

GUIA

DE

EMBUDOS DE

VENTA

SYSTEME

**PARA VENDER NECESITÁS
UN EMBUDO DE VENTA**

**APRENDE MÁS SOBRE EMBUDOS DE VENTAS Y
QUE HERRAMIENTA ES INDISPENSABLE**

¡Hola poderosa!

¡Bienvenida a tu guía sobre Embudos de Ventas!

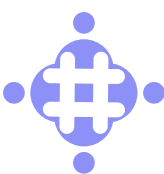
¡Hola! Estoy muy emocionada de que estés aquí. Si has llegado hasta esta guía, es porque estás buscando mejorar la forma en que vendes tus productos digitales o servicios, y estás en el lugar correcto.

Los embudos de ventas son la clave para automatizar tu negocio y generar ingresos de manera más eficiente, liberando tiempo para que puedas enfocarte en lo que realmente te apasiona. Aquí te enseñaré los conceptos básicos de un embudo de ventas efectivo y cómo puedes aplicarlo paso a paso en tu negocio online.

Además, te hablaré de Systeme.io, la herramienta todo en uno que te permitirá construir y automatizar tu embudo de ventas de manera sencilla, sin necesidad de usar múltiples plataformas y sin dolores de cabeza. Con Systeme.io, podrás crear páginas de captura, gestionar correos, automatizar procesos y mucho más, todo desde un solo lugar.

Así que, ¡prepárate para aprender y poner en marcha tu embudo de ventas! No importa si estás comenzando o ya tienes experiencia, esta guía está diseñada para que puedas tomar acción hoy mismo.

Al final de esta guía, tendrás una visión clara de cómo funciona un embudo de ventas y cómo Systeme.io puede ser tu mejor aliado para implementarlo de manera fácil y efectiva.



Paso 1: 1. ¿Qué es un túnel de ventas?



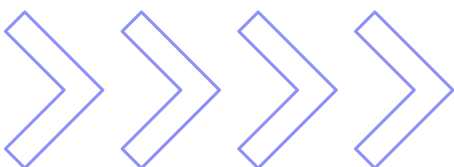
¿Por qué algunas compañías llegan a la cima con facilidad mientras que otras se estancan?

Todo se debe a los túneles de venta, que es el término de marketing para **el recorrido que atraviesa el potencial cliente en el camino a hacer la compra** de tus productos.

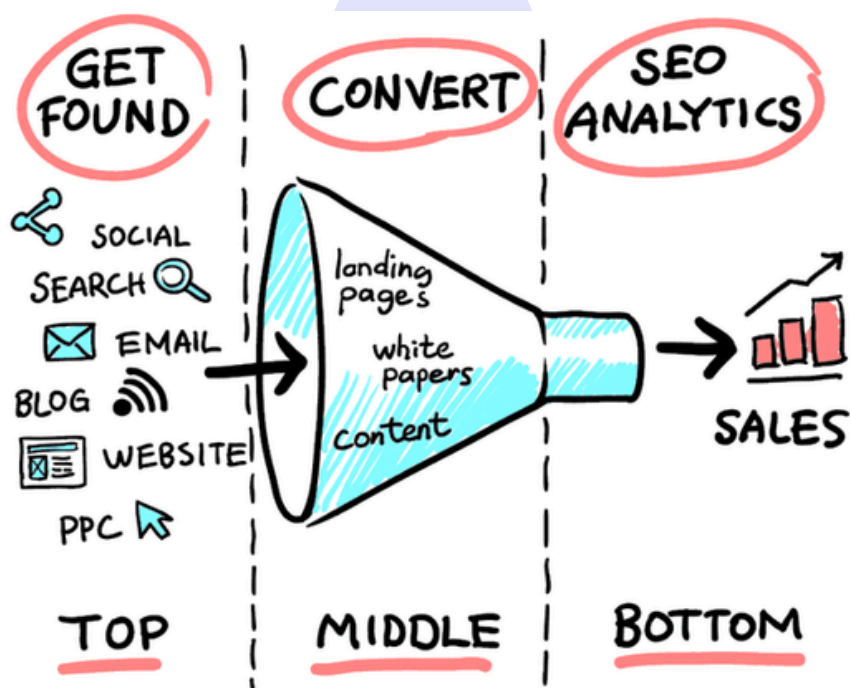
Todo el propósito de los túneles de venta es el de crear el tráfico en línea de tu sitio web, crear clientes potenciales calificados y convertir prospectos en clientes de pago.

