

# Follow the Ladder



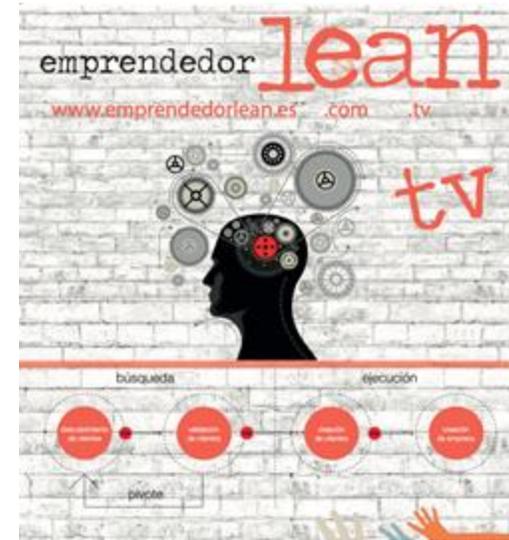
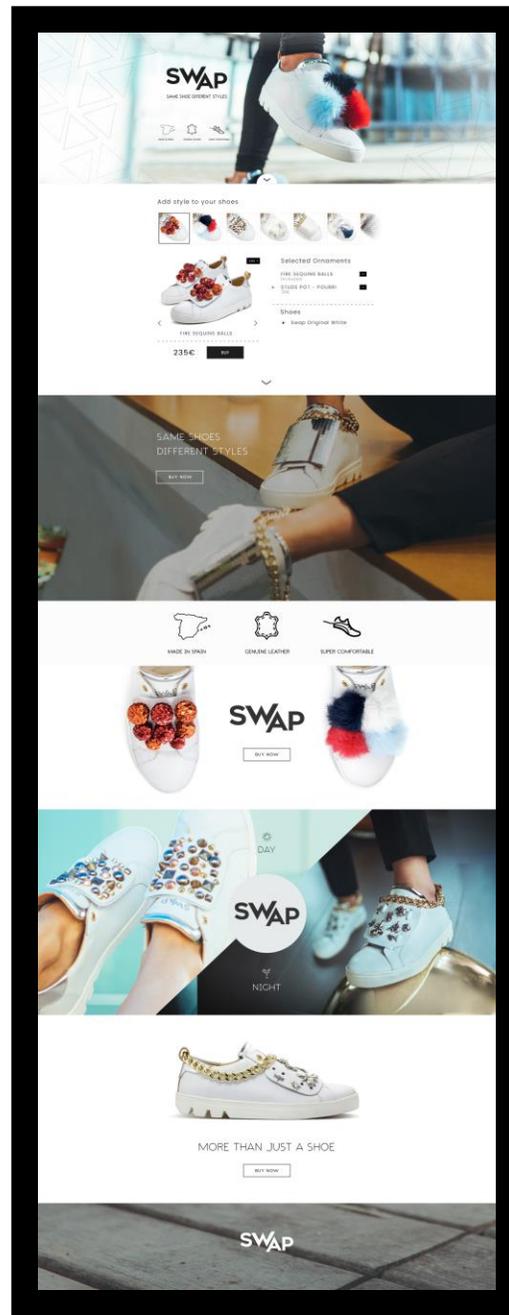
# ¡HOLA!

