



Creando Tu Estrategia

Tal vez ya estás trabajando en tu Freebie o ya lo tienes listo, pero lo tengas o no, si no sabes cuál es el Marketing, no sucede nada!

Así que, aunque no hayas empezado a crear tu Freebie o si estás a medias, es un buen momento para pensar en tu Estrategia de Marketing. De nuevo, este es el mismo concepto de Empezar con el Fin en Mente... así que te voy a llevar paso más atrás.

Aún ANTES de pensar en tu promoción, necesitas tener escrito el contenido (texto) para tu Freebie y Oferta que funcione para atraer Leads ideales.

Si no tienes listo tu contenido, ve a la sesión anterior y trabaja en ello por favor.

Tu Estrategia de Marketing

Existen diferentes maneras de promover tus servicios o productos, tanto en línea como publicidad impresa. Debes escoger una combinación de diferentes canales para tu promoción, no solo uno. Depende de lo que estás promoviendo y de si escoges hacer anuncios pagados o gratis.

Paso 1 - Promoción

Decide en dónde quieres promover

Online

- Facebook groups
- Facebook, Instagram lives
- Facebook, Instagram stories
- Facebook, Google ads
- Pinterest pins
- YouTube videos
- Podcast
- Email
- Otros

Impresiones

- Flyers
- Posters
- Boletines
- Tarjetas
- Otros

Paso 2 - Diseño

- Asegúrate que tu diseño contenga toda la información necesaria
- Crea el diseño de tus publicaciones, stories, ads, material impreso
- Escribe tus emails

Paso 3 - Fecha de Inicio y Frecuencia

Para empezar a promover debes tener lista tu Oferta y tu Freebie. Decide cuánto tiempo en anticipación empezarás a hacer promoción antes de tu lanzamiento y con qué frecuencia lo harás. Tener una buena planeación con anticipación es la clave del éxito.

Aquí te doy varios escenarios para darte una idea, pero tú escoge lo que convenga mejor a tu propósito.

- 2 semanas antes de tu lanzamiento, una vez al día en 3 canales
- 1 mes antes de tu lanzamiento, 3 veces por semana en 4 canales
- 3 semanas antes de tu lanzamiento, 5 veces por semana en 5 canales

Paso 4 - Presupuesto

Decide cuánto vas a invertir en tu marketing

Puedes hacer tu campaña de marketing gratis, invertir en anuncios pagados o hacer una combinación de los dos.

Asegúrate que tus flyers, publicaciones, emails, cubran todos los elementos para tener éxito, o sea, necesitan contestar Qué es tu oferta, el Cuándo, Dónde y Porqué de tu oferta. Recuerda usar textos de comunicación efectiva para atraer a tus Leads Ideales!

Si crear tu publicidad es algo nuevo para ti, te sugiero que contrates a un experto o a un VA para que lo haga por ti.

Esto se trata de hacer una buena combinación, lo importante es que decidas lo mejor para lograr tu propósito y alcanzar tus metas de TLC!

Mis mejores deseos para tu Estrategia de Marketing!

Lety Martínez

Intuitive Soul & Business Mentor