

# 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?**

---

---