Entender tus túneles de venta es tan importante porque **puedes identificar los lugares en donde los túneles no funcionan bien** y qué puedes mejorar.

El marketing empieza con **la creación de un gran grupo de interés en la parte superior del túnel**, que idealmente se **reduce a la acción del comprador en el fondo del túnel**.

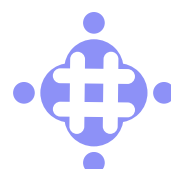
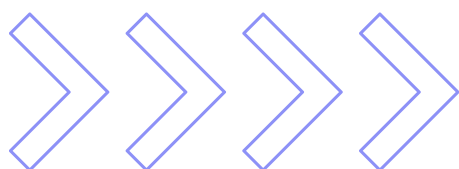


Paso 1: Desglosando los elementos básicos de un túnel de ventas



Hay varios pasos en un túnel de ventas: **la parte superior, la mitad y el fondo:**

- **La parte superior del túnel** — la primera parte se trata de crear tráfico y conseguir que ingresen a tus túneles de venta, tantas personas como sea posibles y conozcan lo que tienes para ofrecer
- **La mitad del túnel** — la segunda parte se trata de crear clientes potenciales que puedan aprender cómo puedes resolver sus problemas
- **El fondo del túnel** — es la última etapa en donde tendrás un puñado de clientes potenciales calificados y educados que están esperando hacer una compra

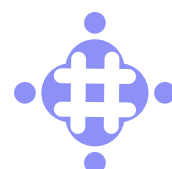
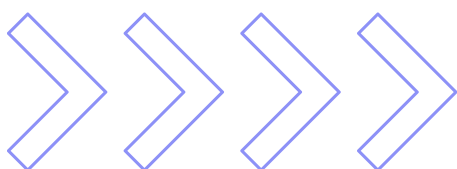


Paso 1: Desglosando los elementos básicos de un túnel de ventas

Cuando tus clientes potenciales se mueven a través del túnel de ventas, **crearás una relación con ellos** y serán más conscientes sobre cómo los productos y servicios que estás ofreciendo pueden ayudarles con sus problemas.

Cualquier negocio conoce el sinsabor de perder una venta, cuando luego de semanas de lanzamientos, demostraciones y charlas, el prospecto abandona el túnel de ventas sin comprar la oferta que le hiciste.

Estas cosas pasan, pero pasan con menos frecuencia cuando **tienes un túnel de ventas de alta conversión**.



Paso 2: Veámonos cómo se ve y cómo funciona un túnel de ventas:

En la parte superior del túnel, tienes bastantes prospectos esperando a recibir una solución a sus problemas, no todo el mundo estará buscando una solución, pero aquellos que sí, bajarán por el túnel.

En la mitad del túnel, es cuando reciben más información y se educan sobre el problema que enfrentan.

Al estar educados, algunos decidirán que tu producto es el que mejor se adecúa a sus necesidades, mientras que otros se decidirán por opciones alternativas.

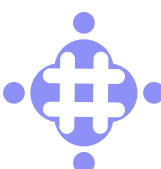
Esto te deja con un puñado de clientes calificados y educados que saben lo que están comprando y por qué lo están comprando.



