



Planificador: Mi Campaña de Fin de Año

Opción 3: Vamos de Cero A





Opción 3: Vamos de Cero A

Estrategia personalizada de campaña para negocios con menos de 500 seguidores y muy pocos clientes a lo largo del año.

Objetivo:



Lograr la primera compra de clientes nuevos y fidelizar.

Tus Promociones:



Tu lista de correos electrónicos:

Clientes, prospectos anteriores y prospectos de fin de año.



10 Diseños de tus promociones, productos o servicios:

2 para Prospectos anteriores y 8 para Prospectos nuevos.



1 Documento PDF con promociones:

Comparte inmediatamente con tus clientes

Tu Estrategia de Difusión:



Crea tus anuncios en Facebook Ads:

Usa 2 segmentos:

- Segmentación local nueva.
- Usuarios que interactúan con tus contenidos



Envía a Listas de Difusión en WhatsApp:

Usa una lista para clientes y otra para prospectos.



3 Envíos de promociones en secuencia:

Envía la promoción en texto por correo y refuerza enviando la imagen de la promoción por WhatsApp.



 **Clic Aquí**

Acceso al Curso Online:

Crea tu Campaña de Fin de Año en 1 fin de semana

Mi Campaña de Fin de Año

Paso 1: Crea tus Diseños Gráficos



Plantilla en Canva con mis colores de marca

Estandariza tus plantillas en Canva.com con tus colores de marca, tipografía y estilo.

La clave está en que todos tus diseños se vean parecidos (más no iguales) para que las personas identifiquen rápidamente que las promociones, productos y/o servicios presentados pertenecen a tu marca.

Tip: Añade tu logo de forma sutil.



10 Diseños con mis promociones, productos o servicios

Usa las plantillas para crear 10 diseños finales para tus promociones de fin de año.

Crea anuncios tanto para tus clientes nuevos como clientes actuales. ¡Es un gran momento para premiar su lealtad! Además muestra a los usuarios en redes sociales que ya cuentas con clientes satisfechos.

Tip: Añade palabras como “exclusivo para clientes”.



1 Documento PDF con promociones

Aprovecha el diseño que creaste en Canva.com con todas tus promociones para crear un “catálogo de fin de año”.

Simplemente añade una portada y contraportada a los diseños promocionales ¡y listo! Comparte el documento PDF con clientes y prospectos para que puedan ver todas tus promociones en 1 solo lugar.

Tip: Súbelo a Google Drive y pon el link en tu bio de Instagram.



3 Diseños de Felices Fiestas

¡Agradece y comparte buenos deseos! Asegúrate de intercalar las publicaciones de Felices Fiestas y agradece a colaboradores, clientes y proveedores por haber estado a tu lado durante todo el año.

Tip: Sé personal. Olvídate de los mensajes genéricos de felicitación y escribe un agradecimiento genuino.



 **Clic Aquí**

Acceso al Curso Online:
Crea tu Campaña de Fin de Año en 1 fin de semana

Mi Campaña de Fin de Año

Paso 2: Envía Correos Electrónicos



Haz tu lista de correos electrónicos de clientes

¿Crees que no tienes una lista? ¡Seguro que sí! Revisa en tu bandeja de correos enviados todas las cotizaciones que hayas enviado este año y las tarjetas de presentación de tus clientes.

Tip: Haz un documento de Excel primero.



Crea tu cuenta en Mailchimp y sube tu lista de correos

Crea una cuenta gratuita en Mailchimp.com para comenzar a hacer email marketing de forma fácil y profesional. Las fiestas son el momento perfecto para retomar el contacto con prospectos y clientes.

Tip: Usa un correo genérico como minegocio@gmail.com para que en un futuro todo tu equipo de trabajo pueda acceder a la cuenta.



Crea 2 Plantillas de correo para tu marca

Dentro de Mailchimp puedes crear diseños de correo igual o más fácil que en un Power Point.

Crea 2 plantillas: una para promociones y otra para felicitaciones.

Tip: Hazlo simple. El objetivo es enviar tu primer correo cuanto antes.



Primer envío: agradecimiento y promociones

Crea un envío de correo para “romper el hielo”. En este correo agradece por un año más de negocios y aventuras juntos. Aunque haya algunos en tu lista que no sean tus clientes aún les recordarás que estás ahí para ellos.

Tip: Agrega una posdata recordando cómo puedes ayudarlos.



5 Envíos de promociones en secuencia

Crea 5 envíos de correos escalonados que cuenten una misma historia y hablen de una de tus promociones en específico. Ve al grano en el asunto del correo para que las personas sepan qué les espera dentro.

Tip: Adjunta el PDF con todas tus promociones. ¡La repetición funciona!



2 Envíos de Felices Fiestas

Recuerda hacer el envío de Navidad y Año Nuevo a toda tu base de datos. La redacción de este correo es más humana y personal ya que son correos 100% de agradecimiento.

Tip: A menos que tengas una promoción exclusiva el 25 o 31 de diciembre NO vendas en estos correos. Incluye links a tus redes sociales.



Clic Aquí

Acceso al Curso Online:

Crea tu Campaña de Fin de Año en 1 fin de semana

Mi Campaña de Fin de Año

Paso 3: Difunde en Redes Sociales y WhatsApp

13 publicaciones en Facebook & Instagram

Programa las 13 publicaciones (10 promociones y 3 felices fiestas) en ambas redes sociales.

Asegúrate de incluir la información completa en el texto de la publicación.

Tip: Si vas a incluir un número de WhatsApp anótalo para que las personas puedan “copiar y pegar”.

Envía a Listas de Difusión en WhatsApp

Creas una Lista de Difusión en WhatsApp con todos tus clientes para que puedas ahorrar tiempo en enviar tus 13 imágenes. En caso de no tener una lista de difusión de clientes comparte con tus contactos o pasa al siguiente punto.

Tip: Una Lista de Difusión funciona solo si la otra persona tiene guardado tu contacto en su teléfono.



Comparte en Grupos de WhatsApp

Revisa los Grupos de WhatsApp a los que perteneces y has una lista de los que consideres más apropiados para difundir tus productos o servicios. Asegúrate de compartir en todos ellos cada una de tus promociones.

Tip: Contacta de forma individual a todos los que muestren interés.



Comparte en Grupos de Facebook

¿Aún no perteneces a Grupos de Facebook? ¡Únete a grupos relevantes en tu ciudad! Busca grupos de emprendedores, compra-venta y otros relacionados con tu industria.

Comparte tus promociones en estos grupos poco a poco.

Tip: Interactúa con otras personas del grupo para generar confianza.



Creas tus anuncios en Facebook Ads

¡Publicar no es suficiente! Invierte dinero en tus publicaciones de Facebook e Instagram.

Puedes invertir desde 1 USD por publicación. La clave es una buena segmentación y agregar un botón de llamado a la acción.

Tip: Invierte por separado en Facebook e Instagram para evaluar cuál medio funciona mejor para ti.



 **Clic Aquí**

Acceso al Curso Online:
Crea tu Campaña de Fin de Año en 1 fin de semana



ReiMee
Marketing Online Agency®



 **Clic Aquí**
Acceso al Curso Online:
Crea tu Campaña de Fin de Año en 1 fin de semana