

W O R K B O O K

TRAFFIC MASTER



EVALÚA CADA FASE DE TU FUNNEL

El objetivo de este Workbook es analizar el embudo de la marca e identificar las estrategias que se pueden implementar para aumentar el tráfico de clientes y mejorar toda su experiencia.

Recoge esta información a partir del análisis de los canales de tráfico y la experiencia del usuario dentro del sistema de venta.

1. ¿De qué tipo de canales llega el tráfico de la marca?

- ☐ Negocios físicos
- ☐ Negocios digitales
- ☐ Ambos

2. Si utiliza canales físicos, ¿está llevando el tráfico hacia los canales digitales? ☐ SI ☐ NO

3. ¿En qué fase del embudo se está aumentando la conciencia sobre el producto/servicio? Si no se está haciendo, ¿cómo la podrías aumentar?

4. ¿Cómo están derrumbando las objeciones? Si no lo están haciendo, ¿cómo lo podrías hacer?

5. ¿Cómo se están activando gatillos mentales en el proceso de venta?

6. Lista los canales que utiliza la marca para ofrecer productos adicionales a los clientes actuales. Ej: Páginas de Ventas, Correos Electrónicos, Líneas de Soporte, Anuncios, etc

7. ¿La experiencia del avatar en el punto físico o en los embudos promueve la recompra y/o la recomendación con sus conocidos? ☐ SI ☐ NO

8. Después de todo este análisis, ¿Qué recursos le recomendarías utilizar a tu cliente para mejorar sus ventas? Ej: Nuevos videos, Testimonios, Nuevas Herramientas, etc.