

# DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE VENTAS

## OBJETIVO DE VENTAS

El objetivo principal es crear conciencia sobre la importancia del crecimiento personal en las relaciones humanas de forma que pueda motivar a las personas a tener interés en el libro o recibir más información acerca del tema.

## ANÁLISIS DEL PÚBLICO OBJETIVO

El usuario quien le interese el libro es una persona entre una persona de 18 años a 30 años de edad ubicados en Tuxtla Gutiérrez Chiapas que quieran desarrollar sus habilidades enfocado en ser su mejor versión y utilizan medios digitales para encontrar aquellas herramientas que mejor le sirvan como libros, cursos, etc.

## PROPUESTA DE VALOR

Las personas que lleguen a interesarse en el libro es porque mediante los canales de venta se percataron que es un libro que aporta valor, ya que beneficia en:

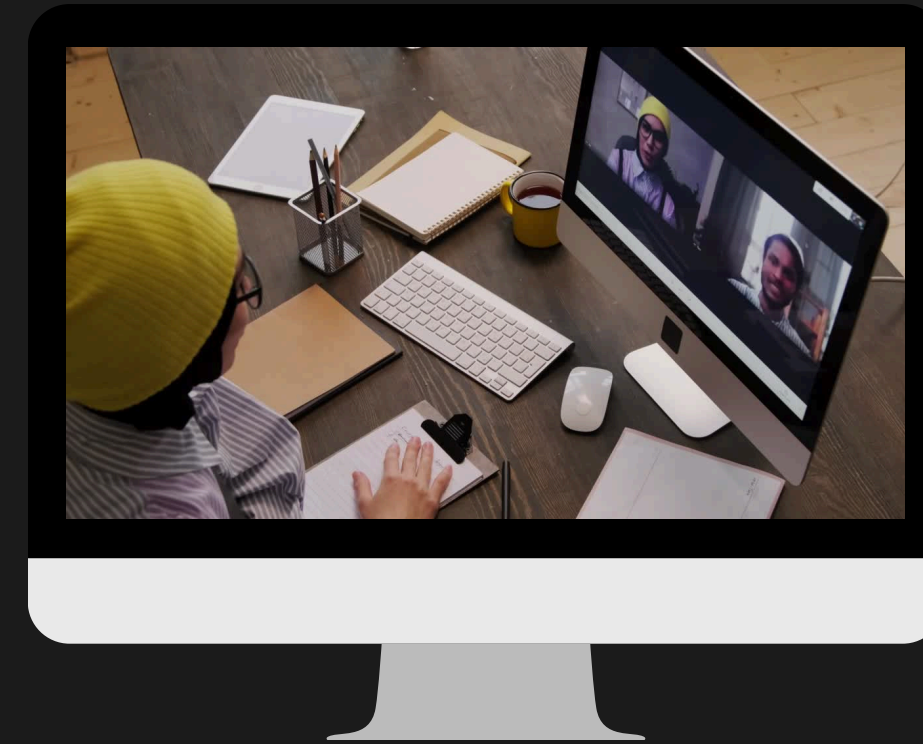
- Ayuda a comprender mejor tus propios comportamientos, emociones y reacciones, lo que es esencial para el crecimiento persona
- Mejora la capacidad de gestionar y comprender tus emociones, así como las de los demás.
- Fomenta la empatía al enseñar técnicas y enfoques para entender mejor las perspectivas y sentimientos de otras personas
- Proporciona herramientas y técnicas para mejorar la comunicación verbal y no verbal, lo que reduce malentendidos y conflictos.
- Enseña estrategias efectivas para manejar y resolver conflictos de manera constructiva y pacífica.
- Fomenta un enfoque holístico en el que el crecimiento personal.

# CANALES Y TÁCTICAS DE VENTA

Los canales de venta (más enfocado en crear conciencia e interés) es online principalmente, utilizaremos tácticas como campañas en redes sociales, colaboraciones y alianzas con influencers, escritores, personas reconocidas por sus enfoque de crecimiento personal, psicólogos, etc.

