

Guía Maestra

Herramientas y automatizaciones para ganar más y vivir mejor

ESTRATEGIAS PROBADAS PARA
COPIAR Y ADAPTAR A TU NEGOCIO DIGITAL

User Safe Creative:
#2102063746999





**Esta Guía Maestra está protegida por
Derechos de Autor y contiene Marcas
Registradas ® en caso de distribución, plagio
o uso indebido se tomarán medidas legales.**

Nota informativa de "buen rollo", por si las moscas.
Att. Geni Ramos, CEO de LaConsultoriaDigital.com



Un placer, soy Geni Ramos

CONSULTORA DE NEGOCIOS DIGITALES Y AUTORA DE LA GUÍA MAESTRA EN HERRAMIENTAS Y AUTOMATIZACIÓN

He creado esta guía para ayudarte a usar la automatización y las herramientas digitales en tu negocio para ganar tiempo, dinero y calidad de vida.

Empecé mi emprendimiento en 2015 ofreciendo servicios técnicos a mis clientes. Años más tarde empecé a ofrecer formación basada en mi experiencia profesional.

7 años más tarde he creado un grupo empresarial en el que ofrecemos formación, servicios y eventos a profesionales y negocios que apuestan por una estrategia de digitalización y conectan con nuestra metodología de trabajo inteligente.

Feliz y agradecida de poder acompañar en este mundo digital:
+50.000 suscriptores +2.000 alumnos en 8 países del mundo

Clientes que han confiado en mis servicios y formaciones:

TATIANA ARIAS

Maider Tomasena

Vilma Núñez

MIGUEL CAMARENA
SALUD

A&C
ALFONSO & CHRISTIAN

POWEREXPLOSIVE
David Marchante

MãS
EMPRESARIA

MIQUEL BAI XAS

JAVI
PASTOR

DIANA ZULUAGA

CORAL MUJAES

END

CRACKS
PODCAST CON RSO TRABAJO

JOSEF AJRAM

ThePower
business school



Formada y certificada como partner de:

DIGITALMARKETER

ACC

Academia de
Consultores

hotmart
CERTIFIED AGENCY

Universitat de Girona

ActiveCampaign
CERTIFIED CONSULTANT

mailchimp
PARTNER

Infusionsoft
by Keap

keap
certified partner

Leadpages



¿Qué hay en la guía?

Bloque #1: Introducción

- Presentación de la autora: Geni Ramos
- Que tu negocio te pague la fiesta
- Tendencias y digitalización en 2023
- Profesionales y Negocios Digitales
- Tu jugada maestra (y estratégica)

← Bloque 100% actualizado

Bloque #2: Metodología de Automatización

- Aplicando la automatización de negocios
- Las 3 etapas en la automatización de negocios
- Herramientas + Estrategia = Automatización
- 6 Herramientas imprescindibles
- Maximizando resultados para ganar más y vivir mejor

Bloque #3: Automatizaciones y funnels probados:

- Parte #1: Publicidad y Redes Sociales
- Parte #2: Generación de clientes potenciales
- Parte #3: Ventas
- Parte #4: Ecommerce
- Parte #5: Atención al clientes
- Parte #6: Eventos
- Parte #7: Modelos de Negocio
- Parte #8: Fáciles para principiantes
- Parte #9: PRO-Tips para funnels avanzados

← Nuevo

+ Listado de 137 aps, webs y plataformas

Bloque #4

Toma acción y automatiza tu negocio

- Solicita tu Diagnóstico Gratuito
- Canales gratuitos de formación
- Formación práctica para tu negocio



Que tu negocio, te pague la fiesta

UN MENSAJE IMPORTANTE, PARA QUE ESTO ↑ PASE.

Hace 5 años que reescribo esta guía a principios de año respondiendo esta pregunta: "¿Geni, si volvieras a empezar de cero en el mundo digital, qué necesitarías aprender cuánto antes?"

Esta guía maestra de herramientas y automatización es mi aportación al mercado. Un recurso de +60 páginas ilustradas (por mí misma) que compila: estrategias, herramientas digitales, sistemas de ventas, automatizaciones para copiar y adaptar a tu negocio, tendencias y procesos probados.

Además, cada año incluyo algo nuevo adaptado a la realidad y las necesidades que tienen los negocios y los profesionales digitales en este momento.

2023 será un año muy interesante, y aunque muchos crean lo contrario, las oportunidades estarán para aquellos que las quieren aprovechar. En la próxima página de la guía te hablaré de tendencias e imprescindibles para este año, no te preocupes que lo de dejar tu email a cambio de contenido de valor iba muuuy en serio.

Por último... ya me irás conociendo, pero me gusta ir muy al grano y ser muy práctica en todo lo que enseño. Dicho esto, también verás que esta guía va acompañada de muchos recursos extras que estoy segura que te van hacer la vida mucho más fácil.



Disfruta la Guía Maestra.



2023 TENDENCIAS Y DIGITALIZACIÓN

2 AÑOS DE PANDEMIA Y UN "BOOM" DIGITAL MÁS TARDE

Hablar en 2019 de digitalización era un tema "tabú" para la mayoría de empresas (obviamente hablo de las que no apostaban por el digital, que eran la mayoría).

Hoy en día hasta la panadería de mi pueblo hace ofertas en Instagram y publican videos bailando en Tik-Tok. Soy yo.... ¿o parece que la gente se lo ha tomado muy enserio?

Por no hablar de los miles de "expertos" que te prometen todo el oro del mundo en internet y te van hacer rico con un método infalible de 4 pasos que te va a permitir facturar 5 cifras al mes (\$10.000). Nada que decir, si todos los que te prometieran todo eso fueran ejemplo de lo que venden o hablaran desde la experiencia... pero no es el caso.

Para Profesionalizar el mercado, van a rodar cabezas (en el sentido figurado... ya me entiendes). Yo siento cierta ilusión por ver qué va a pasar este año con muchos de los "oportunistas" que hay anunciándose por internet.

Cuando explico esto en conferencias, la mayoría de personas se echan las manos a la cabeza y dicen que se van a quedar sin trabajo... pero no, simplemente se van a quedar los que trabajen bien... como ha pasado siempre.

Sigue leyendo que ahora viene lo bueno...



6 FACTORES QUE LOS PROFESIONALES Y NEGOCIOS DIGITALES DEBEN CONSIDERAR PARA TENER ÉXITO EN ESTE 2023:

- **Tendencias del mercado:** es importante mantenerse actualizado sobre las tendencias del mercado para identificar oportunidades y anticipar cambios. Esto puede implicar dedicar un tiempo semanal a tu formación.
- **Necesidades del cliente:** Comprender las necesidades y preferencias de los clientes es crucial para cualquier negocio. Los profesionales y empresas deben hacer un esfuerzo por escuchar los comentarios de los clientes e incorporarlos en sus ofertas de productos o servicios. ¿Pides feedback a tus clientes? Prueba a hacerlo para anticiparte a sus necesidades.
- **Competencia:** Los empresarios deben ser conscientes de sus competidores y de lo que están haciendo en el mercado. Esto puede implicar hacer un seguimiento de sus precios, estrategias de marketing y ofertas de productos. ¿Sabes quién es tu competencia?
- **Tecnología:** el rápido ritmo del avance tecnológico significa que los empresarios deben mantenerse actualizados sobre las tecnologías emergentes y cómo se pueden utilizar para beneficiar al negocio. Las herramientas digitales te ayudarán a agilizar los procesos y mejorar la eficiencia de tu trabajo diario. Recuerda, ¡automatiza y vencerás!
- **Entorno regulatorio:** los profesionales y empresas deben estar al tanto de cualquier regulación relevante que pueda afectar su negocio y asegurarse de cumplirla. Esto puede implicar mantenerse informado sobre los cambios en las regulaciones o trabajar con un abogado para comprender sus obligaciones. ¿Tienes a alguien de confianza que te ayude con estos temas?
- **Talento:** Cuidarte a ti mismo o tener un equipo fuerte es crucial para el éxito de cualquier negocio. Los profesionales y empresas deben ser proactivos en la contratación y retención de los mejores talentos y también deben estar dispuestos a invertir en el desarrollo de su propia carrera o la de su equipo.

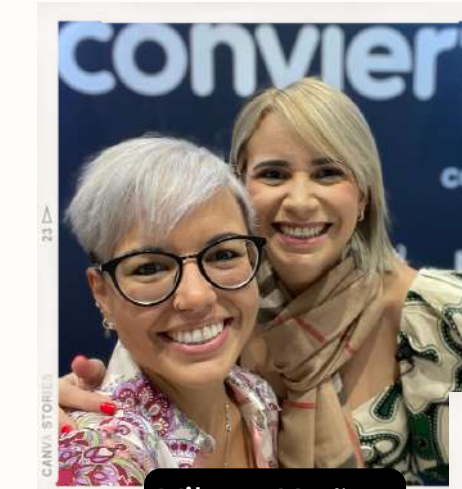


TU "JUGADA MAESTRA" PARA ESTE 2023

EL MERCADO NO ESTÁ IGUAL. LAS PERSONAS, LOS NEGOCIOS EVOLUCIONAN Y NOSOTROS TAMBIÉN DEBEMOS HACER LO MISMO. EN 1 PÁGINA TE RESUMO LOS APRENDIZAJES DE MIS MENTORES, AMIGOS DEL SECTOR Y LOS MÍOS PROPIOS PARA QUE DISEÑES UN PLAN INFALIBLE:

- **Adapta tu mensaje:** Escribo esto en enero, pero tengo claro que 2023 no será un año fácil para muchos países. Así que no podemos obviar eso en nuestro mensaje de marketing y ventas. Adapta el mensaje a lo que necesita tu cliente ahora.
- **Margen:** Creo que ya sabemos todos que facturar no sirve de nada si no tenemos margen de beneficio. Piensa en crear servicios productos de "High Margin", margen alto en vez de "High Ticket". Eso te va a dar seguridad económica.
- **Alianzas:** Nosotros somos el límite de nuestro negocio. No te cierres puertas y busca personas que te ayuden a acelerar tu crecimiento. Sea porque te traen nuevos clientes, o te permitan ofrecer un servicio más completo.
- **Tracking:** Medir el rendimiento de nuestras acciones de publicidad o marketing debe ser obligatorio. Eso nos traerá una visión clara de qué funciona y cómo podemos escalar resultado más rápido. Este año haz las paces con los excels y... Larga vida a las métricas.
- **Innovación:** Todos los negocios y profesionales digitales deberíamos estar invirtiendo unas horas a la semana en innovación. Imagínate un departamento de I+D propio. Ese es uno de los factores clave que te permitirán estar al día en tu sector.

