



Documento de Trabajo: Plan de Educación (nurture) de Prospectos

Piense en todas las interacciones que sucedieron entre usted, su negocio e sus clientes y, después, responda a las preguntas de más abajo.

¿Cuáles interacciones o pasos fueron necesarios para que un prospecto comprara su producto o servicio?
Escriba esos pasos abajo:

Ejemplo:

1. Envié un mensaje vía e-mail para dar seguimiento a la propuesta pero el cliente no respondió.
2. Ofrecí un e-book gratis y el cliente clicó en el link (enlace) para descargarlo.
3. El prospecto descargó el e-book.
4. El prospecto se inscribió en una newsletter para recibir ofertas exclusivas.
5. Envié un mensaje vía e-mail con la oferta de un libro gratis en caso que compre.
6. El prospecto compró y se volvió un nuevo cliente.

¿Existe un orden natural para su ciclo de compra? ¿Si responde positivamente, diseñelo?

¿Algunas ofertas tienen más capacidad de hacer que los prospectos compren (como cupones de descuento o pequeños regalos)?