

5 PASOS PARA UNA MARCA PERSONAL RENTABLE

¡Sin invertir mas de
4hs mensuales!












Hola! Soy Kevin Becker

Apasionado del marketing y el desarrollo web. Deje mi jaula de oro (como dice Leo Piccioli) porque necesitaba libertad. Mi propósito es conseguir la libertad para viajar, libertad para elegir mis horarios y para equilibrar mi vida.

Mi misión es lograr la transformación de tu marca personal en un negocio rentable que te permita vivir según tus propios términos.

Si bien lo que vamos a ver parece simple, muchas veces se hace mal o sin un fundamento estratégico.

Este ebook es para ti si:

-  Te buscan por precio.
-  Tienes una marca personal.
-  Conoces a tu público objetivo.
-  Tienes un producto y/o servicio adaptado a tu público.
-  Te consultan pero luego pierdes el rastro de ese potencial cliente.
-  No tienes una estrategia clara para captar potenciales clientes.
-  Cuentas con un canal como alguna red social, un blog o cualquier lugar donde los usuarios lleguen a ti.









Paso 1: Ofrecer algo de valor ¡GRATIS! para ser un imán de potenciales clientes (Lead Magnet).

El objetivo primordial de esta estrategia es: contribuir a hacer crecer tu base de datos.

Esto es lo que acabo de hacer contigo. Te envié este ebook a cambio de algo cada vez mas invaluable: **Tu permiso**. Y si hago las cosas bien: **Tu atención**. Permiso para enviarte e-mails a tu casilla para entregarte más contenido de valor. Permiso para que, de vez en cuando, te invite a Webinars en vivo, a ver videos, y también a adquirir alguno de mis servicios.

Debes elegir el que mejor se adapte a tu cliente. Recuerda, mientras mas valor ofrezcas, mas rápido crecerá tu público. Al final del recurso gratuito debes poner un Call to Action como lo hay al final de éste.

Ejemplos de Lead Magnet

-  eBooks o Guías Descargables.
-  Cursos académicos (gratuito).
-  Plantillas Descargables.
-  Webinars o Seminarios en Línea.
-  Pruebas Gratuitas, Muestras, descuentos o cupones exclusivos.
-  Checklists y Listas de Verificación.
-  Informes de Investigación o Estudios de Caso.
-  Audios o Podcasts Exclusivos.

Paso 2: Crear nuestra Newsletter.

¡Atención! No busco que desvíes tu negocio, ni que te vuelvas loco generando contenido diariamente y demás. Al contrario, la newsletter es ideal para crear entre 1 a 4 envíos al mes (depende de cada caso). Cuando consideramos 1 o 2 envíos al mes, hablamos de dedicar 2 a 4 horas para la creación y automatización de la newsletter.

Secuencia de bienvenida

Imagina crear una secuencia automatizada por única vez en la cual envías una secuencia a los nuevos suscriptores para que entiendan mas fácil y rápido tu negocio y como puedes ayudar a tus usuarios.

Segmentación de usuarios

Permite segmentar a tus suscriptores en función de su comportamiento, intereses o preferencias, lo que mejora la personalización.

Integraciones

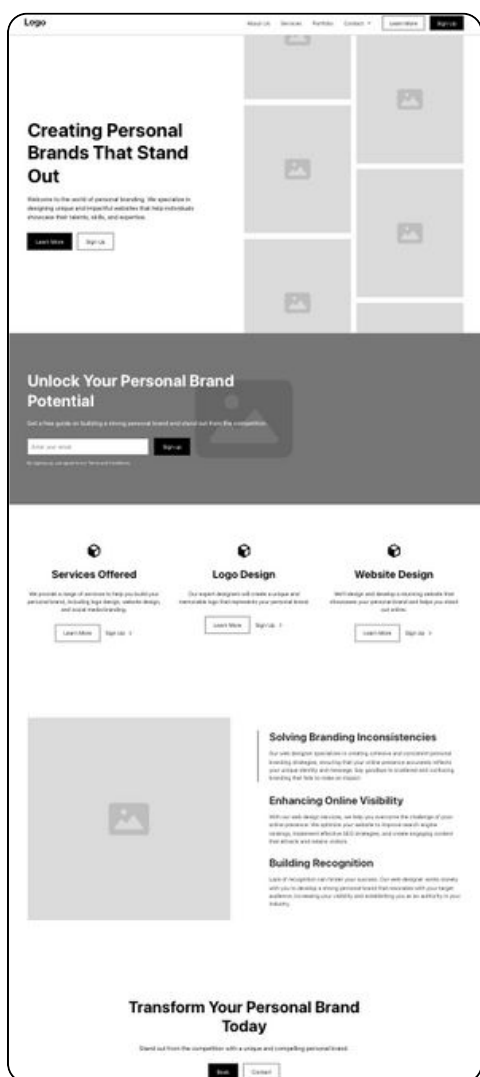
Podrás unificar a todos los usuarios que interactúen desde casi cualquier aplicación en un mismo centro de datos. Facilitara la administración y en los envíos de correos.