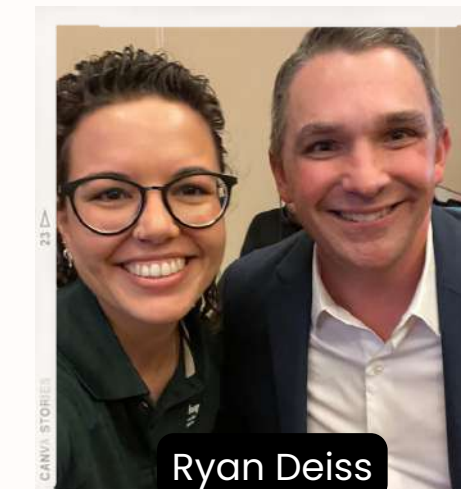
*Te presento
mis referentes:*



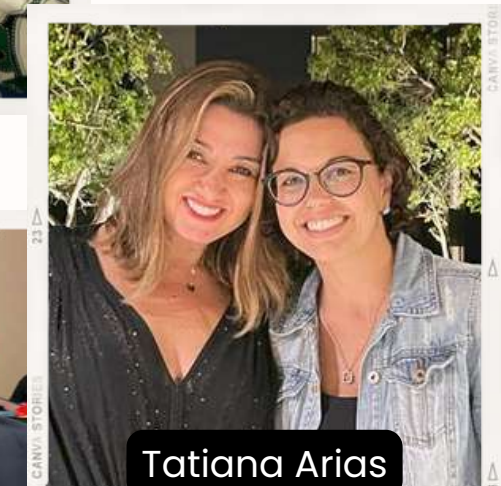
Vilma Nuñez



Juan Martitegui



Ryan Deiss



Tatiana Arias



Miquel Baixas

Si quieres ser el mejor, tienes que aprender de los mejores.



EMPIEZA LA FIESTA DE LA AUTOMATIZACIÓN

PERO ANTES PERMÍTEME INDICARTE UN PAR DE COSAS MÁS...

Seguro que ya estás emocionad@ para ver todo lo que tiene esta Guía Maestra con la que estoy segura que va a darte una visión clara y sencilla de todo lo que necesitas para iniciar esta aventura digital.

Al pasar la página empezará un apartado de introducción, en el que te explico cómo yo entiendo la automatización. En definitiva, conocerás mi metodología de trabajo.

Después avanzarás en el apartado mas divertido de esta guía, las automatizaciones ilustradas. Este recurso te ayudará a aterrizar en papel toda la teoría.

Tendrás acceso a mi lista de +150 herramientas que usamos en la empresa (no que las necesites todas) pero seguro que te da curiosidad... Conocerás algunos ejemplos más y terminaré explicándote cómo puedes seguir formándote conmigo.

Recuerda que no importa en qué punto esté tu negocio, automatizar es imprescindible y te dará muchísimas facilidades para seguir creciendo.

Larga vida a la automatización y....

Que tu negocio tu pague la fiesta.

Geni Ramos



Conoce mi historia



NUEVO EDICIÓN 2023

User Safe Creative:
#2102063746999



Índice de Contenidos

Bloque #1: Introducción

- Presentación de la autora: Geni Ramos
- Que tu negocio te pague la fiesta
- Tendencias y digitalización en 2023
- Profesionales y Negocios Digitales
- Tu jugada maestra (y estratégica)

Bloque #2: Metodología de Automatización

← Empieza lo bueno

- Aplicando la automatización de negocios
- Las 3 etapas en la automatización de negocios
- Herramientas + Estrategia = Automatización
- 6 Herramientas imprescindibles
- Maximizando resultados para ganar más y vivir mejor

Bloque #3: Automatizaciones y funnels probados:

- Parte #1: Publicidad y Redes Sociales
- Parte #2: Generación de clientes potenciales
- Parte #3: Ventas
- Parte #4: Ecommerce
- Parte #5: Atención al clientes
- Parte #6: Eventos
- Parte #7: Modelos de Negocio
- Parte #8: Fáciles para principiantes
- Parte #9: PRO-Tips para funnels avanzados

← Nuevo

+ Listado de 137 aps, webs y plataformas

Bloque #4

Toma acción y automatiza tu negocio

- Solicita tu Diagnóstico Gratuito
- Canales gratuitos de formación
- Formación práctica para tu negocio



Mi metodología

Nuestro recurso máspreciado (y limitado) es el tiempo.

Hoy en día existen herramientas en el mercado digital que se encargan de hacer tareas por nosotros. Por ejemplo: cobran a un cliente, mandar un email o emiten una factura.

Las herramientas digitales nos abren a un nuevo mundo de posibilidades para ganar más y vivir mejor. Pero hay que saber cómo hacerlo.

Solo usando herramientas para ahorrar tiempo, no conseguimos escalar un negocio. Para ello hay que tener una estrategia de negocio clara.

Solo con una estrategia sólida conseguirás automatizar tu negocio.

Así podrás ganar dinero sin depender 100% de tu tiempo.



HERRAMIENTAS
+
ESTRATEGIA
=
AUTOMATIZACIÓN





“ NUESTRA MANERA DE ENTENDER LA AUTOMATIZACIÓN:

AUTOMATIZAR TU NEGOCIO $\neq$ SUSTITUIR PERSONAS

= + PRODUCTIVIDAD
+ VENTAS
+ TIEMPO PARA TI

User Safe Creative:
#2102063746999



¿Prefieres verlo a leerlo?



TE COMPARTO ACCESO A ESTA CONFERENCIA DE 25 MIN



NUEVO EDICIÓN 2023



En digital, las reglas de juego han cambiado:

No hay que trabajar más, hay que
trabajar de forma inteligente:

WORK SMARTER, PLAY HARDER 

Nuestro lema

ESTO ES LO MÁS IMPORTANTE:

APRENDE A USAR ESTA GUÍA SEGÚN TU NECESIDADES Y OBJETIVOS.

La mayoría de personas que descargan esta guía están en uno de estos 3 grupos:

1. Tiene un negocio y quiere digitalizar (Dueños de Negocio)
2. Profesionales independientes que ofrecen sus servicios por internet (Profesionales Digitales)
3. Marketers especializados o en vías de formación en Automatización y Herramientas Digitales.

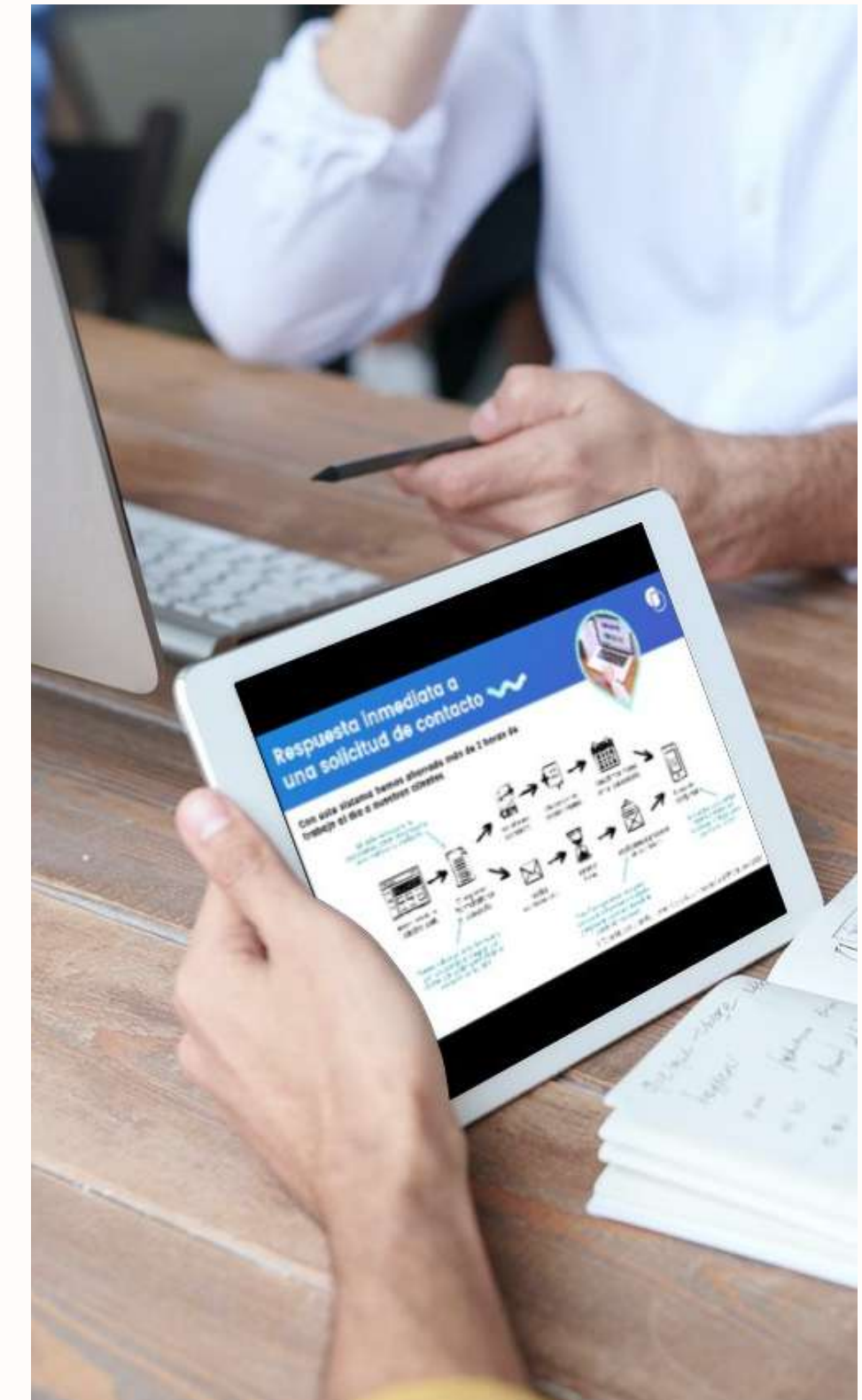
Una vez identifiques en qué grupo perteneces será importante que sepas en qué etapa de la automatización estás (esto lo verás en la próxima página).