## Soy Toni H. Avila

---

Business Innovation & Growth Marketing

# Emprendedor



AVAKHO



34K



Julia Lara  
CLÍNICA ESTÉTICA BIENESTAR

Ztartapp

métodoavi.com  
Happy Clinics



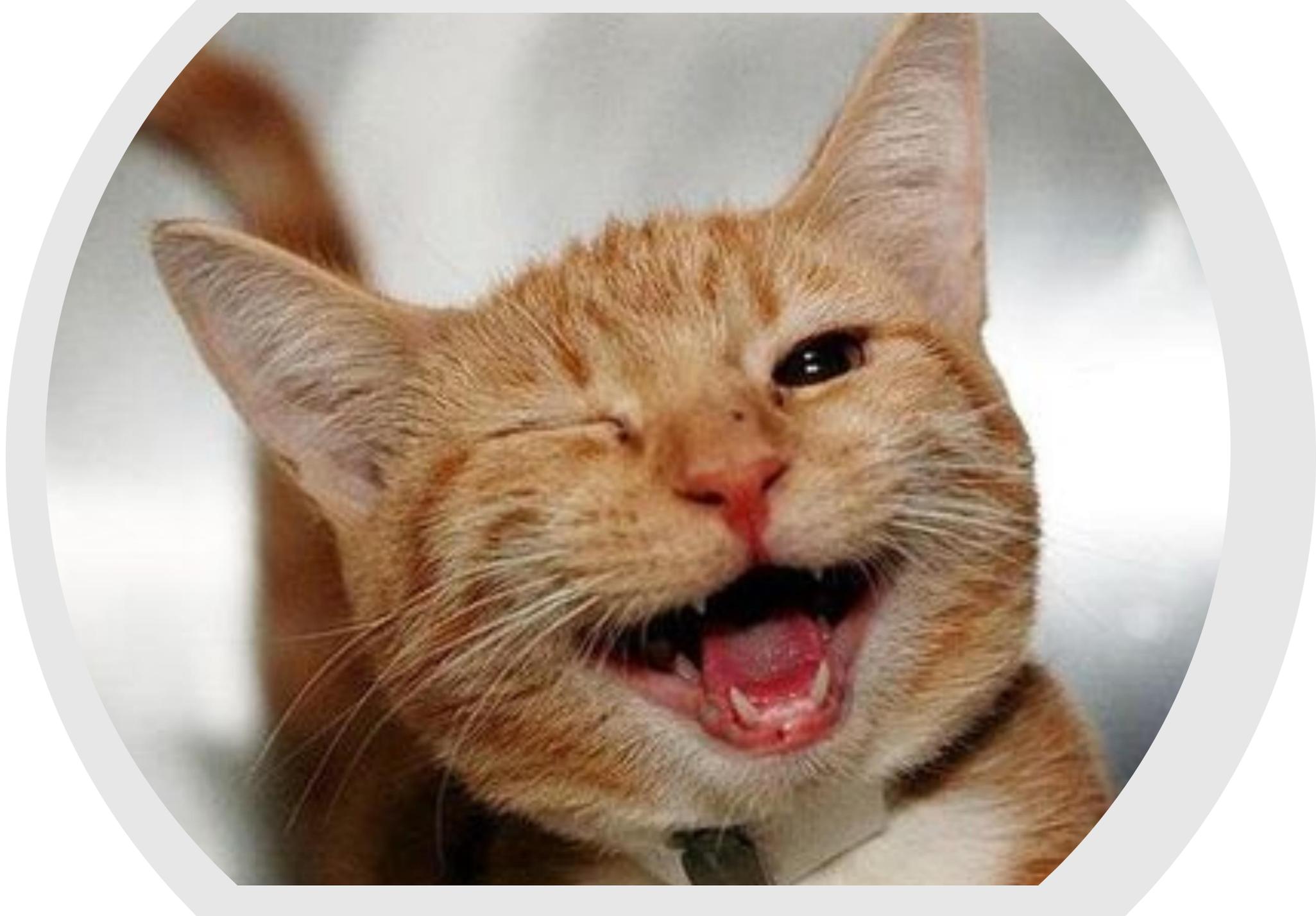
Consultor de Innovación

# *Las empresas tienen dos funciones: Marketing e Innovación*

Peter Drucker

*Marketing consiste en cuidar a tus clientes actuales.....*

*.....Innovación en cuidar a tus clientes futuros!*



# QUE ESTÁN HACIENDO LOS NEGOCIOS QUE FUNCIONAN

---

CONOCEN MUY BIEN A SU USUARIO

APORTAN VALOR

REALIZAN VENTAS "SUAVES" PARA GENERAR CONFIANZA

TIENEN BIEN DEFINIDOS SUS ESCALERAS DE VALOR

TIENEN OPTIMIZADOS SUS EMBUDOS DE CONVERSIÓN

# REGLAS DE LA VENTA ONLINE

---



SI NO TE CONOCEN ---> "RARO" ES QUE COMPREN TU PRODUCTO O SERVICIO

EN DIGITAL LA PUERTA FRÍA NO ES UNA BUENA OPCIÓN

ES MAS DÍFICIL QUE TE COMPREN POR PRIMERA VEZ QUE UN CLIENTE TE VUELVA A COMPRAR

NO SE TRATA DE VENDER SE TRATA DE AYUDAR

# MENTALIDAD A MEDIO –LARGO PLAZO



## CUSTOMER LIFETIME VALUE (CLV)



***LA MAYORÍA DE LOS NEGOCIOS NO FALLAN POR EL VALOR QUE APORTAN SUS SERVICIOS O PRODUCTOS***

***¿ENTONCES CUÁL ES EL MOTIVO.....?***

***POR FALTA DE CLIENTES***

***POR NO SABER COMO ATRAER A LOS  
CLIENTES***

## **# 1.SECRETO Bik**

***SABEÍS CUÁL ES LA DIFERENCIA DE LOS NEGOCIOS QUE  
FUNCIONAN.....A LOS QUE NO***

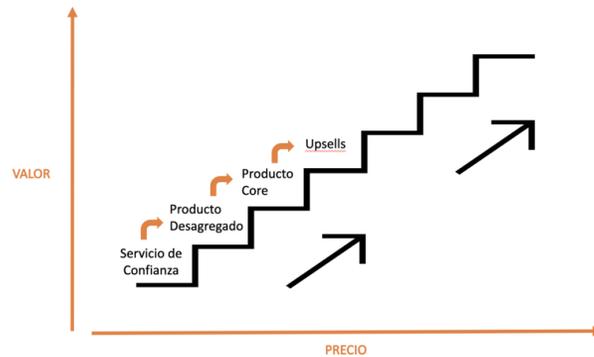


***SABEN CÓMO VENDER SU PROPUESTA DE VALOR***

# QUE ESTRATEGIA APLICAMOS PARA VENDER?

VENTAS QUE NOS PROPORCIONEN UN RELACIÓN CON EL CLIENTE  
"VENTAS SUAVES"