Tabla comparativa de Email Marketing.

Funcionalidad/ Herramienta	<u>MailerLite</u>	<u>Brevo</u>	<u>Mailchimp</u>	<u>Get Response</u>	<u>Active Campaign</u>
Suscriptores gratis	1000	Sin límite	500	Plan de pago	Plan de pago
Envíos de correos gratis	12000 al mes	300 al día	1000 al mes	Plan de pago	Plan de pago
Auto-respondedores	Incluído en plan gratis	Incluído en plan gratis	Incluído en plan gratis	Plan de pago	Plan de pago
Editor Drag & Drop	Incluído en plan gratis	Incluído en plan gratis	Incluído en plan gratis	Plan de pago	Plan de pago
Plantillas para correos	Plan de pago	Plan de pago	Limitado	Plan de pago	Plan de pago
Campos personalizados	Plan de pago	Plan de pago	Plan de pago	Plan de pago	Plan de pago
Integraciones con otras herramientas	Bueno	Bueno	Excelente	Muy bueno	Excelente
Automatización de marketing	Incluído en plan gratis	Incluído en plan gratis	Plan de pago	Plan de pago	Plan de pago
Segmentación (Cliente A, cliente B, etc.)	Incluído en plan gratis	Incluído en plan gratis	Plan de pago	Plan de pago	Plan de pago
Landing Page	Incluído en plan gratis	Plan de pago	Incluído en plan gratis	Plan de pago	Plan de pago
Precios estimado	Desde \$10	Desde \$15	Desde \$13	Desde \$19	Desde \$39

Paso 3: Crear una Landing Page sencilla y enfocada en la descarga del Lead Magnet.

Con herramientas como Mailerlite, tienes la capacidad de crear una Landing Page sin la necesidad de tener conocimientos previos, y lo mejor de todo, de forma gratuita. Es fundamental recordar que una Landing Page no es lo mismo que una página web convencional. Ésta se enfoca en un único y claro objetivo: en este caso, la descarga del lead magnet. Si tu modelo de negocio demanda una presencia en línea más completa con diversas secciones, servicios, productos, entre otros, te recomendaría considerar un desarrollo profesional para tu página web completa.



- ✓ El usuario debe entender inmediatamente la propuesta de valor.
- ✓ Hay un único objetivo claramente identificable a simple vista.
- ✓ El usuario entiende lo que se espera de él en menos de 3 segundos.
- ✓ No debe contener enlaces salientes, así el usuario no abandona el sitio.
- ✓ Hay testimonios o logos de socios/empresas para generar credibilidad.
- ✓ Destaca los beneficios de tu oferta de manera evidente.
- ✓ Identifica los problemas que tu oferta resuelve y ponlos en primer plano.

Paso 4: Crear el embudo y unificar el proceso



Tráfico frío: No tienen conocimiento de tu marca o servicio. Las personas pueden sentirse indiferentes o confundidas porque aún no han tenido contacto con tu propuesta de valor.



Aunque no conocen completamente la marca, pueden estar interesados en aprender más. La curiosidad es una emoción clave para atraer a la audiencia fría.

