

425-243-4579

info@orozdesign.com

OrozDesign.com

OROZ DESIGN
— AGENCIA DE MARKETING —

PROPUESTA PERSONALIZADA

FitnessFusion Shop



SOLUCIONES DIGITALES PARA IMPULSAR TU NEGOCIO



En un mundo cada vez más conectado y competitivo, el éxito de su negocio depende de su capacidad para conectarse con clientes potenciales y convertirlos en leales seguidores de su marca. En Genera Más Clientes, entendemos que cada empresa es única y merece una estrategia personalizada que refleje sus objetivos y valores.

Hemos analizado cuidadosamente su situación actual y hemos identificado tres objetivos clave que, creemos, transformarán su negocio:

- ✓ **Aumentar el Número de Leads Generados por Mes:** A través de un enfoque estratégico en la generación de leads, le ayudaremos a conectar con una audiencia más amplia y relevante.
- ✓ **Automatizar el Proceso de Ventas Evergreen:** La eficiencia es esencial en los negocios modernos. Implementaremos soluciones inteligentes y personalizadas para automatizar su proceso de ventas, ahorrándole tiempo.
- ✓ **Cultivar y Convertir Leads a Través de una Estrategia Enfocada:** No es suficiente atraer a las personas; debemos guiarlas a lo largo de un camino cuidadosamente diseñado que las lleve desde el interés inicial hasta la acción.

La siguiente propuesta detalla nuestro enfoque, delineando cada paso del camino y cómo planeamos alcanzar estos ambiciosos pero alcanzables objetivos. Estamos seguros de que esta colaboración será la chispa que impulse su crecimiento y éxito en el mercado.

¡Comencemos!

Objetivo 1: Aumentar el número de leads generados por mes

Funnel Para Generación de Leads

1. Anuncios de Redes Sociales

Estos anuncios servirán como el primer punto de contacto con los prospectos, mostrando imágenes atractivas y mensajes persuasivos de los productos FitnessFusion Shop.

Importancia: Es crucial despertar interés y atraer a posibles clientes a nuestra página de aterrizaje.

Cómo Mejoraremos la Conversión: Al segmentar los anuncios para llegar a una audiencia interesada en fitness, la probabilidad de atraer visitantes cualificados aumentará.

2. Página de Aterrizaje (Landing Page)

La página de aterrizaje se diseñará con una estructura enfocada en un público interesado en fitness incluyendo un video atractivo, testimonios y una llamada clara a la acción (CTA) para suscribirse al boletín para luego darles seguimiento.

Importancia: La página de aterrizaje debe capturar leads ofreciendo algo de valor, como una guía gratuita de fitness, para luego llevar a los prospectos a adquirir el producto deseado.

Cómo Mejoraremos la Conversión: Un diseño intuitivo y una oferta atractiva pueden aumentar las suscripciones al boletín y por ende la base de datos para luego ofrecer los productos.

3. Email de Confirmación y Bienvenida

Esta secuencia de correos agradece a los nuevos suscriptores y les ofrece acceso a la guía gratuita prometida, luego se les envía emails de nutrición para ir educando a los prospectos sobre los productos para que estos puedan ser adquiridos.

Importancia: Este paso refuerza la relación y abre la puerta para futuras comunicaciones y conversiones con la base de datos.

Cómo Mejoraremos la Conversión: Al incluir en la comunicación un mensaje amigable y una oferta clara pueden convertir un suscriptor en un cliente a largo plazo.

Datos y Estadísticas:

✓ **Proyección de un aumento del 30% en leads**

Basado en la implementación de anuncios segmentados a personas interesadas en fitness y una página de inicio optimizada para este nicho, se espera un aumento del 30% en la generación de nuevos leads.

Justificación: Investigación previa y pruebas A/B muestran que la segmentación y el diseño optimizado pueden aumentar la tasa de conversión en un 30%.

✓ **Expectativa de una tasa de conversión del 5% en la página de aterrizaje**

La tasa de conversión esperada en la página de captación es del 5%.

