiendo primero haber pasado por las otras dos para haber generado ese reconocimiento de marca que le da la confianza al comprador.



2. Marketing de contenidos

Es mas fácil atraer a personas interesadas y después venderles, que salir tras de ellos para intentar convencerlos de comprar. En eso se basa el Marketing de contenidos.

Realiza contenido de interés para tus posibles clientes (Como este ebook). Debe ser contenido que resuelva alguna duda o que genere interés para ellos.

Algunos formatos de contenido son:

- Imágenes
- Videos
- Ebook
- Artículos de blog

Esto va a depender del tipo de negocio que tengas y el tipo de cliente.

Puedes hacer contenido orgánico en plataformas con mucho alcance, como tiktok. o puedes ayudarte de publicidad pagada para que tu contenido llegue a más personas.

Por ejemplo, imagina una promoción especial que vas a lanzar, puedes lanzar una campaña de facebook y al mismo tiempo crear videos durante una semana para que el mayor numero de personas se entere. Todo suma a mejores resultados.

3. Seo local

Esta estrategia es poco conocida, y poco implementa en negocios locales. El SEO es la optimización de motores de búsqueda, en palabras más simples:

«aparecer cuando te busquen en google u otra plataforma»

El seo local esta enfocado en búsquedas locales. Cuando alguien quiere algo lo busca primero en google o una red social. La idea es optimizar la información de tu negocio para aparecer cuando tu posible cliente realice esa búsqueda.



Algunas maneras de hacerlo es:

- Con tu perfil de negocios en google
- Optimizar nombre, o descripción.
- usar hastast # locales
- Obtener reseñas en tu perfil de negocios o pagina de facebook
- Tener una pagina web optimizada y posicionada

Estas son las 3 principales estrategias que utilizo para ayudar a negocios locales a obtener más visitas o generar más clientes.

Por si sola, esta información te ayudara a incrementar tus ventas. Te invito a que revises si lo estas haciendo o no, y comiences a implementarlo.

Te dejo mi contacto por si quieres más información sobre mis servicios o podemos agendar una consultoría GRATIS.

Victor G. Giles Muñoz

Desarrollo web y marketing para negocios

Tel. 9982380621

[Dale click para cotizar](#)
[GRATIS](#)

www.victorgiles.com



MARKETING PARA NEGOCIOS

3 estrategias para conseguir
más clientes y vender más

Victor Giles M.