Recuerda que para correr... primero debemos caminar y trotar. Lo mismo sucede con las habilidades digitales. Te plantearé un checklist por etapas en las que vas a poder avanzar según tus objetivos.

Otro tema importante.... tu modelo de negocio. No es lo mismo vender un producto físico, un servicio, un curso online o un software. La estrategia y la forma de vender es distinta. Aprender sobre esas diferencias te va ayudar muchísimo en tu estrategia de marketing y ventas.

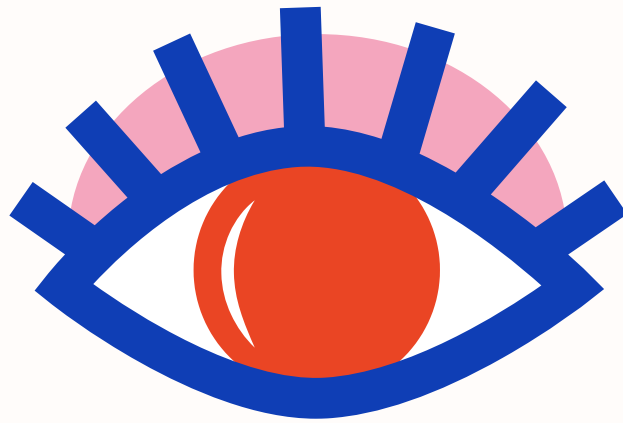
Por último, pero no menos importante, tu rumbo es clave en todo esto. Antes de dedicar miles de horas al marketing de tu negocio, ten claro que quieres lograr y cuales son tus objetivos de negocio. ¿Cuántos clientes necesita tu negocio para subsistir? ¿Cuál es tu precio por hora?

Ahora que ya conoces tu perfil, identifica la etapa....



Las 3 Etapas para Automatizar tu Negocio

¿EN QUÉ ETAPA ESTÁ TU NEGOCIO?



ETAPA #1

Descubriendo la automatización

Has escuchado a hablar de las posibilidades que te ofrecen las herramientas y la automatización en tu negocio y estás identificando tus tareas repetitivas que te roban tiempo.



ETAPA #2

Ahorrando tiempo con herramientas

Aplicas herramientas en tu día a día para ahorrar tiempo en tus tareas diarias. Estas te ayudan a ahorrar tiempo en algunos procesos de tu negocio.



ETAPA #3

Automatiza tu negocio

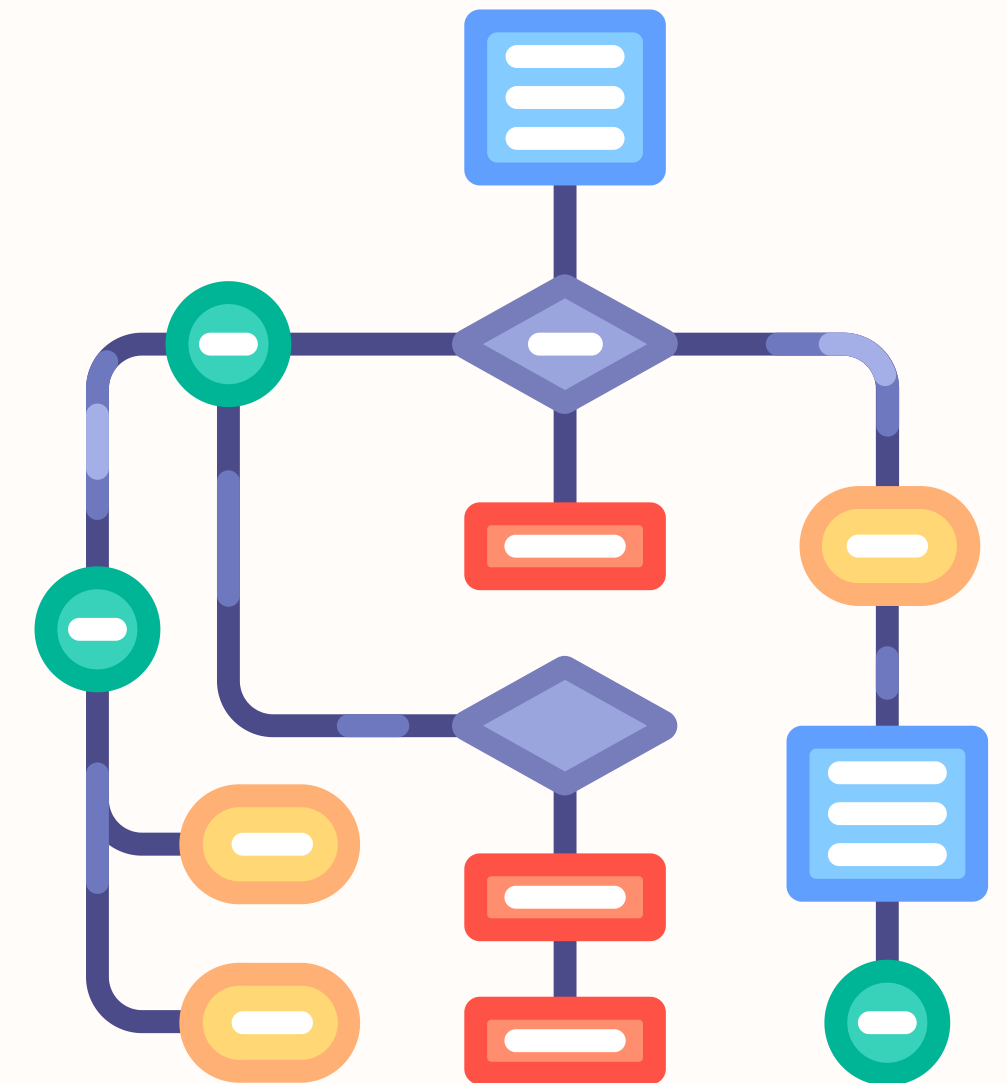
Has identificado los procesos claves de tu negocio y generas ingresos que no dependen de tu tiempo. La automatización y las herramientas son tu mejor aliado en el negocio.



¿Por qué debo automatizar?

5 RAZONES POR LAS CUALES DEBERÍAS AUTOMATIZAR TU NEGOCIO:

- ✓ Ahorro de tiempo: La automatización de tareas repetitivas puede ahorrar mucho tiempo a los empleados, ya que no tienen que realizar estas tareas manualmente.
- ✓ Mejora de la precisión: Al eliminar el factor humano de la ecuación, se reduce la posibilidad de errores. Esto puede ser especialmente importante en tareas críticas o que requieren un alto grado de precisión.
- ✓ Ahorro de costos: Al eliminar la necesidad de contratar a más trabajadores para realizar tareas repetitivas, la automatización puede ayudar a reducir los costos laborales.
- ✓ Mayor eficiencia: Al automatizar tareas, se puede mejorar la eficiencia y la productividad de la empresa.
- ✓ Mayor flexibilidad: La automatización también puede permitir a una empresa ser más ágil y adaptarse más rápidamente a los cambios en el mercado.



¿Cuál de estas 5 razones es la que aplica a tu negocio?