## 1. ESCALERAS DE VALOR

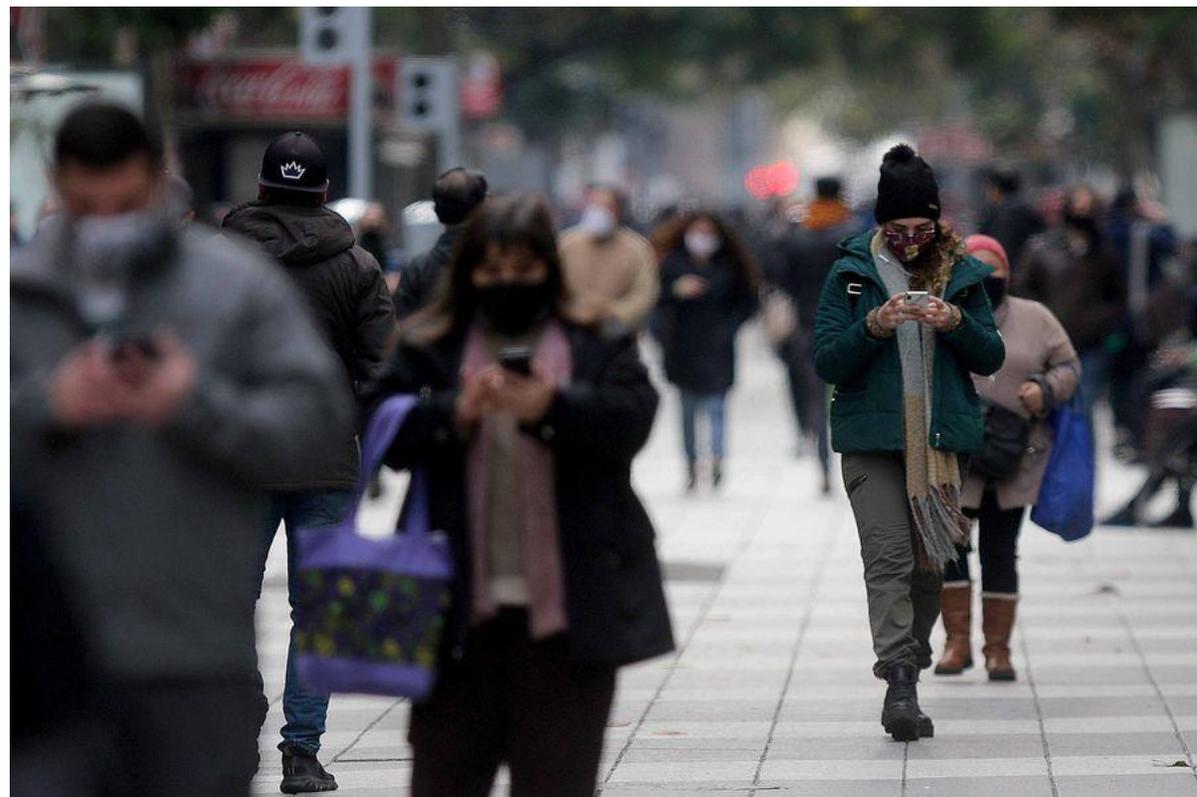


## 2. TIPOLOGÍA DE USUARIO

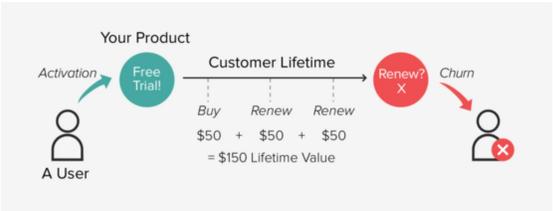
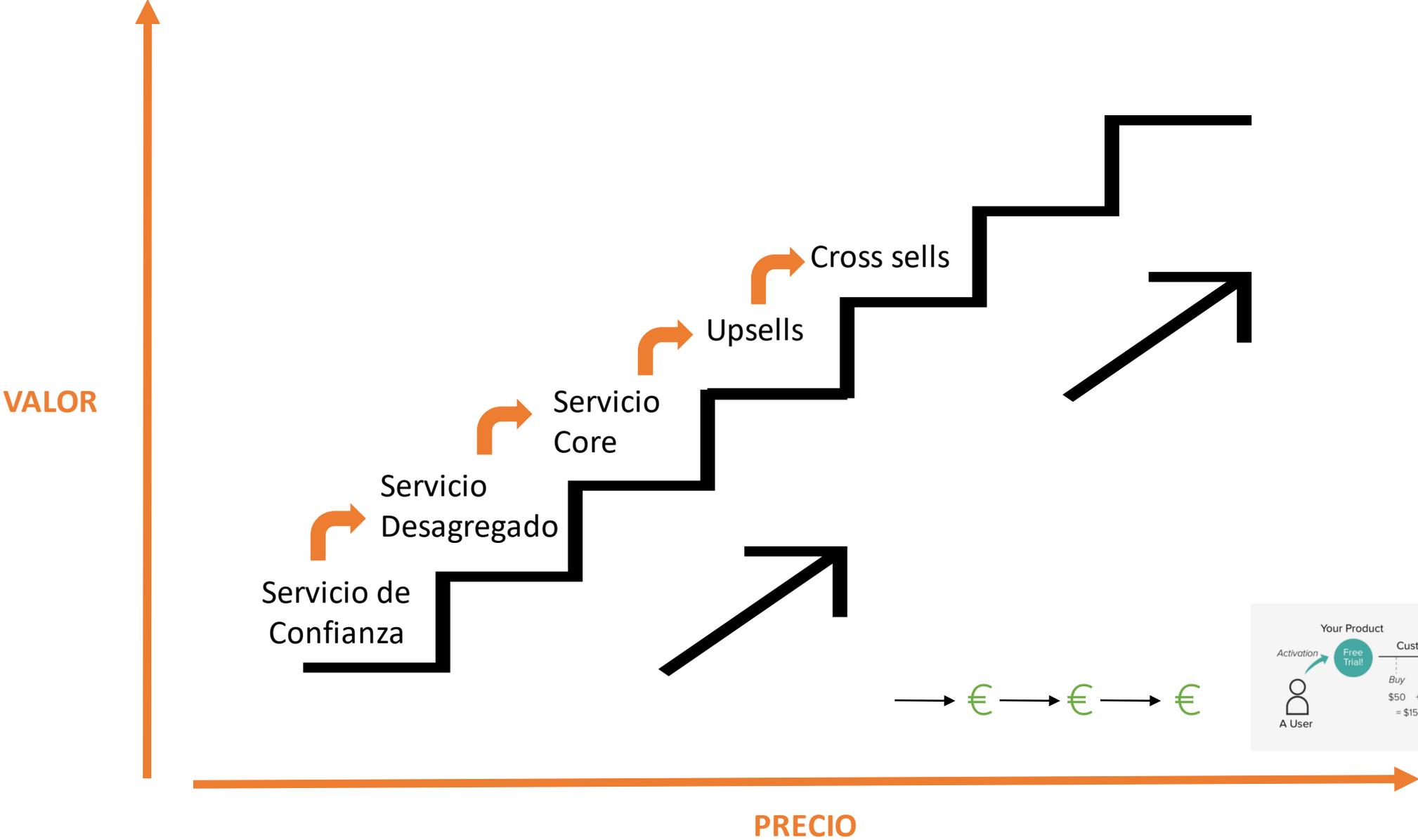