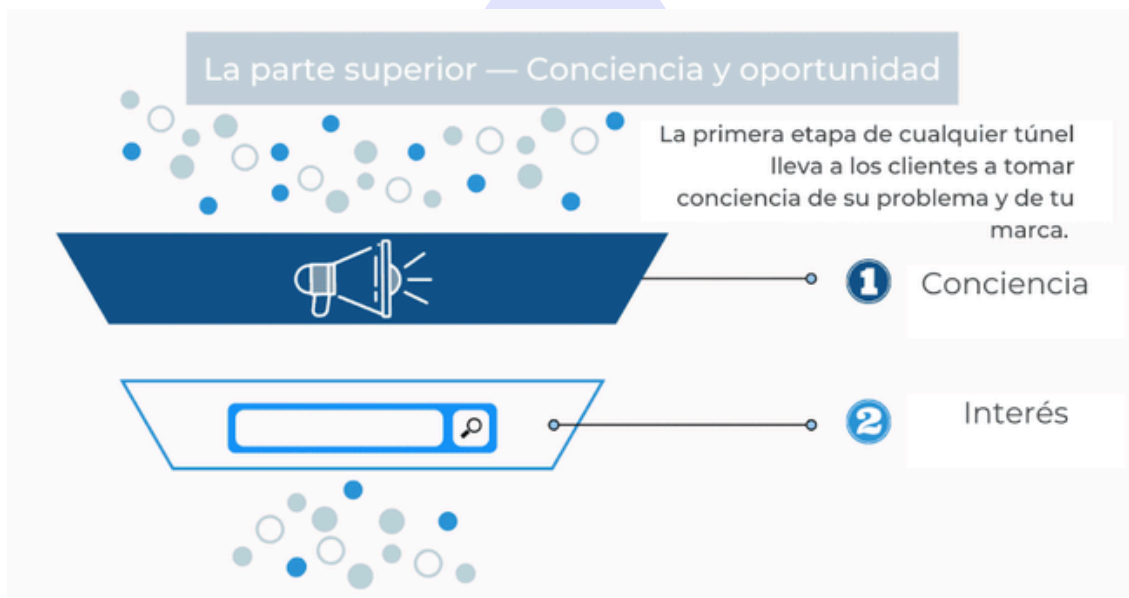
Un túnel de ventas se compone de cuatro pasos básicos (conciencia, interés, decisión y acción) pero todos los negocios son diferentes, y algunos túneles de venta comprenderán más pasos para canalizar a un cliente.

Es genial conocer estos pasos, pero tienes que analizarlos en el contexto de tu negocio para generar el túnel perfecto.

Ahondemos en los detalles de los tres pasos de un túnel básico.



Paso 2 : La parte superior – conciencia y oportunidad



El primer paso de cualquier túnel de ventas exitoso implica que los clientes tomen conciencia de sus problemas y de tu marca.

En esta etapa, tus prospectos están en el punto de la conciencia y el descubrimiento en su recorrido de ventas, y los propósitos de tu negocio son hacer publicidad a una audiencia objetivo, crear conciencia de marca y crear un atractivo para los prospectos.

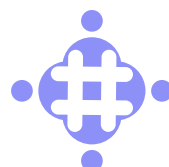
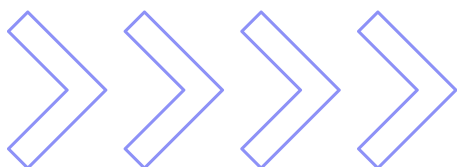
En donde hay demanda, hay oferta: y hay oportunidad.

Investigar qué es lo que busca tu audiencia objetivo en tu mercado específico, es una tarea absolutamente esencial para conseguir los clientes potenciales adecuados.

Aquí es donde tiene lugar el fundamental lead nurturing, que funciona así:

*La **persona identifica un problema** que está enfrentando, empieza a **buscar respuestas** A medida que busca, se **hace más consciente** de sus problemas y sus opciones.*

*Luego, empieza a buscar una **oportunidad** para arreglar el problema*



Paso 2 : La parte superior – conciencia y oportunidad

Todos estos clientes potenciales están buscando soluciones a sus problemas. Están dedicando tiempo a hacer un cambio en sus vidas, no importa que tan grande o pequeño pueda ser el problema y tendrán preguntas.

Tus clientes potenciales ahora saben cómo definir sus problemas, pero no sabrán cómo resolverlos, y aquí es donde llegas a ofrecerles el **contenido adecuado**.