 @geniramos

**Las herramientas digitales
nos permiten automatizar
procesos y tareas, para
ganar más y vivir mejor.**

LACONSULTORIADIGITAL.COM

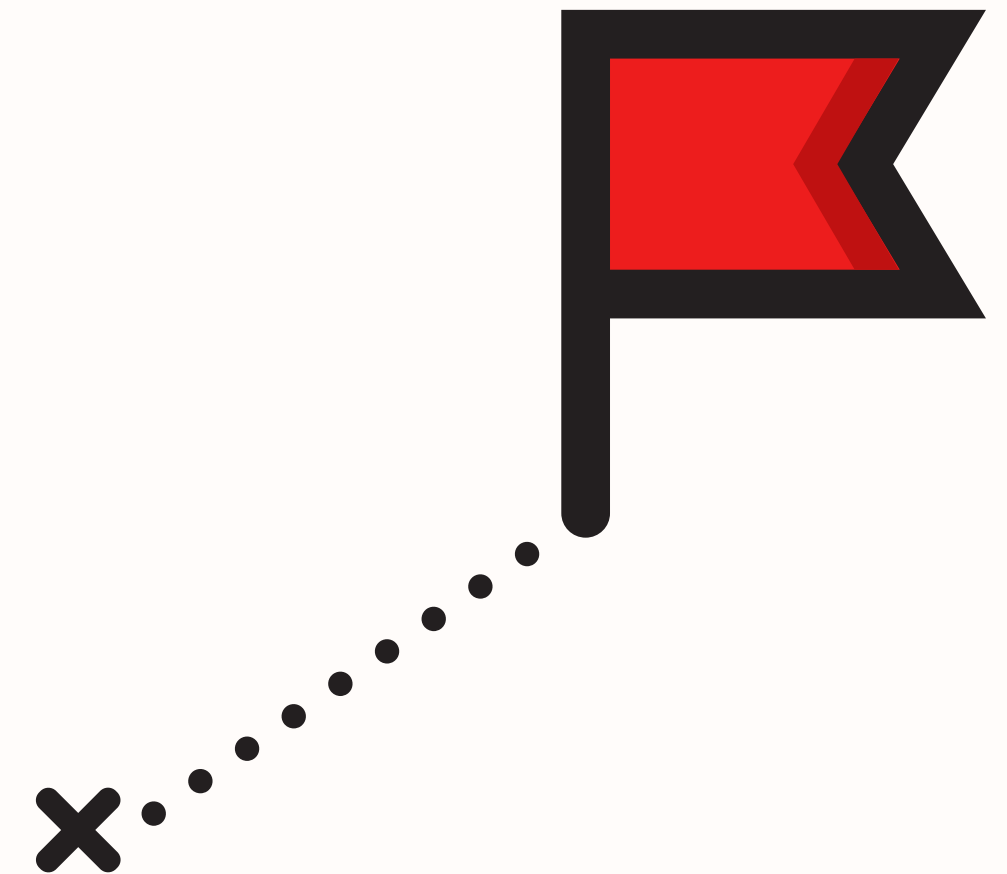
Aplicando la Automatización

SACA EL MÁXIMO PARTIDO A ESTE RECURSO FORMATIVO

En LaConsultoriaDigital.com hemos creado la metodología FOIR, que aplicamos en todas las formaciones (incluidas las gratuitas).

A continuación te explico los 4 componentes principales:

- ✓ **Formación:** Mira el contenido y quédate con lo que veas que te interesa más y vaya a liberarte tiempo rápidamente.
- ✓ **Organización:** Marca un tiempo en tu calendario para que puedas dedicar el tiempo a implementar.
- ✓ **Implementación:** Selecciona 3 ideas que te hayan gustado e impleméntalas en tu negocio.
- ✓ **Resultados:** La parte más importante. Mira como estas nuevas estrategias han ayudado a tu negocio y cuéntamelas por email a hola@laconsultoriadigital.com



6 Herramientas Imprescindibles

Estas son las herramientas que todo negocio digital debe tener y potenciar en su día a día:

- Herramientas de Visibilidad y Audiencia: Convertir desconocidos en conocidos a través de las redes sociales.
- Escaparate Online: Tener una página web o perfil online actualizado para poder ver lo que ofreces.
- Atención al Cliente: Atender de forma organizada a tus prospectos o clientes.
- Marketing y Ventas: Convertir prospectos en clientes de forma automatizada.
- Caja Registradora: Recibir pagos de tus productos o servicios.
- Producto: Entregar lo que ofreces de forma organizada y dar seguimiento a tus clientes.



Automatizar se aplica a muchas más áreas del negocio además del marketing y ventas.

User Safe Creative:
#2102063746999

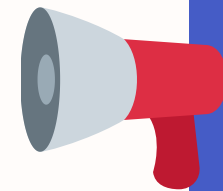


CONOCE LAS HERRAMIENTAS IMPRESCINDIBLES DE TU NEGOCIO DIGITAL



1 VISIBILIDAD

Redes sociales y publicidad online.



2 ESCAPARATE

Página web, tienda o perfil posicionado.



3 ATENCIÓN AL CLIENTE

Email, Mensajería y Calendario.



4 MARKETING Y VENTAS

Email Marketing y Landing Pages.



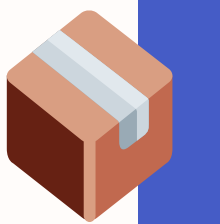
5 CAJA REGISTRADORA

TPV Virtual y Páginas de Pago.



6 ENTREGA DE PRODUCTO

Físico, Servicio o Digital.



User Safe Creative:
#2102063746999

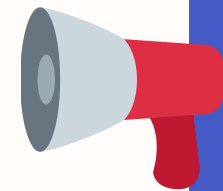


MIS HERRAMIENTAS PREFERIDAS (CON ENLACES)



1 VISIBILIDAD

[Facebook](#), [Instagram](#),
[Linkedin](#), [Tripadvisor](#),
[Google Ads](#)



2 ESCAPARATE

[Wordpress](#), [Shopify](#)



3 ATENCIÓN AL CLIENTE

[Gsuite](#), [Whatsapp](#)
Business o [Calendly](#).



4 MARKETING Y VENTAS

[Mailchimp](#), [Active](#)
[Campaign](#), [Infusionsoft](#)
o [Keap](#).



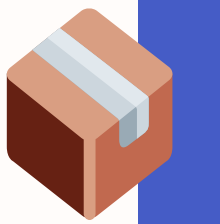
5 CAJA REGISTRADORA

[Stripe](#), [Paypal](#), [Sumup](#),
[Holded](#), [Quaderno](#),
[Hotmart](#)



6 ENTREGA DE PRODUCTO

[Zoom](#), [Kajabi](#), [Hotmart](#).



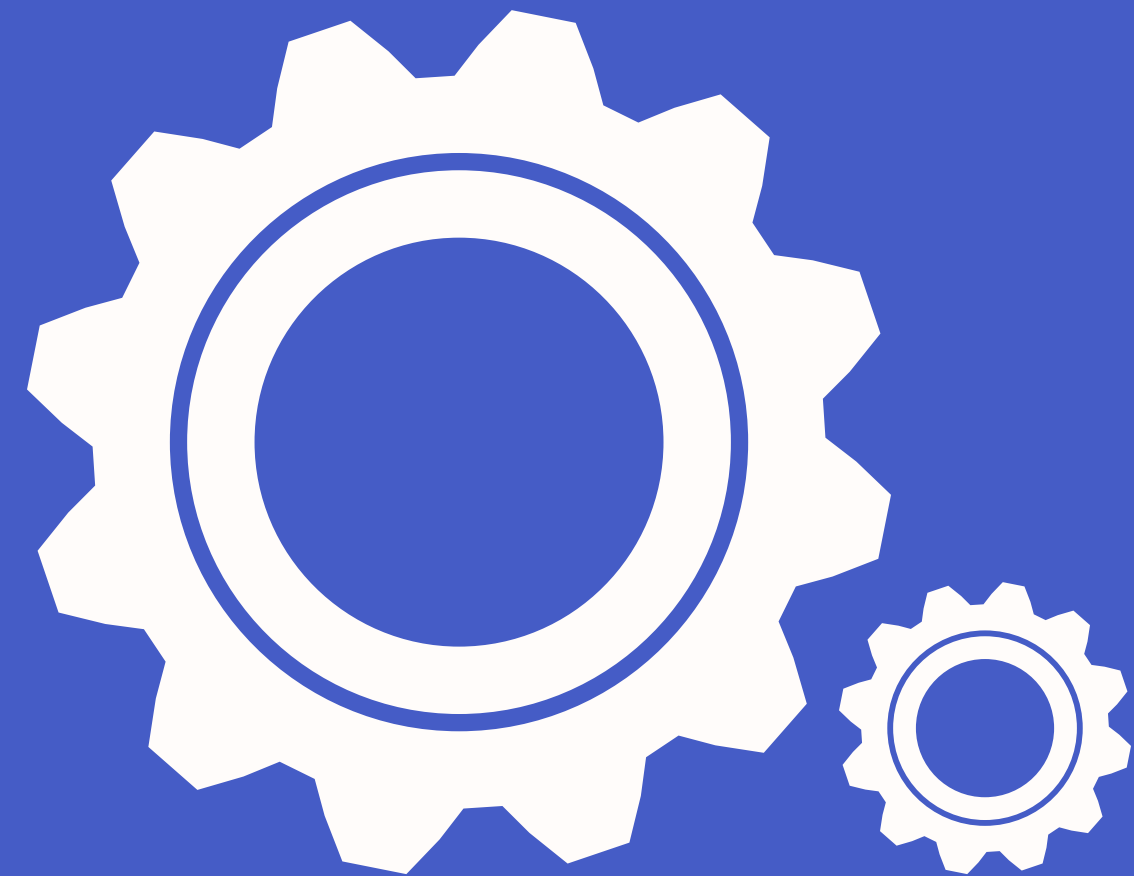
User Safe Creative:
#2102063746999





RECUERDA QUE PUEDES AUTOMATIZAR (CASI) DE TODO:

Publicidad y Redes sociales
Generación de clientes potenciales
Sistemas de Marketing & Ventas
Tienda online (Ecommerce)
Atención al cliente
Eventos online o presenciales
Administración diaria y facturación
Entrega de producto o servicio



User Safe Creative:
#2102063746999



Maximizando resultados

TE ENTREGO LAS AUTOMATIZACIONES QUE YA ME HAN DADO RESULTADOS PARA QUE PUEDAS "COPIAR Y ADAPTAR"

En breve descubrirás ejemplos reales de automatizaciones y funnels que he aplicado a mi propio negocio y al de mis clientes.

Te entrego el modelo para que puedas aplicarlo y tomar ideas.

Si bien es cierto que las automatizaciones y los funnels no son iguales según el modelo de negocio, es muy cierto que inspirarte con ejemplos reales es mucho más fácil que empezar desde cero.

Esta es la guía que a mí me hubiera gustado encontrar cuando empecé en el mundo digital. Algo fácil, visual y sencillo de entender que pudiera implementar de forma inmediata.

¡Espero que la disfrutes tanto como yo!

