

Documento de trabajo: Planificación del Ciclo Completo del Cliente

1. Descubra en qué fase del Ciclo Completo del Cliente usted se encuentra respondiendo las siguientes preguntas.
2. Después de responder a todas las preguntas, seleccione la fase que le gustaría priorizar.



Atraer el Interés: ¿qué está haciendo para atraer visitantes para su sitio web, tienda online, comercio minorista, clínica o estudio profesional?



Capturar Leads (interesados): ¿qué está haciendo para conseguir las informaciones de contacto de aquellos que visitan su sitio web, su tienda online o su negocio físico?



Educar Prospectos: ¿qué está haciendo para mantener la comunicación con sus visitantes aún cuando no le compren de inmediato?



Convertir Ventas: ¿cómo sabe cuándo sus visitantes están prontos para comprar? ¿Cuáles comportamientos de los visitantes le ayudan a entender si están prontos o no para la compra?



Entregar y Satisfacer: ¿qué cosas usted está haciendo para estar seguro si sus clientes están felices y satisfechos? ¿Ellos se encantan con sus productos y servicios?



Volver a vender para Clientes: ¿qué está haciendo para vender más u otros productos y servicios para quienes ya son clientes?"



Conseguir afiliados (socios): ¿usted le pide a sus clientes felices que le recomienden otras personas? ¿Cómo organiza ese proceso y lo ejecuta sistemáticamente?

De las 7 fases, ¿cuál es la más desafiante para su negocio?
