



ESENCIALES DEL EMBUDO DE VENTAS PARA TU NEGOCIO

1

LA BASE DE DATOS

Regala algo a cambio de la información de tus clientes, de esta forma no temerán en darla.

2

COMUNICACIÓN CON TU CLIENTE

Contáctalos, ayúdalos a ir a tu negocio y archiva la información que te proporcionan.

3

CLIENTES POTENCIALES

Segmenta a tu público respecto a edad, género, etc. Según sea pertinente para tu producto o servicio.

4

EL SEGUIMIENTO DE TUS CLIENTES

Podrás crear públicos objetivos para cada uno de tus productos, esto según sus intereses.

Emprendiendo
A LA BUENA

NACHO FERRER