*Prepara tu ordenador y una libreta...
¡vamos a poner esto en práctica!*



Índice de Contenidos

Bloque #1: Introducción

- Presentación de la autora: Geni Ramos
- Que tu negocio te pague la fiesta
- Tendencias y digitalización en 2023
- Profesionales y Negocios Digitales
- Tu jugada maestra (y estratégica)

Bloque #2: Metodología de Automatización

- Aplicando la automatización de negocios
- Las 3 etapas en la automatización de negocios
- Herramientas + Estrategia = Automatización
- 6 Herramientas imprescindibles
- Maximizando resultados para ganar más y vivir mejor

Bloque #3: Automatizaciones y funnels probados:

- Parte #1: Publicidad y Redes Sociales
- Parte #2: Generación de clientes potenciales
- Parte #3: Ventas
- Parte #4: Ecommerce
- Parte #5: Atención al clientes
- Parte #6: Eventos
- Parte #7: Modelos de Negocio

← Ejemplos
prácticos

- Parte #8: Fáciles para principiantes
- Parte #9: PRO-Tips para funnels avanzados

← Nuevo

+ Listado de 137 aps, webs y plataformas

Bloque #4

Toma acción y automatiza tu negocio

- Solicita tu Diagnóstico Gratuito
- Canales gratuitos de formación
- Formación práctica para tu negocio





Parte #1: Automatización de Publicidad y Redes Sociales

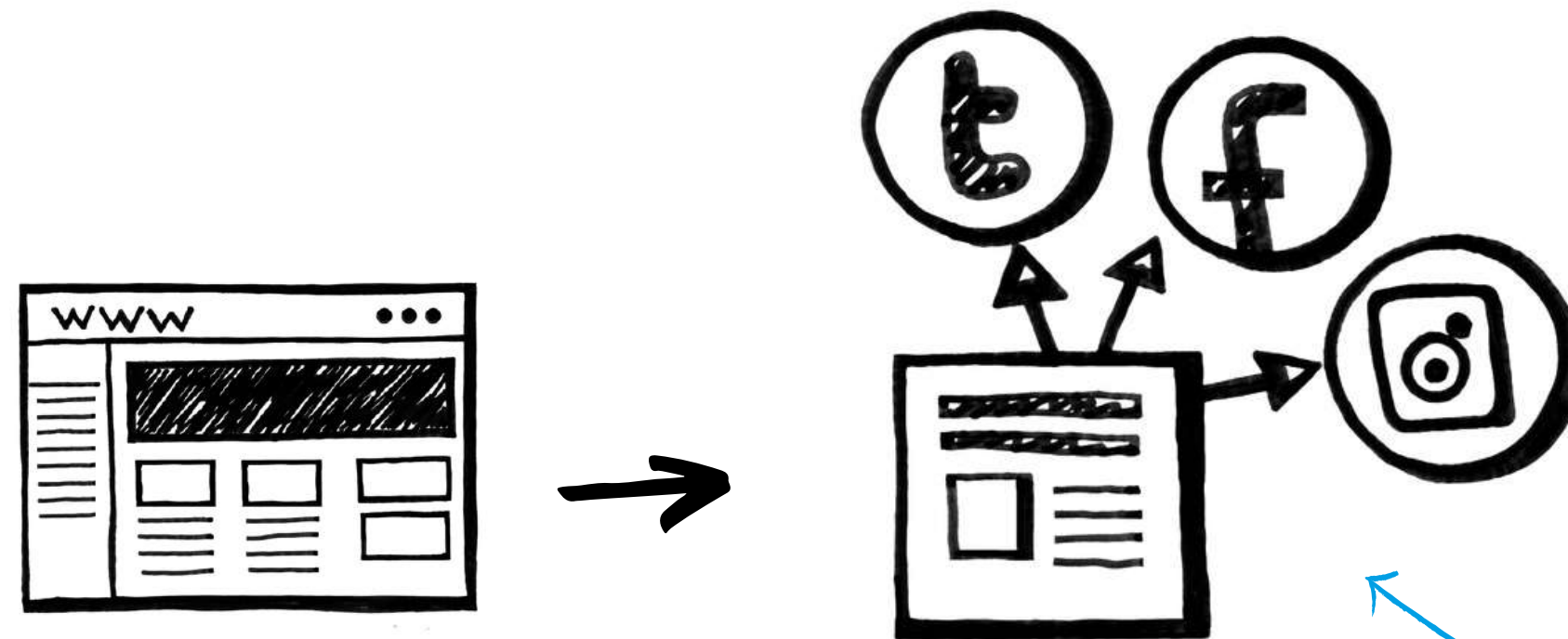


Nuevo artículo en el blog, publicado en redes



Ahorra 1 hora de trabajo después de publicar un artículo

Esta automatización puede tener variación. Si tienes una cuenta de pago de zapier, puedes publicar en facebook y otras redes sociales al mismo tiempo. Así, cada vez que hagas una nueva entrada al blog, tu audiencia lo sabrá inmediatamente.



Nuevo artículo
en wordpress

publicado en todas las
redes sociales

Usa la versión gratis de
Zapier para compartir tu
artículo en facebook,
linkedin u otras redes
sociales.

Debes configurar el RSS
feed en tu wordpress

User Safe Creative:
#2102063746999

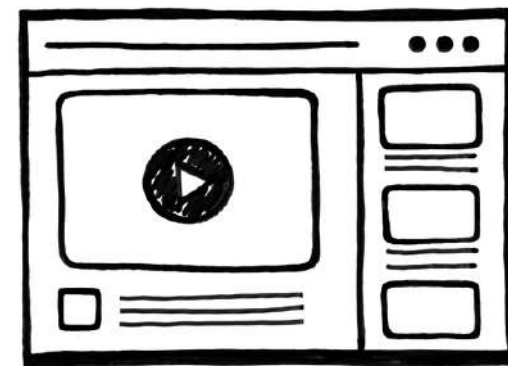


Nuevos contenidos directo al plan de contenidos



Organiza tus contenidos para ahorrar tiempo en un futuro

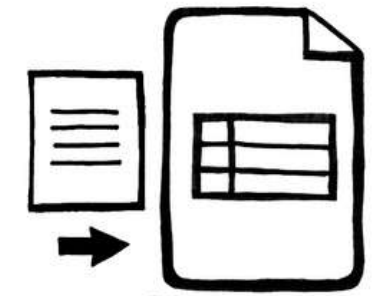
En este caso, la automatización te ayudaría a tener un control y un histórico de todos los blogs en tu página web. Así, en caso de no tener contenido nuevo durante un tiempo, puedes fácilmente buscar en este google sheets los blogs más relevantes.



Nuevo vídeo en youtube



Nuevo artículo en wordpress



Gsheet

Documento máster con el histórico de contenidos



Debes configurar el RSS feed en tu wordpress



Usa la versión gratis de Zapier para guardar todos los blogs y videos en un documento de google sheets. Este proceso te permitirá tener tus contenidos ordenados. Podrás rápidamente buscar contenidos antiguos y reutilizar contenidos para publicaciones actuales.

User Safe Creative:
#2102063746999



Notificaciones inmediatas por nuevos comentarios

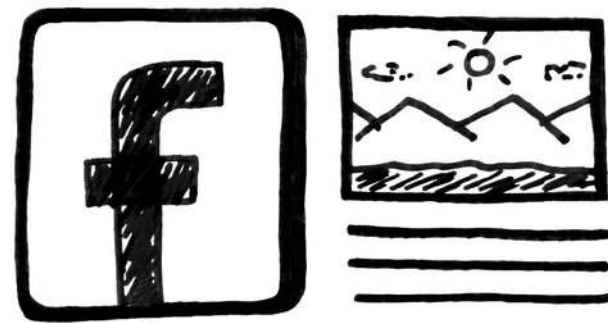


Mira las redes cuando realmente sea necesario

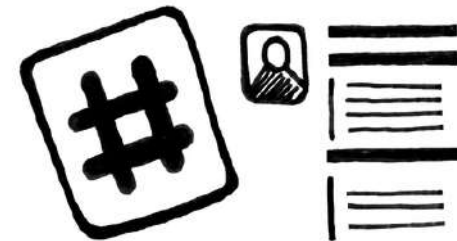
Cuando tienes un elevado número de participantes en tus grupos de facebook, es muy fácil perder publicaciones o no darte cuenta que alguien ha publicado.

Con este faz puedes identificar fácilmente nuevos comentarios y mandarte una notificación a slack (mi preferida) o a tu gestor de tareas.

Cuando tienes una gran comunidad en facebook es difícil identificar todos los nuevos comentarios. Te animo a configurar este Zap en Zapier para aliviar este proceso de atención al cliente.



Nuevos comentario en un grupo de facebook



Notificación inmediata en Slack



Slack es nuestro sistema de comunicación interno con todo el equipo. Si no usas esta app, puedes simplemente mandarte un email o crear una nueva tarea en tu gestor de tareas (asana, Trello).



Notificaciones inmediatas por nuevos comentarios

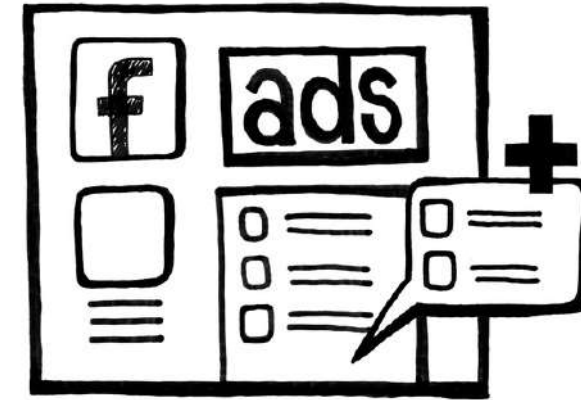


Mira las redes cuando realmente sea necesario

Cuando ya tienes guardados datos de contacto de tus prospectos y clientes puedes subir esos datos a Facebook.



