



EMBUDO DE VENTAS

1)EXPLORACIÓN- Aprendizaje y Descubrimiento:

Inspiración

Información del servicio

2)CONSIDERACIÓN- Reconocimiento del problema

Persuasión

3)CONSIDERACIÓN- Encontrando posible solución

Resultados

Amplificación

4)DECISIÓN- Momento de compra
Post Venta

POSTEOS POR ETAPAS

Dani, acá abajo te presento ejemplos de posteos para aplicar en cada una de las etapas nombradas arriba. Te pido que utilices los que consideres necesarios y sumes más. Recordá volcarlos en la pestaña 3 de la Super herramienta para makers.

1)EXPLORACIÓN- Aprendizaje y Descubrimiento:

- Dudas de los clientes:

- ¿Cómo elegís los materiales?
- ¿En qué te basás para hacerle una propuesta a un cliente? (Hablamos de la personalización, del diseño)
- ¿Cómo cuidar cactus o suculentas?
- ¿Qué tenés que saber antes de recibir nuestros productos para tu evento?



POSTEOS POR ETAPAS

- Características del servicio y los productos:

- ¿Recibís pedidos urgentes?
- ¿Algún consejo antes de encargarte un pedido?
- ¿Cuáles son los diferentes productos de TQV?
- ¿Cuáles son las diferentes presentaciones de los productos?

- Inspiración:

Fotos y videos del proceso de decoración de macetas.
Antes y Después.

Reposteo de competencia internacional o posteo de alguna foto de un evento social donde se ve un producto como el tuyo, preguntando algo, por ej:
¿te gustaría un camino de suculentas como el de la imagen para tu boda ...?



POSTEOS POR ETAPAS

2) CONSIDERACIÓN

- Reconocimiento del problema y Persuasión:

¿Cómo utilizar las suculentas en una decoración de estilo nórdico?

¿Cómo aseguramos la durabilidad de nuestros productos?

Promo "Día de...X"

Sorteo para ...

Fechas especiales. Día de la madre, del amigo, San Valentín, etc,



POSTEOS POR ETAPAS

3) CONSIDERACIÓN- Encontrando posible solución

- Resultados y procesos:

Clientes satisfechos Foto y/o palabras de tus clientes

Resultado de los sorteos

Llegada a un evento posteado en un vivo o video



POSTEOS POR ETAPAS

4) DECISIÓN- Momento de compra

Fotos de productos
Razones para comprar nuestros productos
¿Cómo garantizamos satisfacción?
¿Qué métodos de pago aceptamos?