La campaña de marketing digital se enfocará en SEO:

- Optimizar el sitio web con palabras clave referente al crecimiento personal y relaciones humanas.
- Crear contenido que sea relevante a largo plazo y atraiga tráfico continuo.
- Invertir en campañas de búsqueda pagadas para captar a personas que buscan términos relacionados.
- Diseñar landing pages específicas para cada campaña con un llamado a la acción claro.
- Ofrecer materiales descargables (ej. primer capítulo del libro, guías, checklists) a cambio de correos electrónicos.



La estrategia de redes sociales se enfocará en :

- Crear contenido educativo e informativo de valor con infografías, videos cortos, post de citas, historias de éxito, frases, etc.
- Crear una red de interacción y compromiso con encuestas y preguntas, sesiones en vivo, desafíos y retos, mini talleres virtuales sobre algún tema de forma gratuita para atraer personas.
- Llevar a cabo las colaboraciones y alianzas con influencers o grupos de personas del perfil del tema a tratar.

# ARGUMENTO DE LA CONCIENCIA E INTERÉS

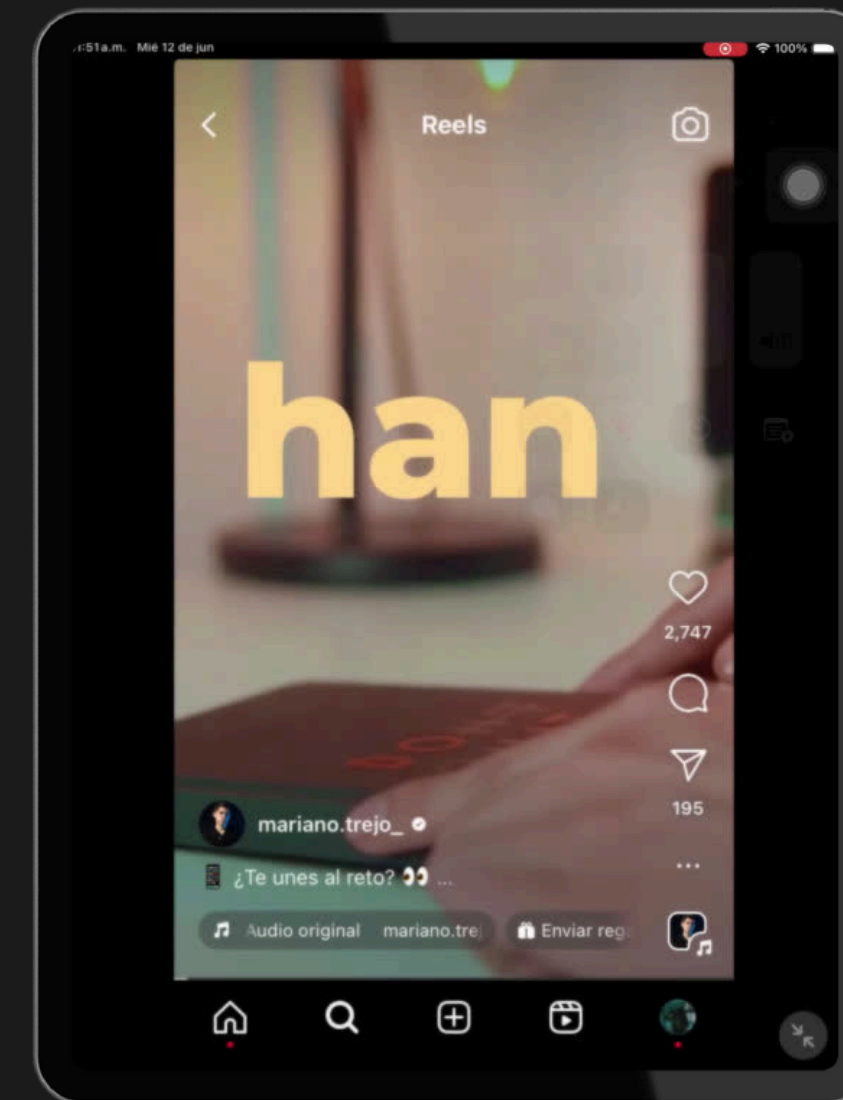
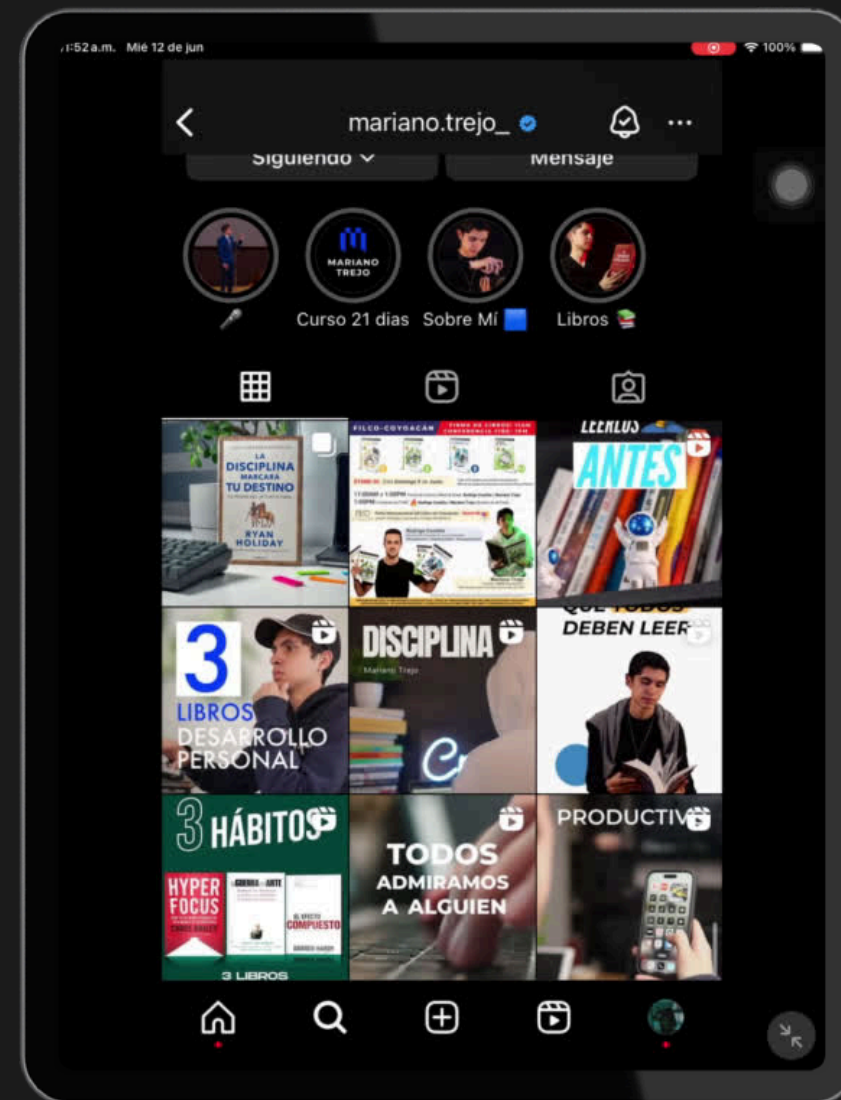
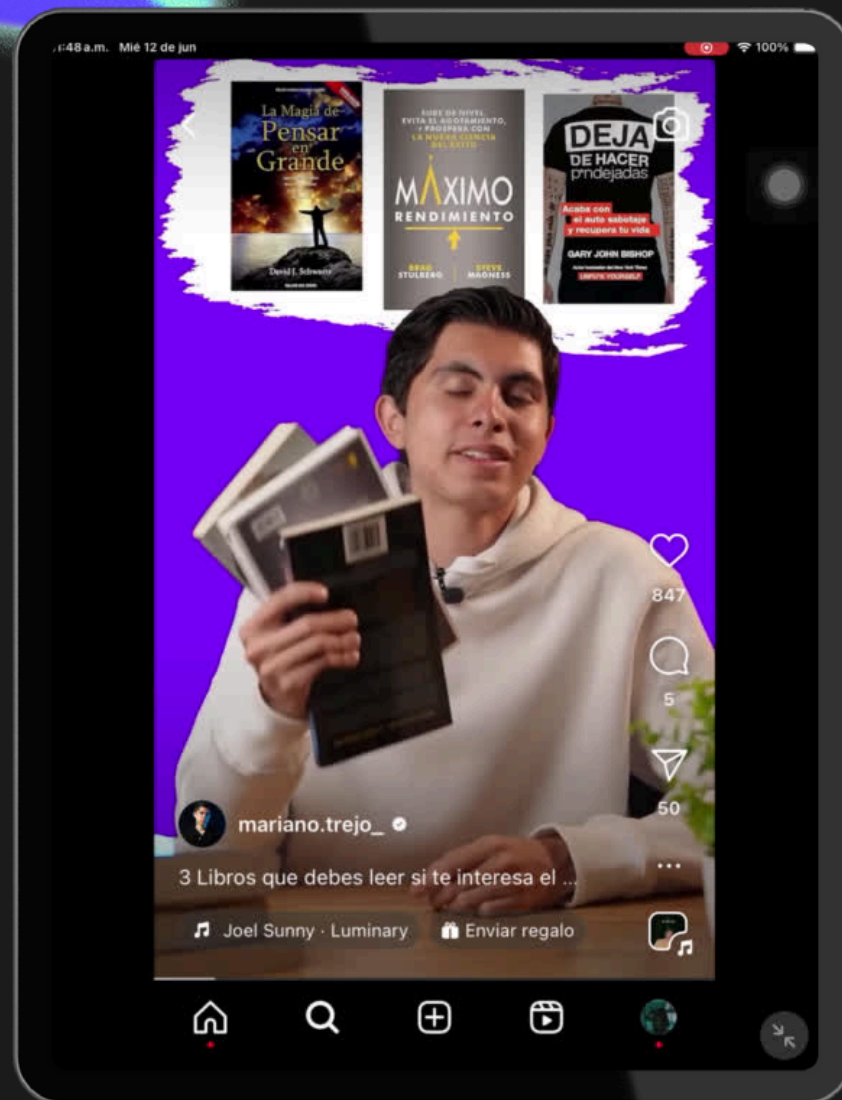
En un mundo donde las interacciones humanas son cada vez más complejas y desafiantes, el crecimiento personal se ha vuelto una herramienta esencial para mejorar nuestras relaciones.