Sincroniza todos o un grupo de contactos de tu base de datos con Facebook Ads.



Usa los datos de contacto para crear audiencias personalizadas en Facebook Ads.

Puedes configurar campañas de lanzamiento o evergreen para mostrar anuncios solamente a esas nuevas audiencia.

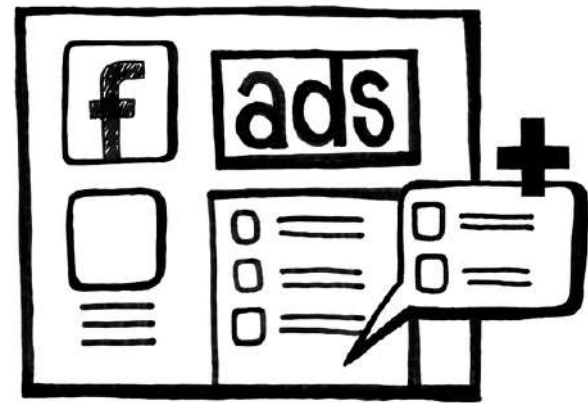
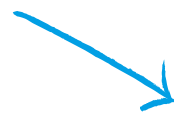


Nuevos Lead ADS a tu sistema de email marketing



Ahorra 1 hora al día de tener que subir tus contactos de forma manual en un CSV

Facebook Leads Ads es una herramienta de Facebook ADS que permite el intercambio de información entre clientes y marcas sin necesidad de rellenar una landing page (página de destino), lo cual facilita la captación de leads.



Incluir automáticamente nuevos prospectos creados con "lead ads" de Facebook a tu CRM



Usa Zapier o PlusThis para mandar los datos al CRM, añadir una etiqueta y activar una campañas de seguimiento automatizada.

User Safe Creative:
#2102063746999





Parte #2 Automatización para la Generación de clientes potenciales



Respuesta inmediata a una solicitud de contacto



Con este sistema hemos ahorrado más de 2 horas de trabajo al día a nuestros clientes

En este formulario te recomiendo poner una pregunta para calificar al contacto.



Acceden a tu página web



Completan formulario de contacto

Puedes substituir este formulario por un Calendly e integrar por detrás con zapier para añadir el contacto en tu CRM



añadimos contacto



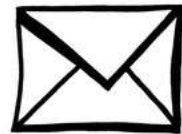
etiquetamos según interés



añadimos tarea en el calendario



Llamada conjunta



recibe confirmación



espera 1 día



explicamos proceso de contacto

Si trabajas con clientes internacionales usa Whatsapp o Skype para ahorrarte costes.

Esto funciona súper bien para anticiparle información al cliente y explicarle cómo esa llamada le puede ser de ayuda.

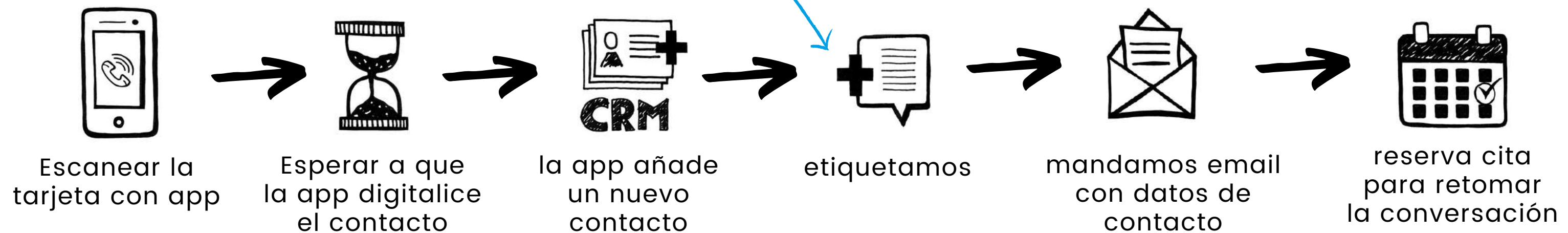


Digitalizar tarjeta de visita



Ahorra una mañana de trabajo y seguimiento después de un evento

Usa una única etiqueta para contabilizar los leads que captas en eventos. Esta misma etiqueta activa después la automatización de email marketing.



Nosotros usamos la app de Infusionsoft by Keap, pero puedes usar otras para digitalizar la tarjeta de contacto.

En este email incluye un enlace a tu calendario online para seleccionar el día y hora que prefiera.

Durante la llamada intenta ver si es una posible cliente, en caso contrario mira si hay posibilidad de alianza estratégica.

User Safe Creative:
#2102063746999



De Lead Magnet a Venta

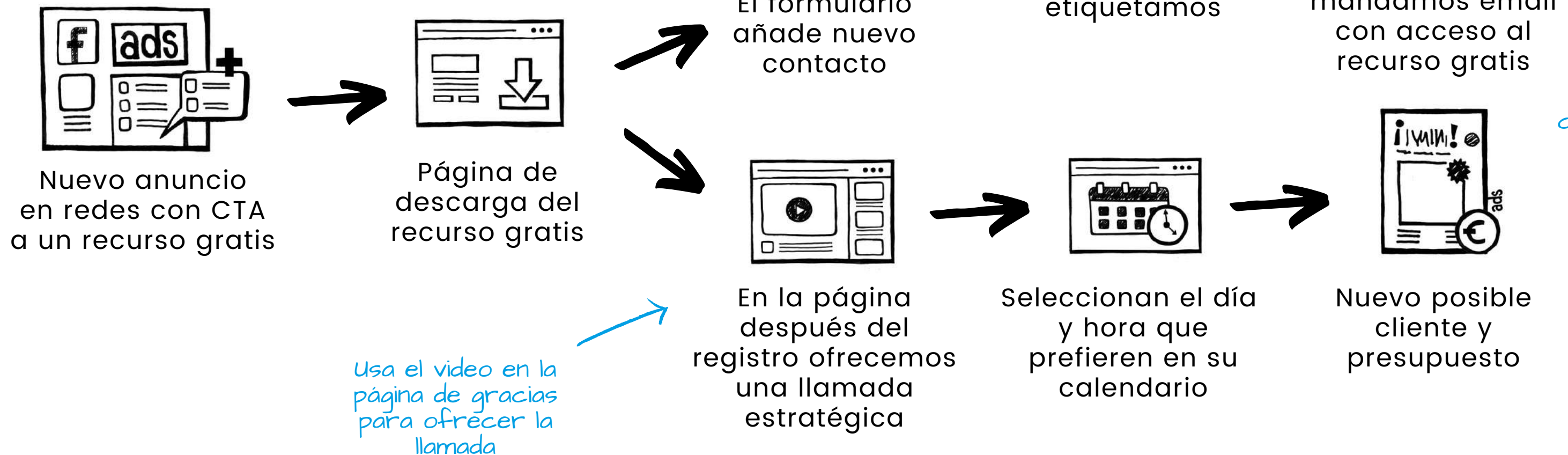


Ahorra MUCHO tiempo y genera oportunidades de venta en automático

Este es uno de los funnels más rentables. Aún así hay muchos profesionales que no lo ponen en práctica. Si yo tuviera que volver a empezar, este sería el primer sistema que implementaría.

PD: De hecho, la primera fase del programa "Automatiza tu negocio" empieza así.

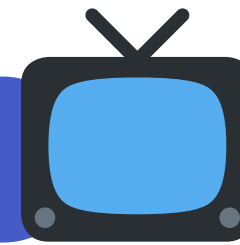
Hay que etiquetar: el recurso que ha descargado y que es un lead pagado que viene de FB ADS



User Safe Creative:
#2102063746999



Mira la teoría aplicada a un ejemplo



TE COMPARTO ACCESO A ESTA MASTERCLASS DE 60 MIN



MESARED WorkShop Geni Ramos 250122

Ver más ta... Compartir

— WORKSHOP —

**5 Embudos
Automatizados que
toda Emprendedora
debería tener**

Geni Ramos

MARTES 25
Ver en  YouTube

AR, CL 11.00

MX, CO, PE 09.00

NUEVO EDICIÓN 2023

User Safe Creative:
#2102063746999





Parte #3 Automatización y Funnels de Marketing y Ventas



Oportunidades de Venta



Cierra más clientes y organiza su seguimiento

El camino por el que pasa un cliente potencial hasta que consigues que pague por tu producto o servicio, siempre incluye algunas paradas por el camino.

La gestión de oportunidades e incluir automatización en este proceso, te ayudarán a tí o tu equipo a ser más eficientes en el cierre de estas nuevas ventas.

Hoy en día puedes configurar un software de automatización para organizar el proceso que sigues en tus ventas. El objetivo de esto es asegurarte que tú o tu equipo pases a los prospectos por todas las etapas y que además, no te dejes ningún punto pendiente por el camino. Gracias a estas automatizaciones podrás ser más eficiente o conseguirás delegar en otros el cierre de tus ventas (sin que se les escape nada).

Fase 1:
Nueva Oportunidad



Fase 2:
Presupuesto



Fase 3:
Revisión



Fase 4:
Negociación



Fase 5:
Cierre



User Safe Creative:
#2102063746999



Segmentación por interacción



Contacta a los que realmente están interesados y aumenta tu tasa de conversión de ventas

Cuando implementas una estrategia de email marketing en tu negocio y tienes una gran cantidad de prospectos, es crítico saber priorizar y empezar a segmentar. Con un software de automatización estableces tus prioridades clasificando a tu contacto según su interacción contigo y con tus acciones de marketing y ventas. Esta funcionalidad se llama lead scoring.



