



Estrategia de ventas

EL OBJETO DE LA VIDA

CÉSAR MS

OBJETIVO DE VENTAS



Análisis de publico objetivo

DEMOGRAFICO

EDAD: Jovenes y adultos entre 18 y 60 años.
OCUPACIÓN: Profesionales, estudiantes, personas normales.

PSICOGRAFICO

Filosofía de auto ayuda: interesados en el crecimiento personal y entendimiento de la vida.

DESARROLO PERSONAL: Personas que buscan mejorar en aspectos de su vida.

barreras para no leer el libro

- Bajo interés
- Mala interpretación
- Poca comprensión por el lector

Propuesta de valor

Herramientas para el desarrollo personal

Herramientas para llevar una vida tranquila y con paz interior

MOTIVACIÓN

Motivación en el propio camino de la vida del lector

REFLEXIÓN PERSONAL

Consejos prácticos para poder aplicar

Canales



Librerías Físicas

Colaboraría con librerías pequeñas, medianas y grandes para poder vender el libro y tener una mayor presencia en el mercado de la lectura



Plataformas Online

Promocionario el libro en plataformas como amazon o mercado libro, donde el libro se pueda vender tanto en pdf como en fisico



Instituciones Educativas

Colaboraría con las bibliotecas de las escuelas para poder hacer llegar a los jovenes la lectura que podrá ayudarlos en la vida.

Tácticas de ventas

Tácticas de ventas

Redes sociales como facebook, instagram, twitter y linkedin para compartir contenido y ofrecer el libro.

colaboración en eventos o influencer

Promociones y ofertas

Argumento de venta

¿Alguna vez te has preguntado cuál es el propósito de tu vida?
"El objeto de la vida" de Julio César Muñoz Pérez es la guía definitiva que te ayudará a descubrirlo. Este libro no es solo una lectura, es un viaje profundo y reflexivo hacia el autoconocimiento y la realización personal.

Materiales promocionales

Banner para Redes Sociales y Sitio Web con diseño atractivo en la portada del libro.

Videos promocionales el cual muestre un poco del contenido con detalles.

Flyers y posters sobre la portada del libro y sobre lo que puede influir en tu vida con cada lección.

Citas inspiradoras del libro hechas en imágenes para compartirlas en las redes sociales.



Incentivos de ventas

Descuentos y ofertas especiales o paquetes incluidos con otros títulos y autores relacionados con el precio y producto.

Concurso o sorteos en el cual las personas puedan llevarse una sorpresa y se pueda de igual manera incentivar la lectura.

Eventos especiales para las personas que le han el libro, por ejemplo invitarlos a una nueva presentación de libros.

Ayuda o consejos de la persona que escribió el libro.



Métricas de evaluación

Métrica	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Total/Promedio
Ventas Totales	1,000 copias	1,200 copias	1,500 copias	3,700 copias
Tráfico Web	5,000 visitantes	6,000 visitantes	7,500 visitantes	18,500 visitantes
Engagement en Redes Sociales	10,000 interacciones	12,000 interacciones	15,000 interacciones	37,000 interacciones
Número de Reseñas	100 reseñas	150 reseñas	200 reseñas	450 reseñas
Calificación Promedio	4.5/5	4.6/5	4.7/5	4.6/5
Ingresos Totales	\$15,000	\$18,000	\$22,500	\$55,500
Margen de Beneficio	50%	55%	60%	55%

Interpretación

Ventas Superadas: Las ventas totales superan el objetivo inicial de 3,000 copias en los primeros tres meses.

Crecimiento Positivo: Las ventas, el tráfico web y la participación en redes sociales han mostrado un crecimiento constante.

Alta Conversión y Engagement: La tasa de conversión y el engagement en redes sociales indican una buena aceptación del libro y efectividad de las campañas de marketing.

Desempeño Financiero Saludable: Los ingresos totales y el margen de beneficio indican una buena rentabilidad, y el costo de adquisición de clientes está disminuyendo.

An aerial view of a city skyline at night, with a blue overlay. The word "GRACIAS" is written in white, bold, uppercase letters in the center of the image. The city lights are visible through the blue tint, and the overall atmosphere is serene and professional.

GRACIAS