¿Sabías que el 70% de los conflictos en las relaciones se pueden resolver con una mejor comprensión y comunicación?

Últimamente he estado leyendo este libro que me ha ayudado a realmente mejorar conmigo mismo y los demás. El próximo fin de semana haré un live hablando de los puntos importantes, si te interesa más información sobre el libro comenta y te la haré llegar. Recuerda reaccionar y compartir para crear y mejorar las relaciones humanas en todo el mundo.



# MATERIAL PROMOCIONAL



Esto es un ejemplo del contenido que se puede grabar para generar interés y conciencia.

# INCENTIVOS DE VENTAS

Tomando en cuenta que nuestro objetivo no es vender como tal, si no crear conciencia e interés de que quieran más información acerca el tema, en este caso del libro; ls incentivos s aquellos serán mediante testimonios. Se invitará a personas que estén teniendo mejoras en su vida respecto al crecimiento personal a subir testimonios en redes sociales y quienes lo hagan tendrán como incentivo:

- Acceso a contenido premium
- Reconocimiento y publicidad en redes
- Acceso anticipado a nuevos contenidos
- Acceso a talleres o/y asesoría gratuita

# MÉTRICAS DE EVALUACIÓN

Esto principalmente se medirá con número de testimonios enviados, uso de #mimejorapersonal, incremento de seguidores y asistencia a los talleres gratuitos, mensajes o comentarios solicitando más información.

Hola! Me gustaría recibir más información sobre el libro que estás leyendo y te ayudó en tu crecimiento personal