Los consumidores modernos son inteligentes y buscan entre una variedad de contenido disponible en varios sitios web antes de seguir a la siguiente etapa del túnel.

Tienes que ofrecerle a los clientes potenciales contenido educativo que esté dirigido a ayudarlos a resolver sus problemas y **guiarlos hacia la compra de tus productos**.

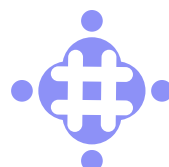
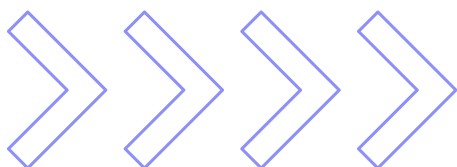
Esto guiará a los clientes potenciales hacia las soluciones que les importan.

Debes **optimizar tu sitio web y producir contenido de buena calidad** para incrementar las posibilidades de llevar a tus clientes potenciales a lo largo del túnel hasta lograr las ventas.

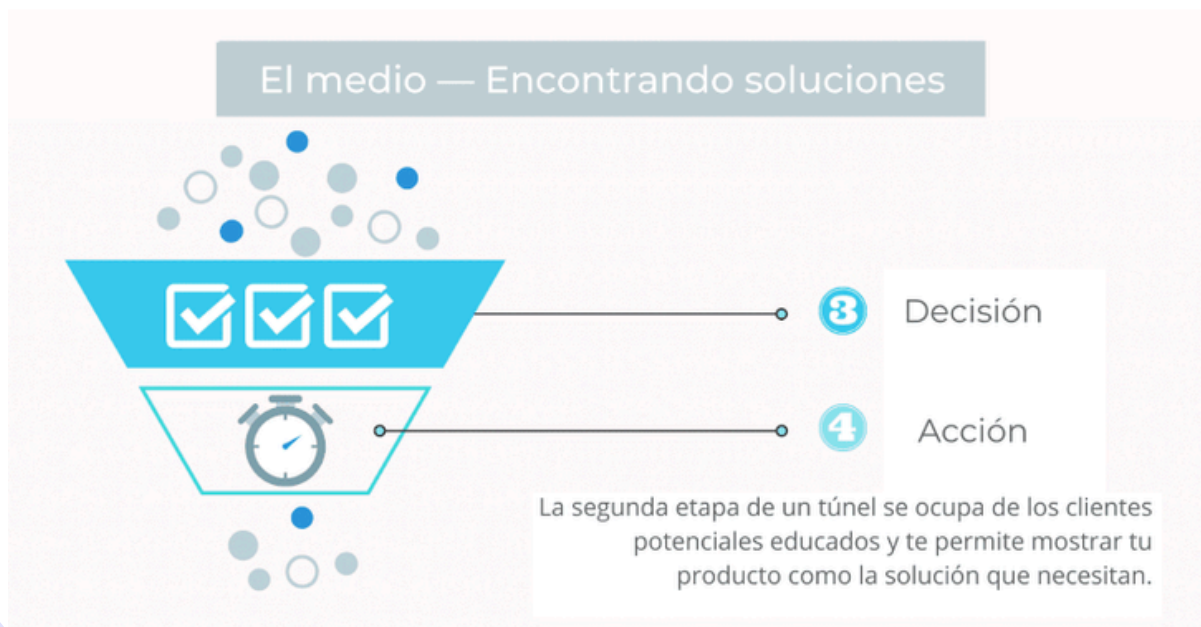
La meta del lead nurturing, es obtener el compromiso de tus prospectos empezando en la parte superior del túnel hasta llegar al fondo, es decir, que cuando tus prospectos estén listos para comprar, elegirán a tu negocio.

A través del lead nurturing, **las relaciones positivas con los compradores son desarrolladas** mediante varias actividades desde **las suscripciones por correo electrónico** hasta las pruebas gratuitas.

Dicho esto, si todo sale según lo planeado, actualmente debes tener un puñado de clientes potenciales listos para ingresar al túnel.