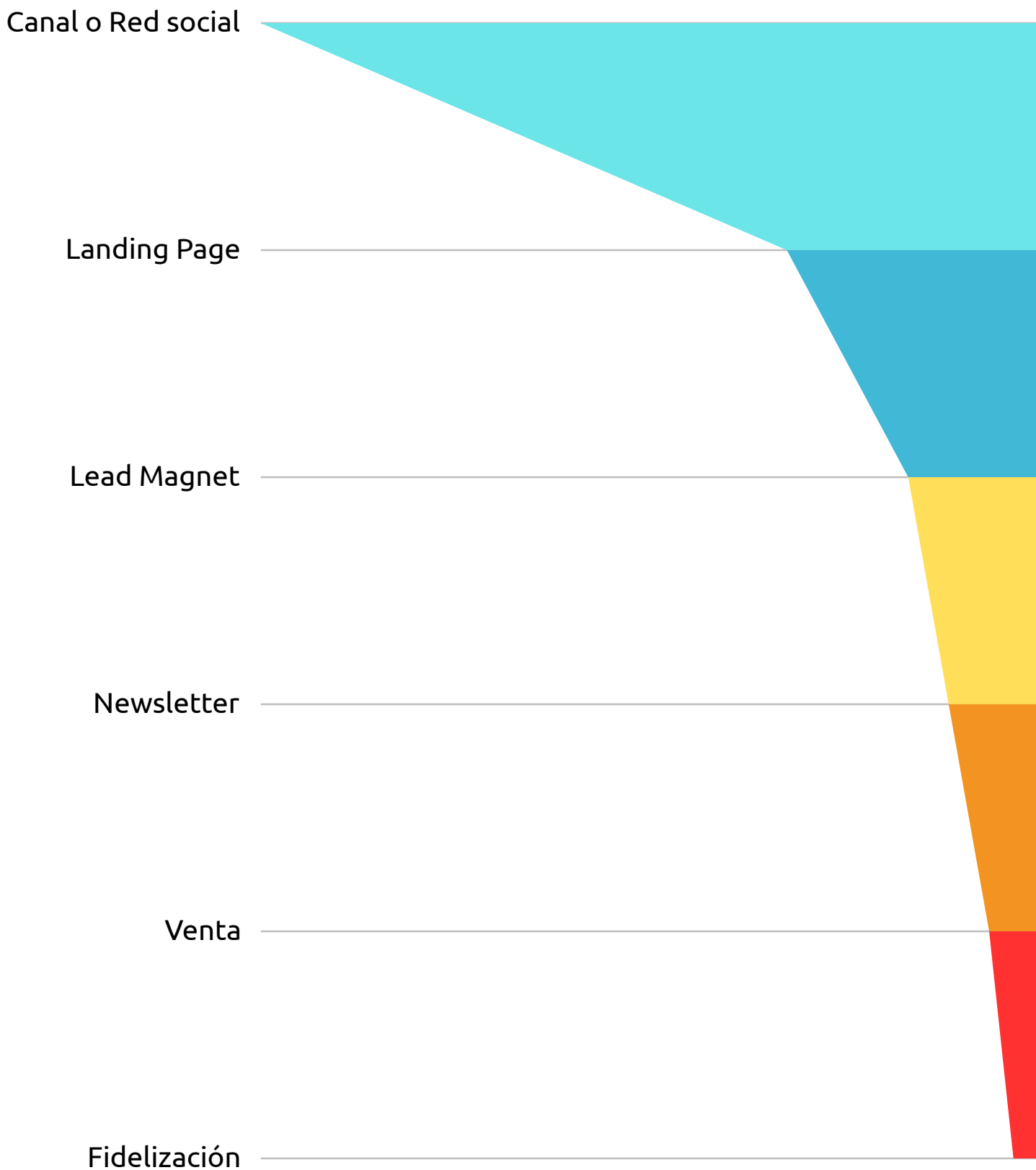


Tráfico tibio: Empieza a generar una conexión emocional más fuerte. A medida que el interés crece, las personas pueden comenzar a evaluar tu oferta frente a otras. Pueden sentir cierta ansiedad al considerar la posibilidad de adquirir tu producto.



Tráfico caliente: Con la interacción continua, ha desarrollado una confianza significativa en tu marca. Se sienten seguros de que tu oferta cumplirá con sus expectativas.