Justificación: La industria promedio para páginas de captación en el nicho de fitness está cerca del 5%. La optimización y el contenido atractivo están alineados con este estándar.

✓ **Implementación en un plazo de un mes**

El proceso de configuración y lanzamiento de toda esta estrategia, se espera que se complete en un mes.

Justificación: Basado en proyectos similares anteriores, un mes es un plazo realista para la implementación de dicha estrategia, desde la planeación, implementación y testeo.

KPI's A Tener En Cuenta

✓ **Tasa de Clics (CTR) en Anuncios de Redes Sociales**

Mediremos el porcentaje de personas que hacen clic en los anuncios después de verlos.

Importancia: Esto nos ayudará a evaluar la eficacia de los anuncios para poder hacer los cambios necesarios para poder escalar y tener mejor resultados.

✓ **Tasa de Conversión de la Página de Aterrizaje**

Mediremos el porcentaje de visitantes que se suscriben al boletín, para luego hacerlos ajustes que sean necesarios para tener mayores resultados.

Importancia: Esto nos indicará qué tan efectiva es la página de inicio en convertir visitantes en leads.

✓ **Tasa de Apertura de Emails de Confirmación**

Mediremos el porcentaje de correos electrónicos abiertos en comparación con los enviados, así como los clics en los enlaces.

Importancia: Evaluaremos la efectividad de los correos electrónicos en llegar y atraer a los suscriptores a conocer más de los productos.

Objetivo 2: Automatizar el proceso de ventas evergreen en un plazo de dos meses

Funnel Para Ventas Evergreen

1. Páginas de Productos

Cada página de producto presentará descripciones detalladas, imágenes de alta calidad y botones de compra claros.

Importancia: Facilitar la selección de productos y avanzar en el proceso de compra.

Cómo Mejoraremos la Conversión: Con un diseño claro y una presentación atractiva pueden aumentar la probabilidad de que los visitantes agreguen productos al carrito.

2. Página de Pago

La página de pago ofrecerá un proceso claro y sencillo con múltiples opciones de pago.

Importancia: Es el punto crítico donde se convierte un carrito lleno en una venta exitosa.

Cómo Mejoraremos la Conversión: Simplificaremos el proceso y ofreceremos incentivos como envío gratuito para aumentar las conversiones.

3. Email de Confirmación y Seguimiento

El correo confirmará la compra y ofrecerá productos adicionales para aumentar el AOV (El Average Order Value)

Importancia: Mejora la experiencia del cliente y fomenta la lealtad.

Cómo Mejoraremos la Conversión: Utilizaremos la personalización y el diseño atractivo para alentar compras adicionales.

Datos y Estadísticas:

☑ **Automatización completa en dos meses**

El proceso de ventas evergreen se automatizará completamente en dos meses.

Justificación: La automatización de ventas es un proceso complejo que requiere pruebas y ajustes. Dos meses permiten suficiente tiempo para implementación y pruebas.

☑ **Esperado aumento del 15% en la eficiencia del proceso de ventas**

Se espera que la automatización aumente la eficiencia del proceso de ventas en un 15%.

Justificación: La investigación muestra que la automatización puede mejorar la eficiencia al reducir el tiempo manual y optimizar el proceso de ventas.

KPI's A Tener En Cuenta

☑ **Tasa de Abandono del Carrito**

Mediremos el porcentaje de visitantes que agregan productos al carrito, pero no completan la compra, para encontrar posibles problemas dentro del funnel.

Importancia: Ayuda a identificar problemas en el proceso de pago que puedan estar disuadiendo las compras.

☑ **Tasa de Conversión de la Página de Pago**

Mediremos el porcentaje de visitantes que completan una compra después de llegar a la página de pago.

Importancia: Indica la eficacia de la página de pago en convertir visitantes en compradores.

☑ **Valor Promedio del Pedido (AOV)**

Mediremos el valor promedio de cada compra para definir cuánto nos cuesta atraer y convertir leads en clientes reales.

Importancia: Proporciona una visión de cuánto gastan los clientes en promedio.