Paso 3 : El medio – encontrando soluciones



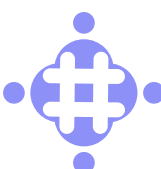
En la etapa de a mitad del túnel, ya has generado los clientes potenciales en tu base de datos, ya tienes su atención, pero ahora quieres su compromiso.

Esta segunda etapa de un túnel de ventas toma a los clientes potenciales educados y te permite exhibir tus productos como su solución, esta es la razón por la cual la etapa de la mitad es la parte más importante en la creación de un túnel de ventas efectivo.

Los objetivos de la mitad de tu túnel de marketing deben incluir:

Llevar a tus prospectos de la **etapa de conciencia a la etapa de la decisión** educándolos más sobre tus ofertas

Cultivar a tus clientes potenciales, **guiándolos** para que realicen sus compras
Inspirar una conexión emocional con tus prospectos



Paso 3 : El medio – encontrando soluciones

Tus prospectos en el medio están buscando un producto que les proporcione soluciones a sus necesidades específicas.

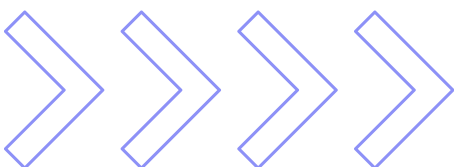
Por esto es que es importante que el contenido de la mitad del túnel esté dirigido a cultivar a los clientes potenciales, al igual que el contenido de la parte superior. Pero desde que a tus clientes potenciales ya se les haya despertado el interés, tienes una ventaja.

Si bien el contenido de la parte superior del túnel se trata de crear conexiones entre la marca y el prospecto, la mitad del túnel es donde se fortalecen esas conexiones.

La audiencia de la mitad de tu túnel puede ser separada en 2 grupos:

- Los clientes actuales deben ser persuadidos para continuar comprando los productos o servicios de tu negocio en línea
- Y los nuevos clientes potenciales que vienen de la parte superior del túnel que quieres que se conviertan en clientes

Con ambos grupos, tu objetivo es persuadirlos para elegir tu negocio.



Paso 4 : El fondo – ¡el momento de vender!



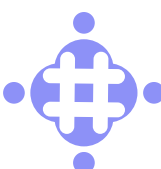
Tus clientes potenciales ya están calificados y están listos para tomar su decisión, luego de que te hayas asegurado de que todo el contenido que has proporcionado hasta ahora sea valioso, educativo y útil para tu audiencia.

Durante esta etapa final del túnel, los clientes potenciales empezarán a hacer preguntas dirigidas al vendedor para elegir la compañía que pueda satisfacer sus necesidades específicas, resolver sus problemas y que se ajuste a su presupuesto.

Puedes enganchar y atrapar a tus clientes potenciales con paquetes de ofertas, descuentos, ofertas promocionales o garantías de reembolso.

Al asegurarte que le estás proporcionando las mejores ofertas entre tus competidores, prácticamente puede asegurar tu venta.

Esto no significa que debas pasar por alto los precios de la competencia, sino intentar de encontrar una estrategia de ventas que defina a tu marca.



Paso 4 : El fondo – ¡el momento de vender!

Otras maneras de asegurar que tu contenido aún está llevando al cliente potencial a comprar tu producto, es proporcionando “Preguntas frecuentes”, muestras en video o comparando características entre productos internos.

Esta es una gran manera de asegurarte que tus clientes potenciales están al tanto de las opciones dentro de tu compañía y facilitará las etapas de la propuesta y la negociación.

También necesitas optimizar tu sitio web para incluir:

- Un proceso de compra simplificado que sea fácil de manejar
- Una símbolo de confianza para demostrar que tu sitio web es seguro
- El precio original seguido de un precio en descuento
- Una oferta de soporte al cliente
- Una lista de los artículos en el carrito



Los 5 sencillos pasos para crear un túnel de ventas



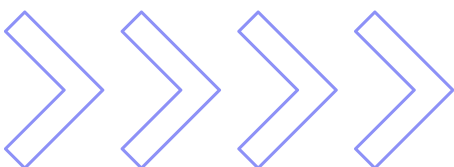
Analiza el comportamiento de tu audiencia: quieres vender tu producto a tu audiencia, así que entre más eficazmente puedas promocionarlo a la audiencia adecuada, mejor para tu túnel de ventas.