# NEGOCIOS ONLINE + OFFLINE

---



# 1. ESCALERA DE VALOR



# **POR DONDE EMPIEZO A CONSTRUIR MI ESCALERA**

---

*1. ¿ CUALES SON TUS PRODUCTOS/SERVICIOS DE MAYOR VALOR?*

*2. DEFINIR UN SERVICIO/PRODUCTO DE "CONFIANZA" QUE  
GENERE MUCHO VALOR Y POCO COSTE*

## **# 2.SECRETO Bik**

***SABEÍS CUÁL ES LA DIFERENCIA DE LOS NEGOCIOS QUE VENDEN.....Y LOS QUE VENDEN MUCHO?***



***SABER GENERAR CONFIANZA***

## 2.TIPOLOGÍA DE USUARIO



NO TE CONOCEN

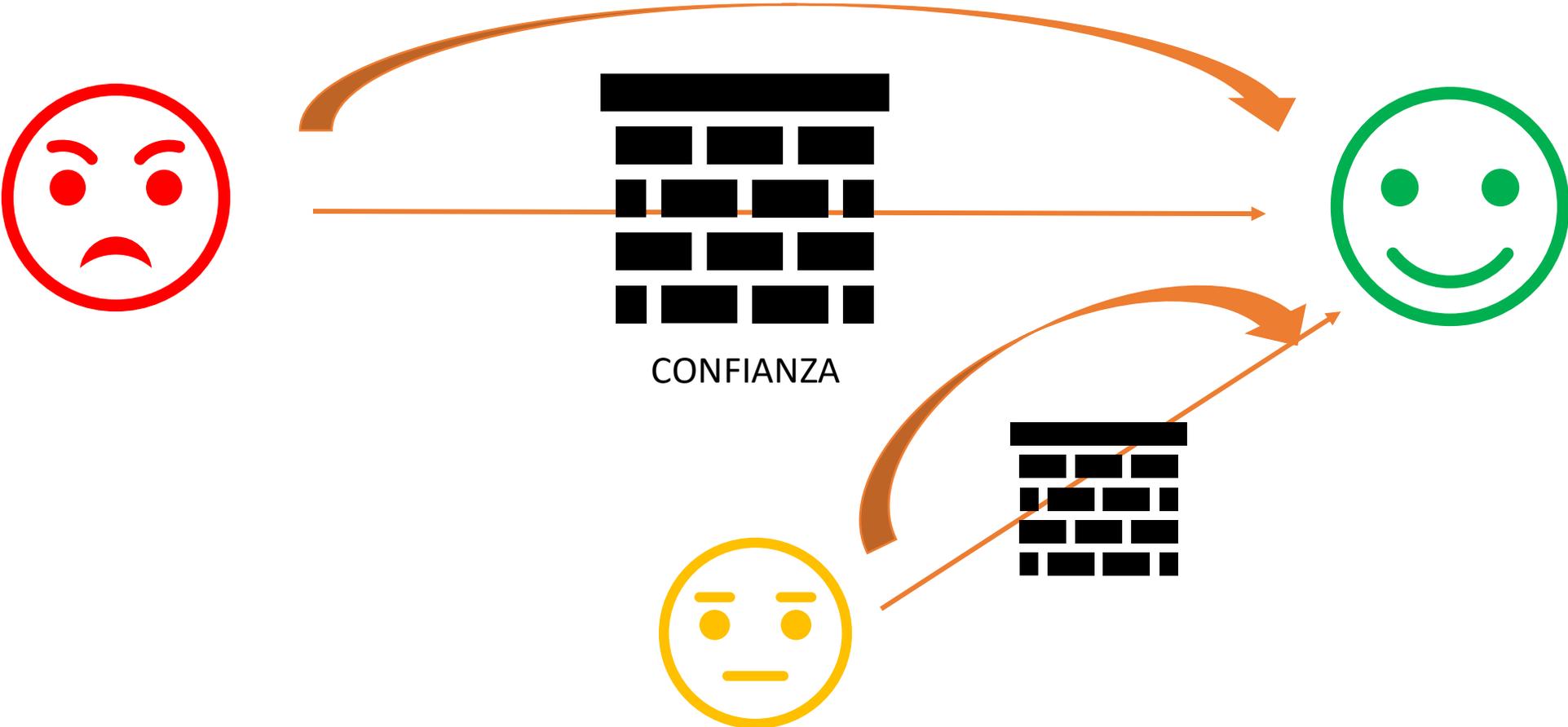


REFERENCIADOS

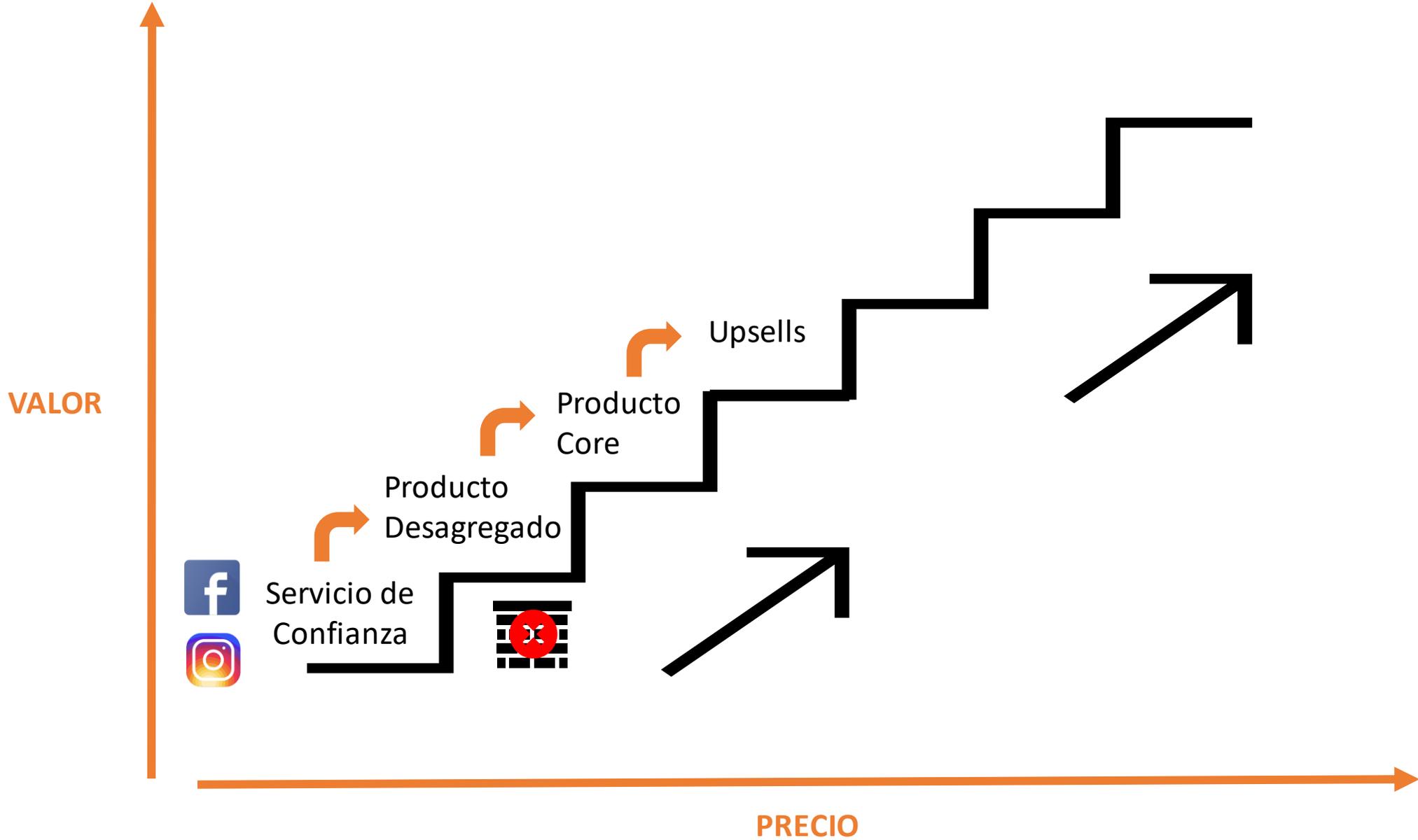


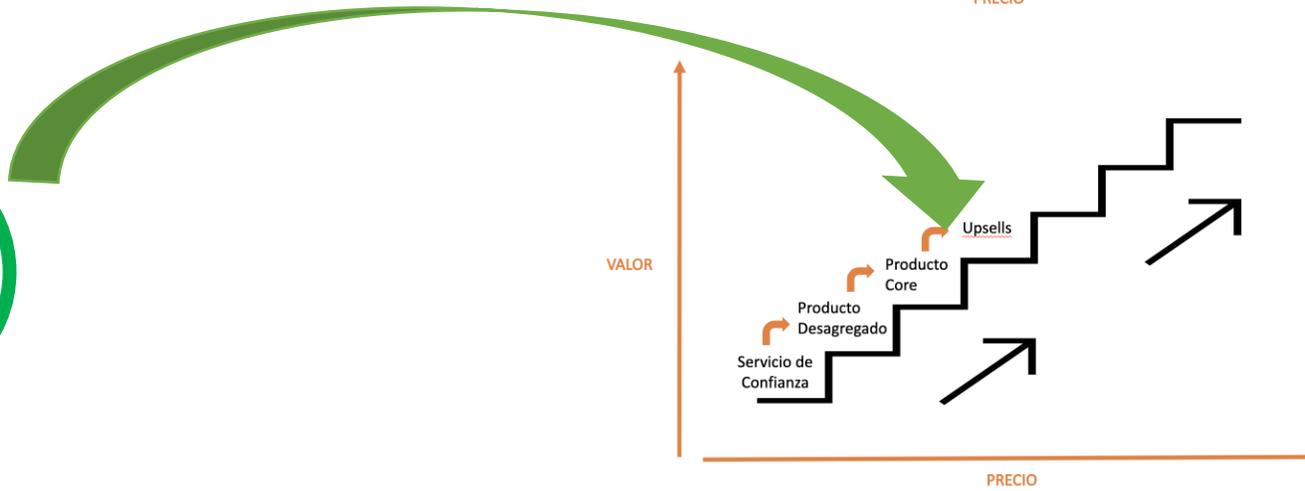
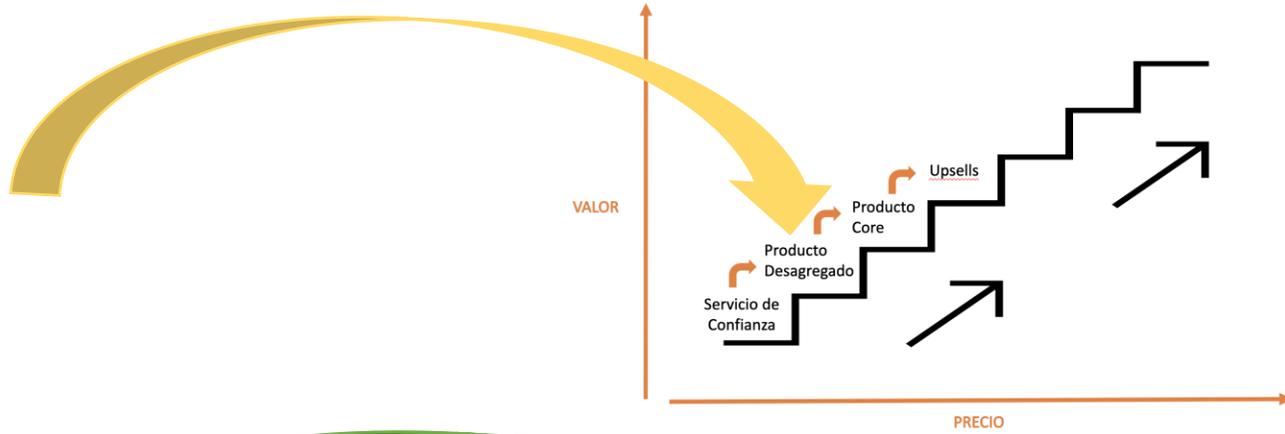
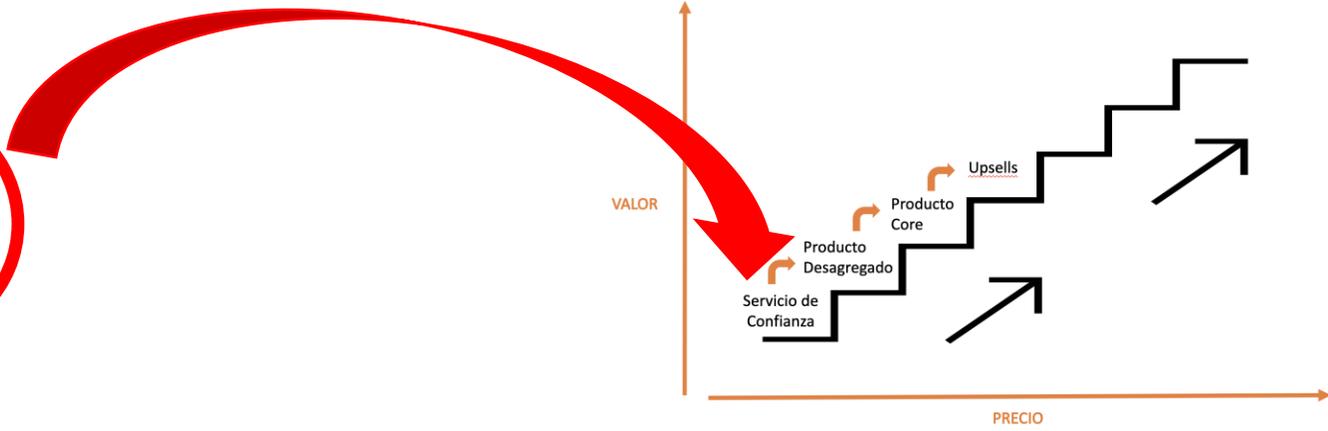
LOS QUE TE CONOCEN  
(Clientes)