Ejemplo del embudo de ventas



Paso 5: Automatización de todo el proceso.

En una Marca Personal **la variable mas importante es el tiempo.** Ya que nuestra presencia es siempre indispensable.

La automatización bien realizada nos genera mas ingresos y un mejor servicio.

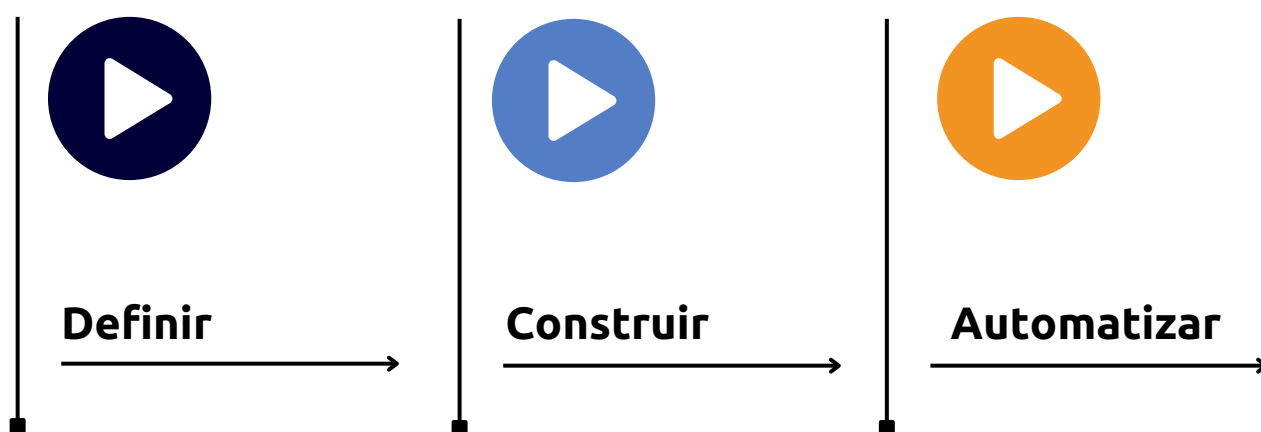
Hay que tener en cuenta que no todo se puede automatizar, siempre se comienzan por las tareas mas repetitivas y sencillas.

Para automatizar un proceso hay 3 claves muy importantes a tener en cuenta:

- Conocer muy bien el proceso, diagramarlo de manera correcta para luego automatizar sus partes.
- ¿Qué tecnología/s vamos a utilizar para este proceso?
- Aprender y comprender como funciona dicha automatización.

Hay herramientas como Make o Zapier que nos permiten unir prácticamente cualquier aplicación.

En este caso con la newsletter es clave automatizar los correos, como el agradecimiento, el envío del lead magnet una vez registrado, la carga de la info a nuestra base de datos, etc.



¡Has llegado al final! Ahora potencia tu marca y comienza a implementar esta estrategia.

Felicitaciones por llegar hasta aquí. La mayoría no termina el ebook, eso habla muy bien de ti!

Si te sientes listo para aplicar estos principios y llevar tu marca al siguiente nivel, genial. Pero si en algún momento sientes que necesitas delegar alguna tarea o prefieres confiar en un equipo especializado, estoy aquí para ti.

Ofrezco una **consultoría GRATUITA** para guiarte y adaptar las siguientes estrategias a tus metas específicas:

- Desarrollo web y Landing Pages que Convierten.
- Newsletter persuasivas.
- Embudos de Conversión Efectivos.
- Automatización para Simplificar Procesos.

Link para la consultoría 🖱️ <https://calendly.com/kevinmbecker/20min>



Todos los nombres de empresas, marcas registradas, imágenes, texto con derechos de autor pertenecen a sus respectivos dueños.

Este ebook:

- No puede ser vendido (ni de manera electrónica, o física).
- No puede ser reproducido parcial o totalmente, sin el consentimiento de su autor.
- No puede ser modificado de ninguna manera.
- Puede contener enlaces de afiliados, sin embargo, fueron probados y son utilizados por mi.