Llama su atención: atrae a esos clientes potenciales asegurándote que tu audiencia conoce tu marca, usando varios tipos de contenido promocional y brindándoles información valiosa que puedan usar.

Crema una página de captura profesional: los prospectos aún están en las etapas iniciales de tu túnel y necesitan algo que los anime a quedarse, así que tu página de captura debe estar dirigida a guiar a los clientes potenciales a llevar hacia la compra de tu producto (incluye algunos botones de llamado a la acción)

Crema campañas efectivas de email marketing efectivas: ofrece contenido increíble en tus correos electrónicos de marketing y asegúrate de enviar correos a tus clientes regularmente (pero no tantos)

Agradece a los clientes fieles — No te olvides de tus actuales clientes, continúa ofreciéndoles descuentos e inclúyelos en tus estrategias de marketing de redes sociales



Usa systeme.io para crear túneles de venta

systeme

Es una herramienta sencilla, asequible e intuitiva para cualquier persona que desea lanzar, escalar y hacer crecer su negocio en línea.

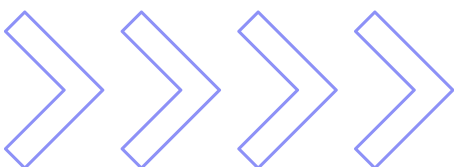
*Como una plataforma todo en uno, fue creada para combinar todas las **herramientas que necesitas**.*

Esto te permite gestionar todos los aspectos de tu negocio, sin problemas y sin contar con ningún conocimiento técnico o de programación.

Nuestra plataforma cuenta con todas las funciones que necesitas para crear túneles de venta efectivos y de alta conversión en solo unos pocos clics.

La finalidad es hacer el proceso más fácil y rápido para que te puedas centrar en lo que es importante: hacer crecer tu negocio y ganar dinero.

El enfoque todo en uno de systeme.io elimina la necesidad de tener problemas con un puñado de integraciones complejas o de suscripciones costosas a cientos de diferentes herramientas que se llevarán tus ganancias.



Usa systeme.io para crear túneles de venta

Solo son seis las herramientas que necesitas para lanzar, hacer crecer y escalar tu negocio en línea, y systeme.io las tiene todas:

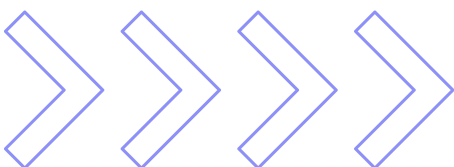
- Un **creador y editor de sitios web** para crear páginas de captura profesionales
- Un creador de túneles de venta para convertir a tus visitantes en clientes de pago
- Herramientas de email marketing para llevarle el producto ideal a la personas correcta
- Herramientas para crear y vender cursos en línea, productos físicos y digitales
- Herramientas para automatizar tu marketing y puedas sentarte y descansar
- Una herramienta para gestionar tus programas de afiliados para incrementar tus ingresos

¿Emocionado por saber qué es lo que systeme.io tiene para ofrecer exactamente?

Todas estas herramientas son esenciales si quieres estar a la altura de tus competidores.

Si no las tienes, no puedes hacer crecer tu negocio.

Systeme.io ha ayudado a miles de emprendedores a poner en marcha sus negocios con una plataforma sencilla que cuenta con todas las herramientas que necesitas.



Usa systeme.io para crear túneles de venta

Crea túneles de venta con pocos clics

Los túneles de venta son la médula espinal de tu negocio en línea, y con el creador de túneles de venta de systeme.io, puedes crear hermosas páginas de captura para tu sitio web que están diseñadas para obtener tus ventas.

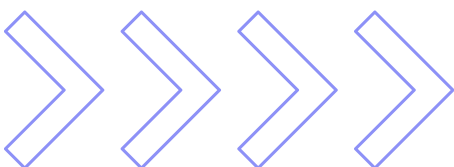
Todo lo que tienes que hacer es decidir qué clase de túnel quieres crear, elegir las plantillas que te gusten y actualizar las páginas con tu contenido.