# TRANSFORMACIÓN



# ESCALERA DE VALOR





# *SERVICIOS DE CONFIANZA = LEAD MAGNETS*

*-Levantamos los problemas-*

EBOOK

WEBINAR

MINI CURSO

ARTÍCULOS DE INTERES

TEST

AUDITORÍAS

INFORMES

CONSULTORIA

OFERTA LANZAMIENTO

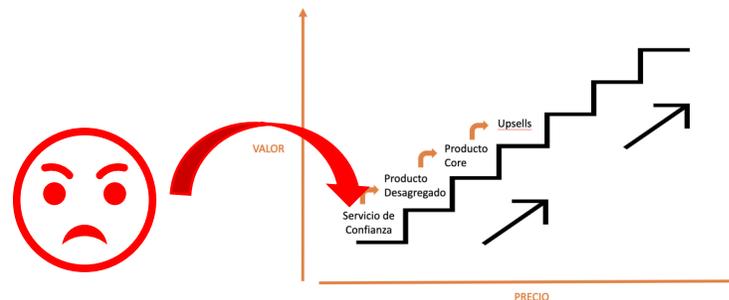
DEMOSTRACIÓN

ENVÍO GRATÍS

DEVOLUCIÓN GRATUITA

GUÍAS

TRIAL 30 DÍAS



# ¿CÓMO Y DONDE HABLO CON ELLOS?



MAYOR ESFUERZO  
€

GOOGLE ADS  
SOCIAL ADS  
PRENSA  
SEO



GRATÍS - CASI  
GRATÍS

REFERENCIAS  
FORMACIONES  
GRUPOS



MENOR ESFUERZO  
€

BBDD  
EMAIL MRKT  
CRM  
FANPAGE  
SMS  
WHATSAPP

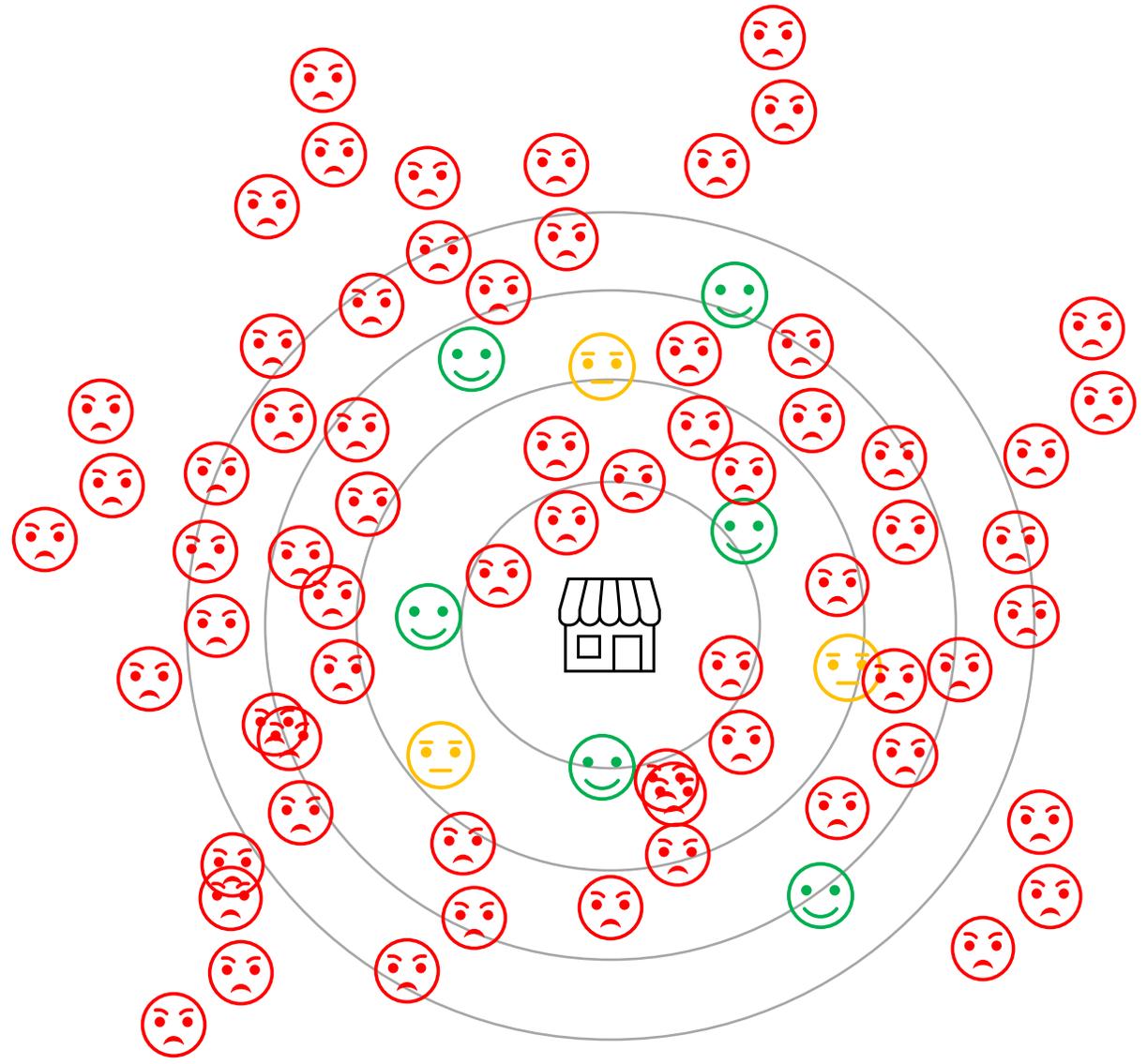
### *# 3. SECRETO Bik*

*EN QUE ESTÁN CENTRADOS LOS NEGOCIOS QUE  
GANAN "PASTA" EN INTERNET?*



*GANARSE LA CONFIANZA DE*





# 1. EJEMPLO NEGOCIO FÍSICO



Sector: Estética / Belleza

Servicio: Programa Adelgazamiento 5kg

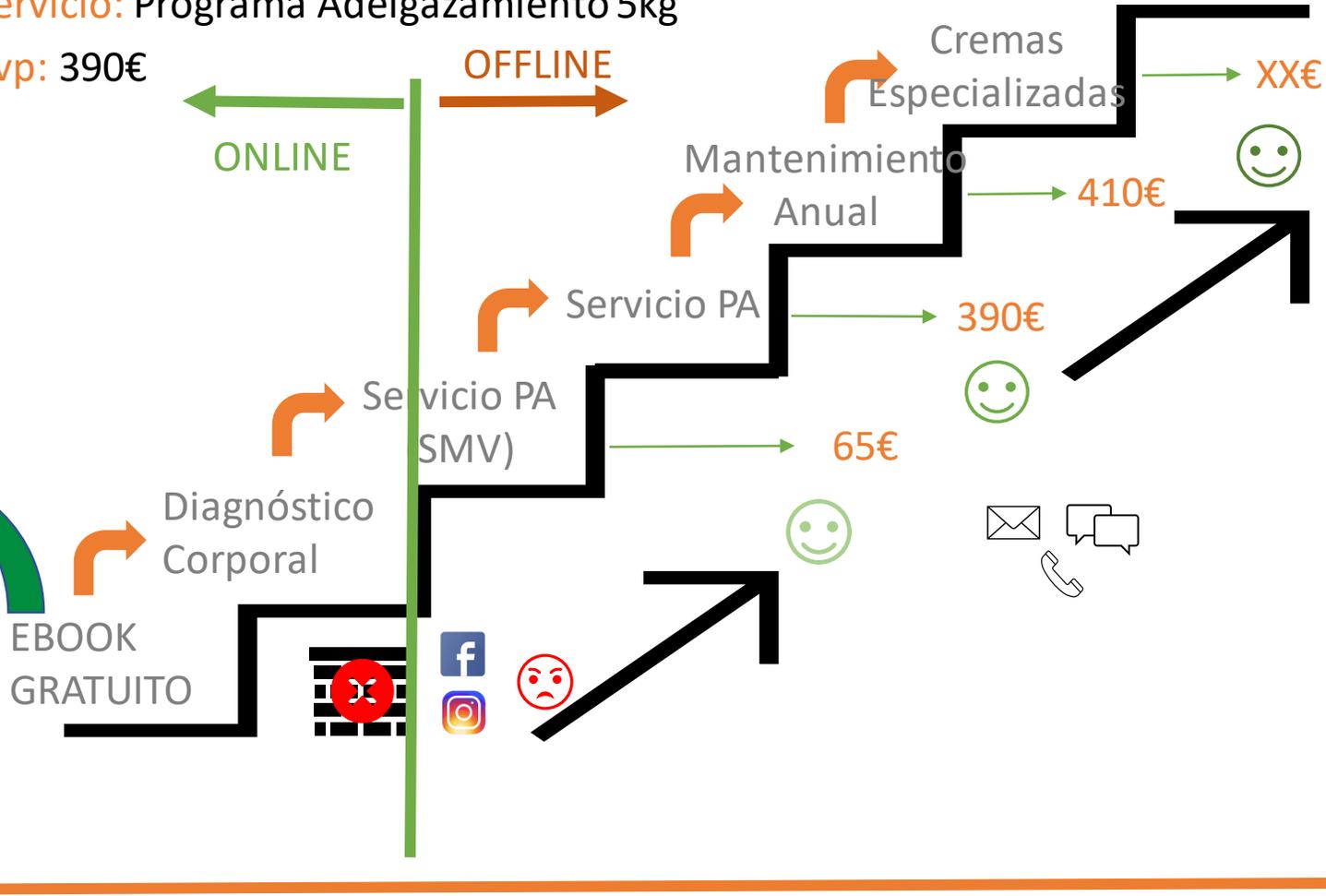
Pvp: 390€

VALOR



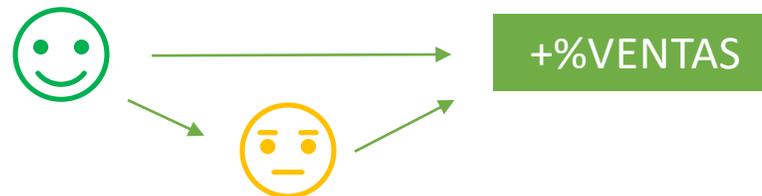
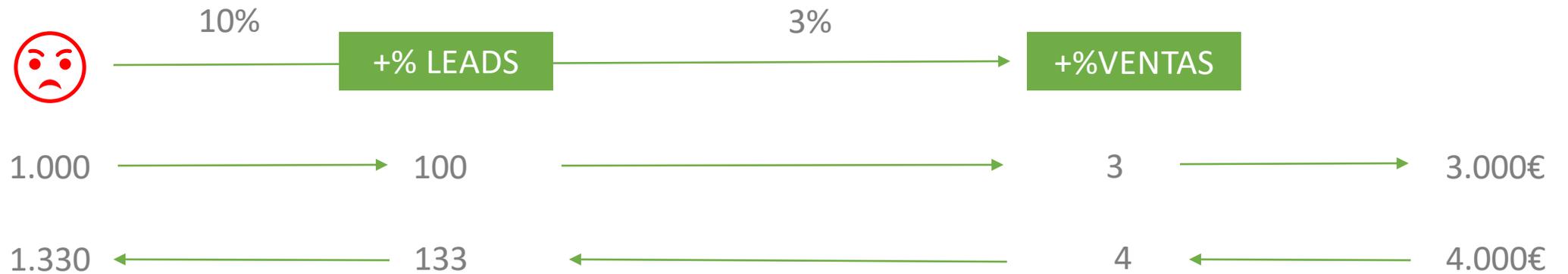
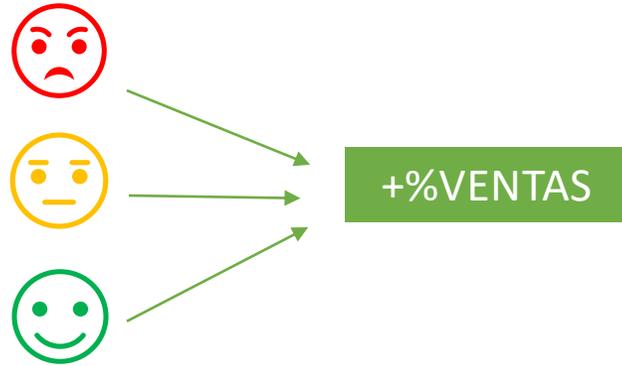
ONLINE