Las llamas se activan y desactivan automáticamente según su configuración en la herramienta. Estas llamas van a variar según su interacción del email marketing, las etiquetas y las automatizaciones.

Gracias a esta calificación de clientes potenciales, puedes concentrarte en los clientes potenciales que están listos para comprar a aquellos que necesitan más tiempo. Keap, por ejemplo, muestra puntuaciones en forma de llamas.



Dependiendo de las reglas de puntuación que establezcas en el software, una sola llama significa menos compromiso y 5 llamas mucho compromiso.

User Safe Creative:
#2102063746999



Bienvenida de nuevos clientes



Haz que tus nuevos clientes estén felices y bien atendidos

Una venta no es el final de la relación con un cliente. De hecho, debería ser el comienzo de una nueva relación más estrecha. Haz una buena impresión con tus clientes enviando una serie de correos electrónicos de bienvenida para mostrar a los nuevos clientes que valoras su negocio y te preocupas por su éxito.



Nuevo Cliente



Email de bienvenida



Llamada de bienvenida



Esperamos 48h



Consejos del producto
+ recordatorio de datos de
contacto de la empresa



Según un estudio realizado por Experian Marketing Services, los correos electrónicos de bienvenida tienen una tasa de apertura de casi el 58 por ciento, en comparación con menos del 15 por ciento de otros correos electrónicos promocionales.

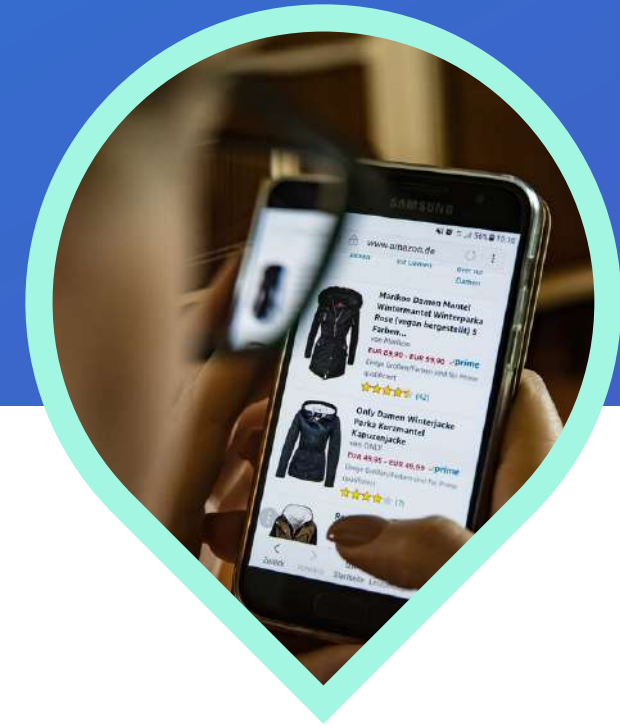
User Safe Creative:
#2102063746999



Parte #4 Automatización para tiendas online (Ecommerce)



Ventas Consecutivas

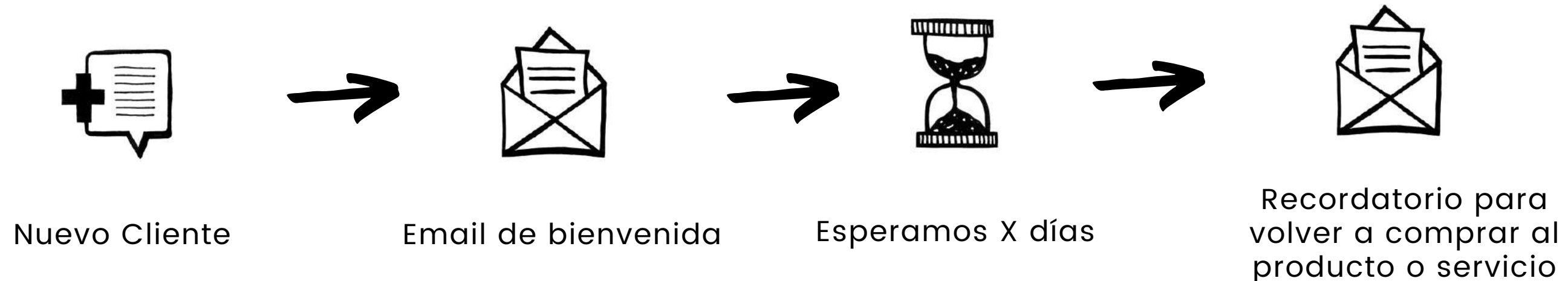


Haz que tus clientes existentes te compren más

Uno de los problemas principales que tienen muchos emprendedores, es querer generar más ventas. Cuando sucede esto, por defecto, los emprendedores piensan en ir a buscar desconocidos y convertirlos en clientes. Los que pocos saben, es que es mucho más fácil hacer que un cliente satisfecho vuelva a comprar por segunda vez.

Después de todo, la probabilidad de vender a un cliente existente es del 60 al 70 por ciento, en comparación con el 5 al 20 por ciento para un nuevo cliente potencial, según los autores del libro Marketing Metrics.

No esperes a que los clientes se den cuenta de que necesitan reabastecerse de tu producto o servicio. Ya que ese proceso pasaría muy lentamente. Con un sistema de automatización puedes controlar ese proceso haciendo ese recordatorio para aumentar las ventas.



La automatización es sencilla, después de tu automatización de bienvenida, puedes activar un recordatorio 30 días (por ejemplo) después de la venta de ese producto.



Carrito abandonado



Hemos recuperado 5 de cada 10 ventas canceladas

Algunos estudios sugieren que dos tercios de los compradores online abandonan los carritos de compras. Tal vez el cliente decidió no comprar o simplemente algo pasó en casa y no finalizó su compra.

¡Buenas Noticias! Con la mayoría de herramientas de venta online, podemos identificar quien no terminó la compra.

Cuando eso sucede, un sistema de automatización añade una etiqueta al contacto y de activa una secuencia de email.

Por otro lado, también podemos activarlo, cuando se visita una página, pero no tiene la etiqueta de compradores.

Herramientas como:
Hotmart y ThriveCart
añaden esta etiqueta
automáticamente



El sistema de ecommerce
etiqueta las ventas fallidas



Esperamos 30 min.



Email para ayudar
al clientes a
finalizar su compra



Añade un enlace a tu
Whatsapp para asistirlo
más rápidamente o
incentívalo con un cupón.

User Safe Creative:
#2102063746999



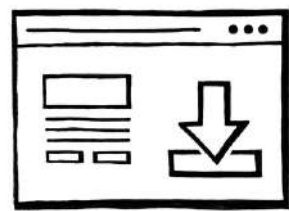
Cupón de descuento



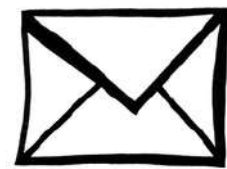
Ayuda a acelerar la primera compra de tu prospecto

El cupón de descuento es uno de los recursos gratuitos más preciados de una tienda online. En muchas ocasiones, estos se utilizan de lead magnet para captar clientes potenciales en la base de datos.

Recuerda que con un sistema de automatización puedes dar seguimiento personalizado según la acción que haga el receptor del email. Por ese motivo, si el cliente no hace click al botón del cupón, siempre le podemos activar un recordatorio.



Landing para
descargar el
cupón de
descuento



Email que entrega el
cupón de descuento.



Esperamos 2 horas
para ver si han
clicado en el email



Mandamos email
recordatorio con
instrucciones del cupón



Puedes incluir una imagen
mostrando dónde
insertar el cupón en el
checkout.



Puedes usar un cupón
con descuento en la
primera compra o de
gastos de envío gratis