Es fácil hacer cambios usando nuestro editor de página visual de arrastrar y soltar, y nuestro creador de túneles de venta incluye herramientas de automatización que puedes usar para crear procesos más eficientes que te ahorren tiempo y dinero.

Puedes usar sin problemas las herramientas de [pruebas A/B](#) en solo unos clics, haciendo que sea realmente sencillo probar la efectividad de los diferentes diseños de página.

Systeme.io súper fácil los túneles de venta perfectos con estas funciones:

- Crea y automatiza túneles de venta con el editor de arrastrar y soltar que es fácil de usar e incluso más fácil de entender
- Agilizar el proceso con nuestras plantillas de eficacia comprobada
- Integrar tu lista de correo electrónico, sistemas de pago y sitios de membresía
- Activar campañas de correo electrónico y otorgar acceso instantáneo a los cursos



Usa systeme.io para crear túneles de venta



Con la confianza de más de 8.000 usuarios en todo el mundo

Crea túneles de ventas

Nuestro creador de túneles de ventas hace que todo sea súper sencillo y fácil de hacer

REEMPLAZOS:    

[Aprende más](#)

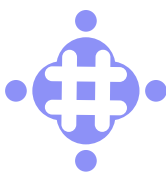
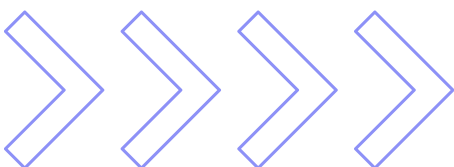
Únete a [systeme.io](#) hoy **GRATIS**

[Accede a Systeme.io AQUÍ](#)

Lo primero que debes hacer es acceder a la página oficial de Systeme IO. Una vez allí, selecciona la opción "Crear una cuenta" y completa el formulario de registro con tus datos personales. Asegúrate de ingresar una dirección de correo electrónico válida y una contraseña segura.

Después de completar el formulario, recibirás un correo electrónico de confirmación. Haz clic en el enlace que se incluye en el correo para verificar tu cuenta y acceder a la plataforma.

Una vez dentro de Systeme IO, podrás comenzar a explorar todas las herramientas y funcionalidades que ofrece.



Llegaste al fin 🥳🎉

¡Felicitaciones! Has completado nuestra guía de embudos de venta. Este es un paso muy importante para crear y monetizar con éxito tu propio negocio digital.

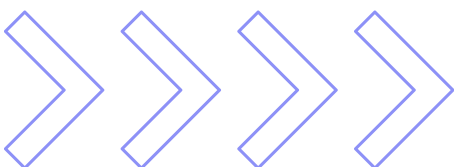
Recuerda que el éxito requiere dedicación, creatividad y adaptabilidad. Este no es solo una guía; es una oportunidad para abrir tu mente a que las cosas pueden ser diferentes si te lo propones.

La clave del éxito radica en la acción.

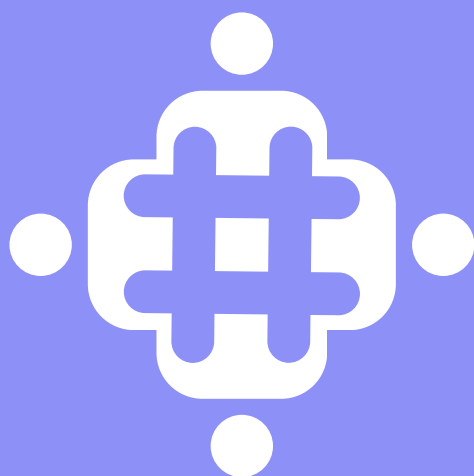
Actualmente estoy inaugurando mi taller Descubre tu poder digital, el propósito es que logres crear tu primer producto digital y tu primer embudo de venta, te dejo el enlace por si te gustaría aprender más.

[VER MAS INFO DEL CURSO](#)

¡Mucho éxito en tu viaje!
Gisela Nanio



Gracias



Gisela Nanio