Objetivo 3: Aumentar la tasa de conversión de leads mediante una estrategia de cultivo de leads

Funnel Para Cultivo de Leads

1. Serie de Emails de Nutrición

Una serie de correos electrónicos educativos que ofrecen contenido de valor, historias de éxito y ofertas exclusivas para motivar a los leads a adquirir los productos.

Importancia: Nutrir y mantener el interés de los leads a lo largo del tiempo.

Cómo Mejoraremos la Conversión: Ofreceremos contenido relevante y atractivo para guiar a los leads hacia la compra.

2. Webinars y Contenido Exclusivo

Invitar a los leads a webinars en vivo y ofrecer contenido exclusivo para educar al cliente con respecto a los productos.

Importancia: Construir relaciones más profundas y acercar a los leads a la compra.

Cómo Mejoraremos la Conversión: Ofreceremos valor adicional y experiencias interactivas para fortalecer la relación con los leads.

3. Ofertas Personalizadas y Ventas Directas

Enviar ofertas personalizadas y comunicación directa a los leads nutridos.

Importancia: Es el punto crítico donde un lead nutrido se convierte en un cliente pagador.

Cómo Mejoraremos la Conversión: Las ofertas personalizadas y la comunicación persuasiva pueden convertir a un lead interesado en un comprador recurrente y embajador de la marca.

Datos y Estadísticas:

☑ **Esperamos un aumento del 25% en la tasa de conversión de leads**

Mediante la implementación de una estrategia de nutrición de leads, se espera un aumento del 25% en la tasa de conversión de leads a clientes.

Justificación: Estudios en la industria muestran que el cultivo de leads mediante contenido relevante y ofertas personalizadas puede aumentar la tasa de conversión en un 25%.

☑ **Implementación de una estrategia de cultivo en un plazo de un mes**

La estrategia de cultivo de leads se implementará en un plazo de un mes.

Justificación: Basado en la complejidad y los recursos necesarios, un mes es un plazo realista para implementar una estrategia de cultivo de leads efectiva.

KPI's A Tener En Cuenta

☑ **Tasa de Apertura de la Serie de Emails de Nutrición**

Mediremos el porcentaje de correos electrónicos abiertos en la serie de nutrición.

Importancia: Evalúa el interés y la participación en el contenido enviado, para saber si es de interés para el lead.

☑ **Tasa de Participación en Webinars y Contenido Exclusivo**

Mediremos el porcentaje de leads que participan en webinars o acceden al contenido exclusivo.

Importancia: Indica la efectividad de las ofertas de contenido exclusivo en atraer la interacción y participación de los prospectos.

☑ **Tasa de Conversión de Ofertas Personalizadas**

Mediremos el porcentaje de leads que responden a ofertas personalizadas y realizan una compra.

Importancia: Evalúa la efectividad de las estrategias de ventas directas y personalizadas en convertir leads en clientes.

Estas propuestas de funnel son específicas, y están diseñadas para abordar los objetivos deseados de manera efectiva. Cada paso del funnel cuenta su propósito claro.

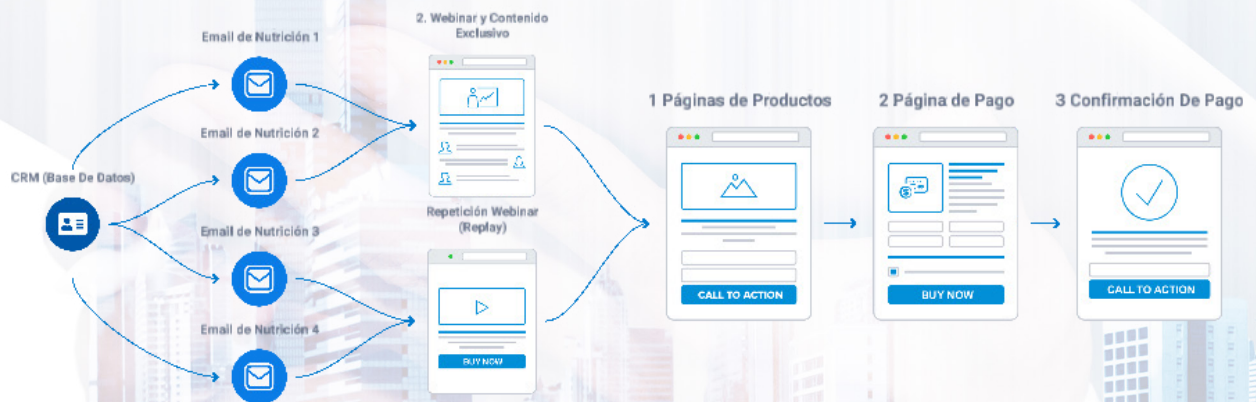
La implementación de éstas estrategias puede llevar a un aumento significativo en las ventas y la eficiencia del proceso de ventas en línea de los productos deseados.