OFFLINE



PRECIO

# NO TE COMPLIQUES – AHORA QUE NECESITAS



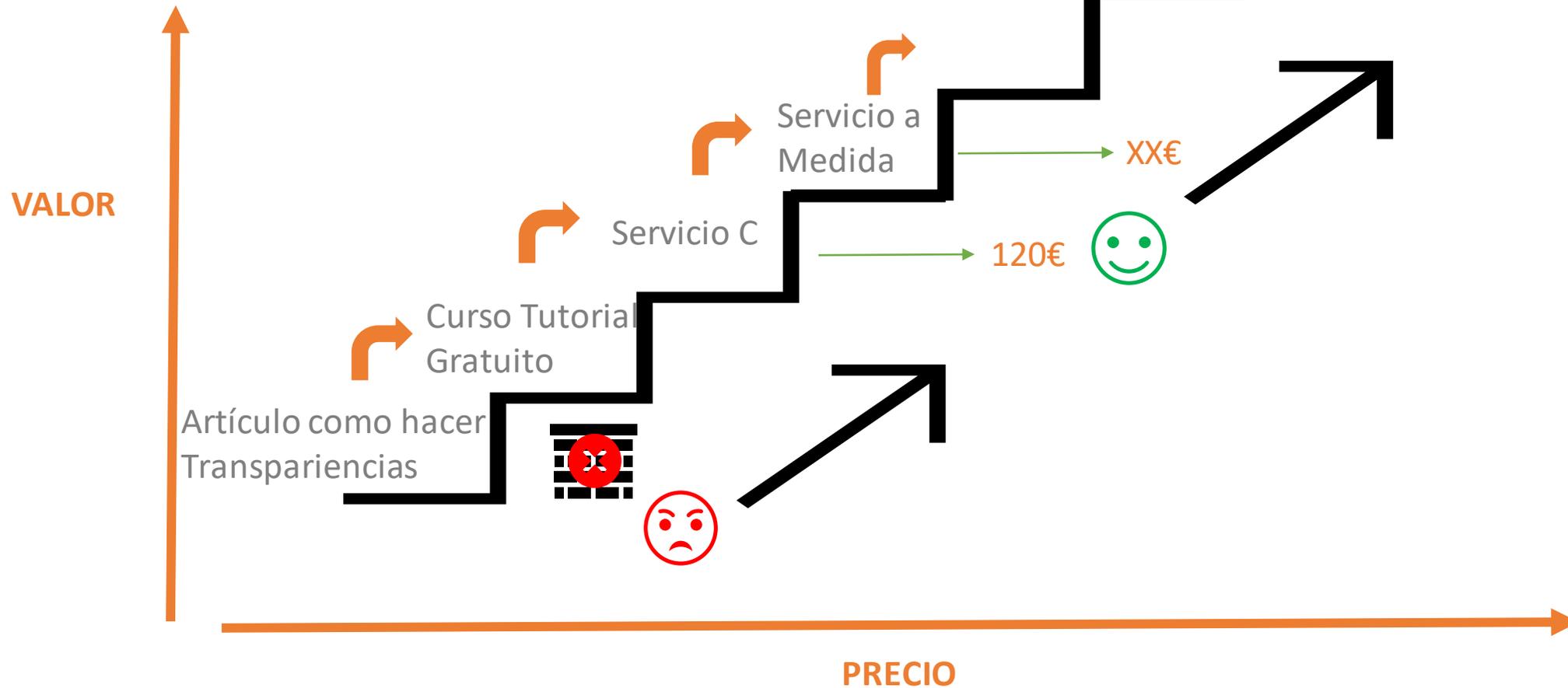
## 2. EJEMPLO NEGOCIO ONLINE

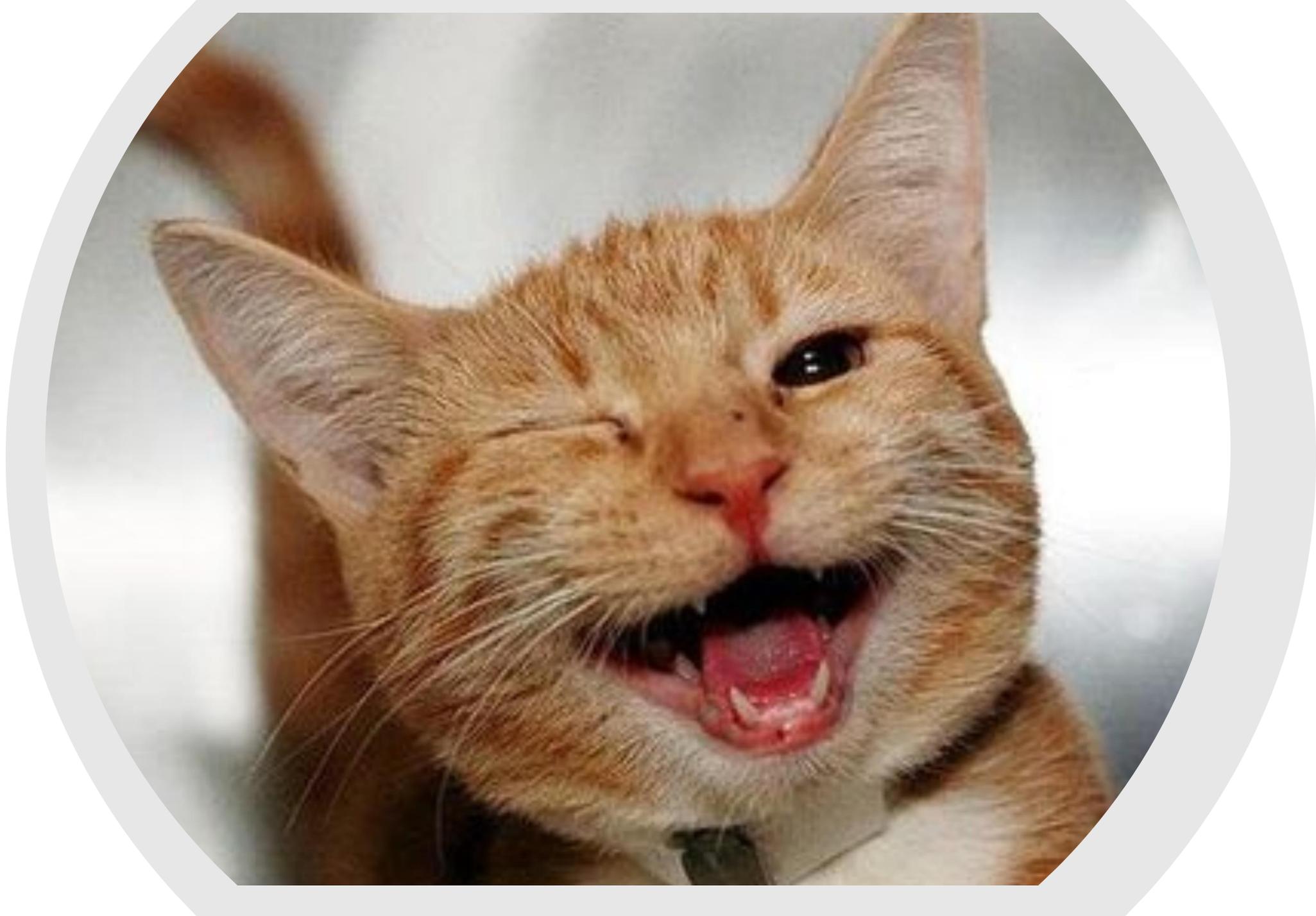


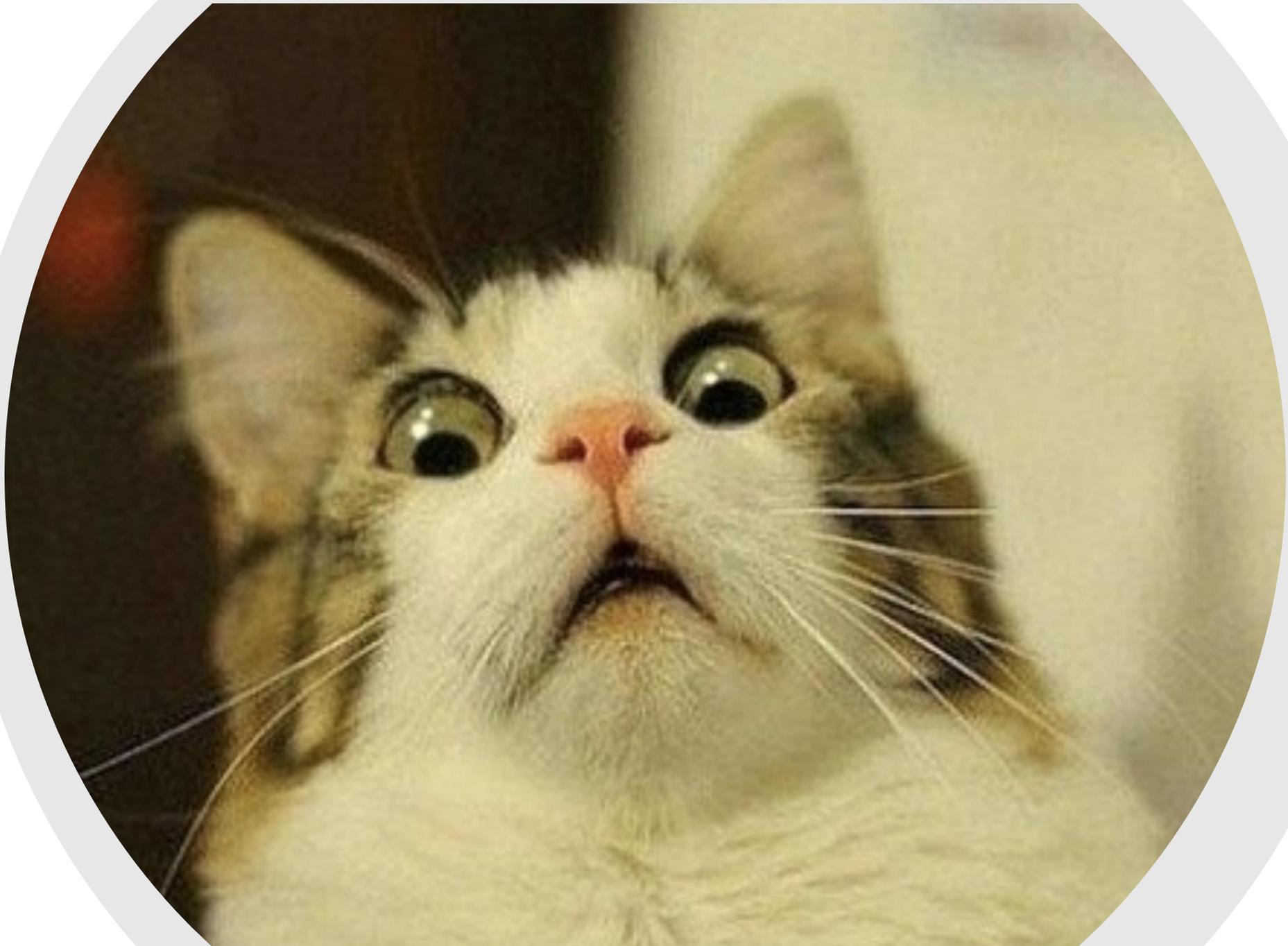
Sector: e-learning

Servicio: Curso Diseño Photoshop

Pvp: 120€

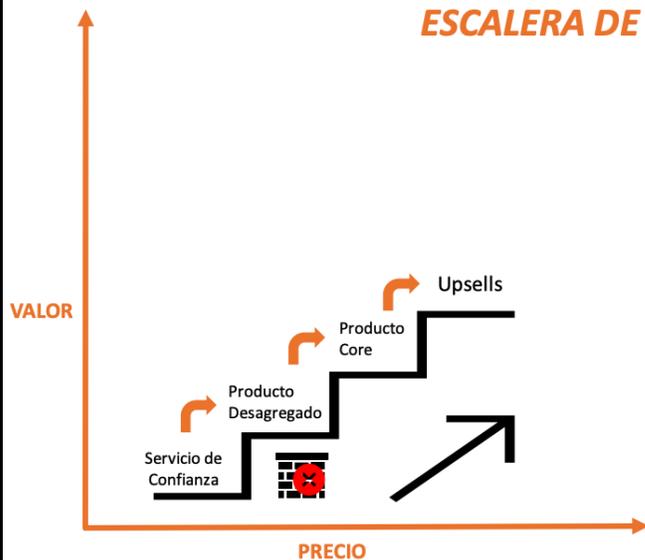








## ESCALERA DE VALOR



Servicio de Confianza	
Servicio/Producto Desagregado	
Servicio/Producto Core	
Upsells	

## SERVICIOS DE CONFIANZA = LEAD MAGNETS Ejemplos

CONSULTORIA	EBOOK	
OFERTA LANZAMIENTO	WEBINAR	
DEMOSTRACIÓN	MINI CURSO	
ENVÍO GRATÍS	ARTÍCULOS DE INTERES	
DEVOLUCIÓN GRATUITA	TEST	
GUÍAS	AUDITORÍAS	
TRIAL 30 DÍAS	INFORMES	

TE APOYAS EN UNA METODOLOGÍA DE IDEACIÓN



FINANCIA:



ORGANIZA:



# Acceso a las herramientas BIK.



Google

CEEI ELCHE

**¡GRACIAS!**

¿Alguna pregunta?

[t.avila@ceei-elche.com](mailto:t.avila@ceei-elche.com)

?



 **BIK**

STARTER 