

Tres (3) formas de hacer crecer tu negocio

Por: Diana Fontanez

www.EstrategiasGratis.com

Resumen: De las muchas formas que hay de hacer crecer tu negocio, estas son las 3 en las que deberías estar enfocándote. ¿Cuáles son? Sigue leyendo...

La gran mayoría de los empresarios complican las cosas cuando se trata de hacer crecer un negocio. Muchos utilizan demasiadas estrategias, otros gastan mucho dinero en publicidad ineficaz y otros no ven resultados por la falta de enfoque.

Entiendo que no es fácil hacer crecer un negocio, pero si tienes en mente que para hacerlo solo hay 3 pasos, verás que tu camino será divertido y más estratégico. :) ¿Cuáles son estos 3 pasos? Presta atención...

1. Primer paso: atraer a más clientes

Tu enfoque deberá centrarse siempre en este paso. Aunque ya tengas clientes, no debes dejar de anunciarte para seguir atrayendo a más (especialmente en esta recesión, momento en que muchos disminuyen su publicidad, ¡grave error!).

Dentro de este paso, existen muchas estrategias, pero te recomiendo escoger 2 o 3 y enfocarte exclusivamente y sin distracciones en ellas hasta dominarlas.

En mi caso, yo solo uso la distribución de artículos, mi blog y alianzas estratégicas. ¡Nada más! Sé que existen muchas, pero también sé que en el enfoque está el éxito.

2. Segundo paso: vender más a cada cliente

El cliente potencial va a convertirse en cliente efectivo. Está ahí, llamando a tu "puerta", y ahora te toca crear una estrategia para venderle más. ¿Cómo lo logras?

Creando un embudo de diferentes productos o servicios. Ejemplo...

El cliente está interesado en comprar mi ebook Tráfico GRATIS, entonces, cuando oprime en Comprar, lo llevo a otra página donde le ofrezco una consulta privada a un precio menor. O...

Cuando vayan a contratar tus servicios de consulta, entonces les ofreces diferentes planes, haciéndoles ver que contratar tus servicios más costosos es una mejor opción en comparación con tu servicio básico (te sugiero tener 2 o 3 servicios).

Y si vendes productos, entonces empaca varios en paquetes para que la persona compre más y ahorre dinero.

Y el último paso...

3. Hacer que el cliente regrese

Ya tienes el plan para atraer al cliente y tienes la estrategia para que compre. Ahora te toca hacer regresar al cliente para que siga comprando. ¿Cómo lo logras?

Tienes varias formas:

Servicio al cliente.

Seguimiento a través de un sistema automático.

Envío frecuente de promociones.

Y todas, óyelo bien... todas estas formas y estrategias para atraerlos, venderles más y hacerlos regresar comenzarán a actuar cuando utilices un boletín electrónico. No hay otra forma.

Es la estrategia que uso y es la que multimillonarias empresas utilizan para atraer, retener y ganar más dinero. Y la razón es simple: no existe forma más económica de lograr estos 3 pasos que enviando un simple email semanal.

Simplemente, no tienes idea de lo fácil que se me hace ganar más dinero cada vez que envío mi boletín. Y es por eso que te invito a mi próxima clase de Boletines Electrónicos que Atraen y Venden, donde te enseñaré el plan paso a paso para conseguir más clientes y más dinero en tu negocio.

Con amor,
Diana Fontanez

www.EstrategiasGratis.com

Autora de "Páginas Web que Atraen y Venden" y "Boletines Electrónicos que Atraen y Venden"