Funnels Para Adquisición y Conversión De Leads

Funnel Para Generación de Leads



Funnel Para Cultivo De Leads



Funnel Para Ventas Evergreen



Herramientas A Utilizar

1. Funnel para Aumentar sus ventas evergreen.

Anuncios de Redes Sociales: *Facebook* e *Instagram* para llegar a nuevas audiencias. También para las campañas de remarketing.

Página de Aterrizaje (Landing Page): *Wordpress* con el plugin *Elementor* para crear una página que convierta visitantes en leads.

Email de Confirmación y Bienvenida: Para crear las secuencias y la base de datos los clientes, se utilizará *Mailerlite* para enviar los emails de manera automatizada.

2. Funnel para Captar nuevos prospectos cualificados de manera automatizada.

Páginas de Productos: *Wordpress* con el plugin *Elementor* para crear una página que convierta visitantes en leads.

Página de Pago: *Wordpress* con *Elementor* y como pasarela de pagos *Stripe* para recibir pagos con tarjeta de crédito y débito.

Email de Confirmación y Seguimiento: Para crear las secuencias, se utilizará *Mailerlite* para enviar la confirmación de pagos y seguimiento con otras ofertas.

3. Establecer una estrategia de cultivo de leads eficaz que le permita convertir extraños en clientes y clientes en embajadores de su marca.

Serie de Emails de Nutrición: Para crear las secuencias de nutrición, se utilizará *Mailerlite* para enviar emails que aporten valor al futuro cliente.

Webinars y Contenido Exclusivo: Para crear los webinars se empleará la plataforma *EverWebinar* y *Wordpress* con el plugin *Elementor* para crear las páginas con contenido exclusivo para los que atiendan al webinar.

Ofertas Personalizadas y Ventas Directas: Para enviar las ofertas personalizadas, se utilizará *Mailerlite* para enviar los emails de manera automatizada y *Wordpress* con el plugin *Elementor* para las páginas de productos específicos para las diferentes audiencias que se irán creando basados en sus comportamientos.

Otras Herramientas importantes: Para medir el rendimiento de todos los funnels implementaremos *Google Analytics* para el seguimiento. Para generar los diferentes públicos para remarketing se implementará *Meta Pixel*. También *Zapier* para conectar las herramientas entre sí, para que todo sea automatizado.



En Genera Más Clientes con OrozDesign, estamos listos para ser tu socio en este emocionante viaje hacia el éxito digital. Nos apasiona brindar soluciones para impulsar tu negocio en internet.

Si estás listo para transformar tu presencia en línea y conectarte con más clientes, estamos aquí para ayudarte.

No dudes en comunicarte con nosotros para discutir cómo podemos colaborar y impulsar tu negocio al siguiente nivel.

📞 **425.243.4579**

@ **info@orozdesign.com**

🌐 **www.GeneraMasClientes.com**

Soluciones Digitales Para Impulsar Tu Negocio

¡Estamos ansiosos por trabajar contigo y ver cómo tu negocio florece en el mundo digital!

425-243-4579

info@orozdesign.com

OrozDesign.com

OROZ DESIGN
— AGENCIA DE MARKETING —

PROPUESTA PERSONALIZADA

FitnessFusion Shop



SOLUCIONES DIGITALES PARA IMPULSAR TU NEGOCIO