User Safe Creative:
#2102063746999





Parte #5 Automatización para la Atención al Cliente



Ayuda por WhatsApp



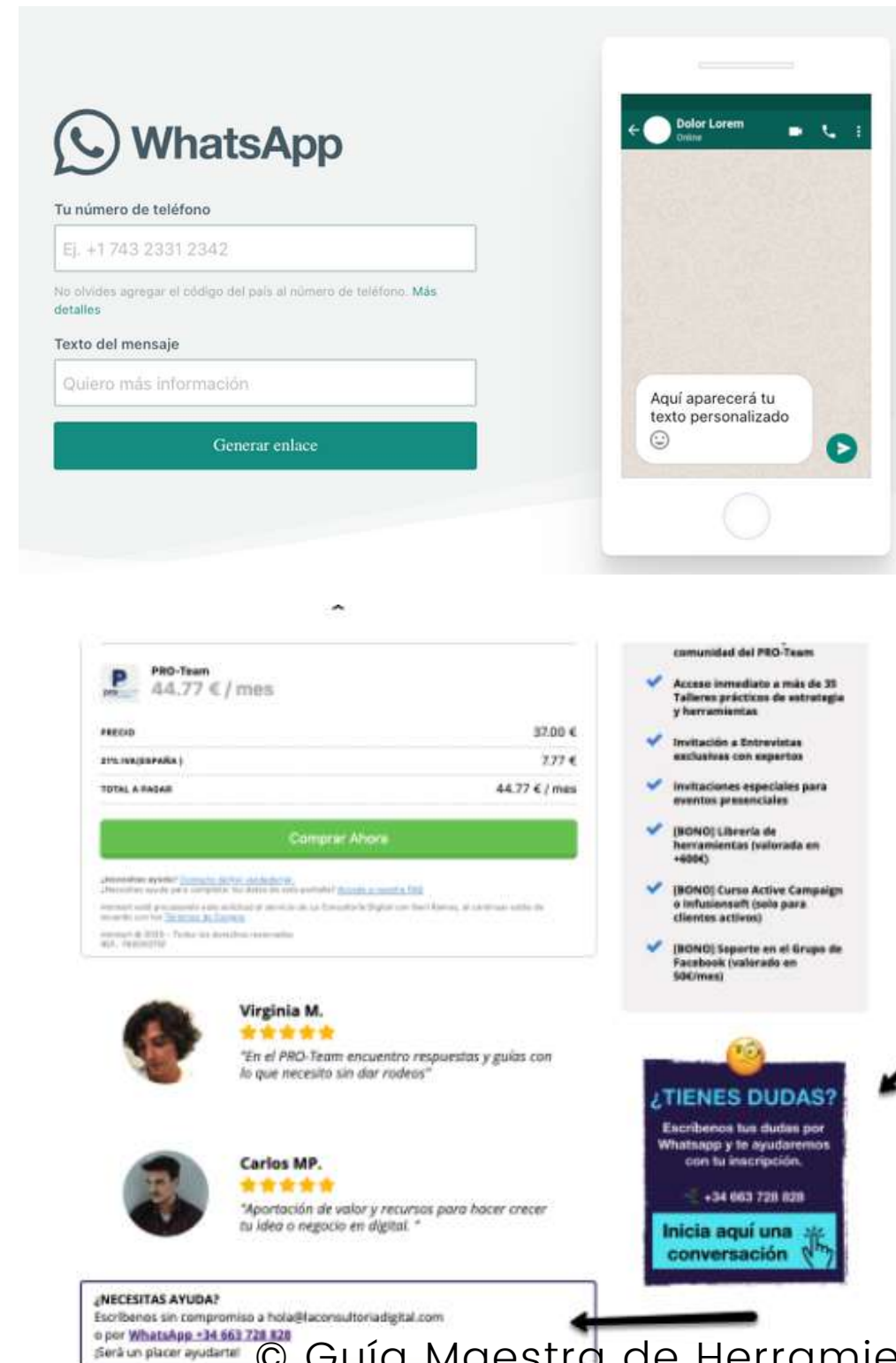
Cierra más ventas

Whatsapp ha sido uno de los canales de comunicación más importantes para nuestros clientes. Más concretamente, usábamos el whatsapp exclusivamente para clientes potenciales muy cualificados que conocen el producto y están interesado en comprar.

La verdad, es que aunque seamos 'muy digitales' cuando nos toca sacar la tarjeta de crédito para comprar, siempre surge alguna duda. A nuestros clientes (hasta a los más fieles) también les pasa. Desde que nos dimos cuenta de este patrón, hemos incluido la opción de hablar con el equipo en todas las páginas de pago.

Cada enlace nos permite automatizar la comunicación con el cliente sin tener que añadir un contacto en el teléfono. Para conseguir los enlace personalizados, uso esta herramienta de Vilma Nuñez:

<https://vilmanunez.com/crear-enlace-whatsapp/>



Con este sistema creas tu enlace único de Whatsapp

Cada página de pago tiene un enlace único que me permite identificar en qué producto estaba interesado el prospecto. A continuación le escribimos y solucionamos sus dudas.

Lo que más me impactó después de implementar esta nueva automatización, es que 9 de cada 10 personas que nos escribían por whatsapp, acababan comprando el producto.

User Safe Creative:
#2102063746999



Recordatorios de Citas y Reuniones



Sobretudo (después de todo lo que te ha costado) que no se olviden

Las citas y reuniones son imprescindibles en un negocio. Y no hay nada peor que esperar toda una semana para la reunión con un cliente... y que él o ella no se presente.

Para evitar este tipo de situaciones tan molestas, te recomiendo usar herramientas como calendly.com o youcanbookme.com

Además de sincronizarte con tu calendario, te permiten hacer formulario para calificar a tus clientes y preparar mejor la reunión. Mira este ejemplo:

Una vez el contacto rellena el formulario te recomiendo configurar varios recordatorios:

inmediato = acabas de reservar una cita + instrucciones

24h antes = recordatorio para mañana
1h = nos vemos en 1 hora

Con estos recordatorios aumentarás notablemente la tasa de asistencia de tus citas y reuniones.



Tu cargo en el negocio *

para saber si es la persona que toma decisiones en el negocio

Número de contactos en la base de datos: *

☐ menos de 2.000

☐ entre 2.000 y 5.000

☐ entre 5.000 y 10.000

☐ más de 10.000

histórico y uso del email marketing

¿Tienes una cuenta Infusionsoft? *

☐ No, pero creo que Infusionsoft puede ayudar a mi negocio

☐ Si, tengo una cuenta activa hace menos de un año

☐ Si, hace más de un año que soy usuario Infusionsoft

qué puedo ofrecer

¿En qué crees que podemos ayudarte? *

☐ Necesito empezar a automatizar

☐ Ayuda para formar a mi equipo

☐ Asesoramiento en integraciones o desarrollo API

☐

tipo de producto en el que está interesado

User Safe Creative:
#2102063746999



Satisfacción del cliente



Mide rápidamente y con respuestas personalizadas

Activa esta automatización cuando el cliente haya terminado el consumo de tu producto o servicio. Lo único que tienes que hacer es mandar un email que tenga 3 caras para clicar: triste, normal y sonriente.

Dependiendo de la cara que hacen click, les solicitas una cosa u otra:

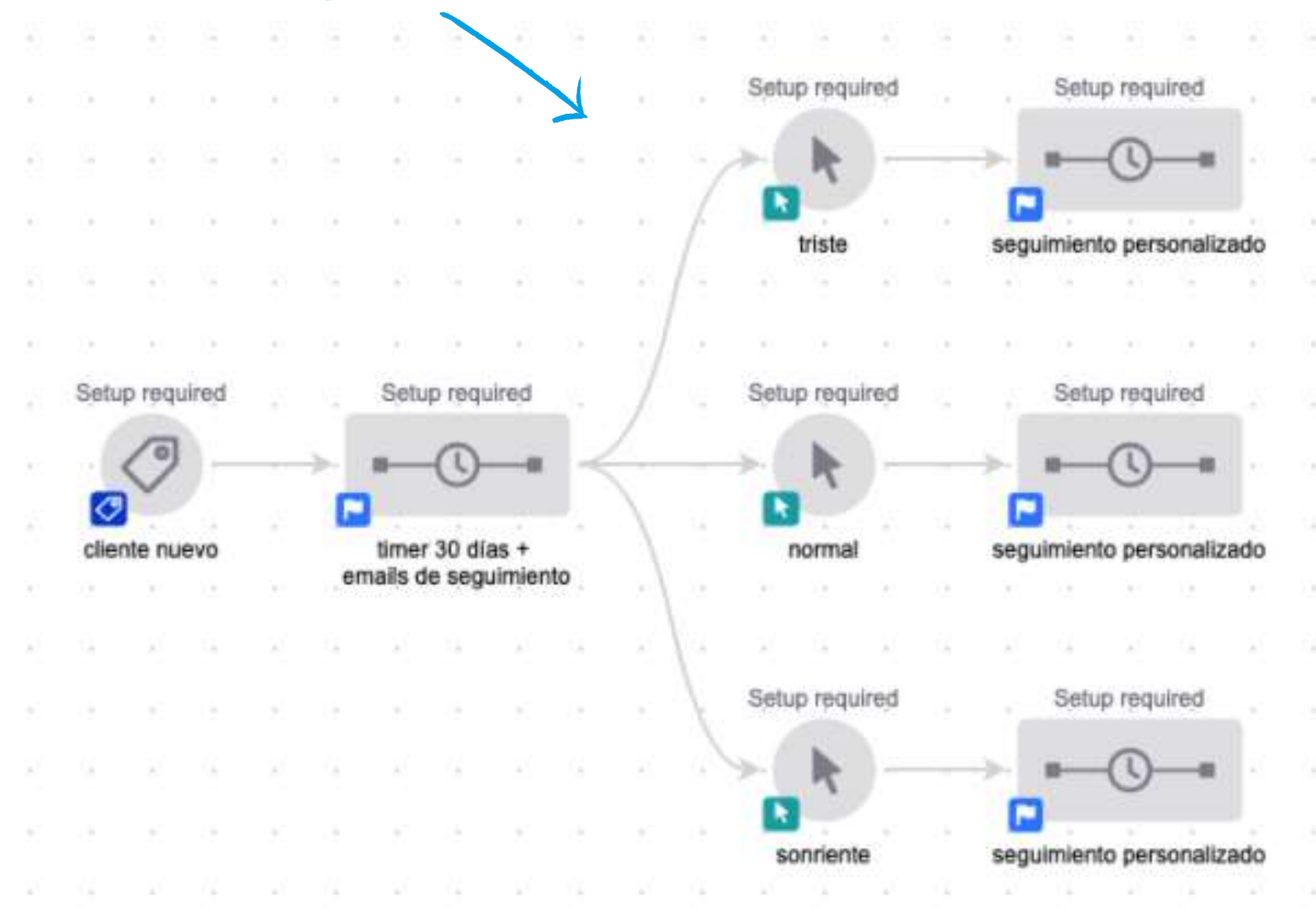
Cara triste: pide un comentario de lo que no le ha gustado y cómo lo puedes mejorar.

Cara normal: pide comentario general de su experiencia y valoración (estos son los más realistas).

Cara sonriente: pide un testimonio para incluir en tu web sobre su experiencia contigo, pregúntale también cómo les ha ayudado tu producto o servicio.



Dependiendo del click, para prospecto tendría un seguimiento distinto.



User Safe Creative:
#2102063746999



Limpieza de Lista



Ahorra dinero en tu sistema de email marketing

Dependiendo del tipo de sistema de automatización o sistema de email marketing, este proceso puede ser más o menos automatizado. Pero sin duda, este es uno de las tareas más importantes cuando tu negocio usa email marketing.

Recuerda: no necesariamente tener más indica tener una mejor calidad o mejores resultados.

La mayoría de sistemas de automatización te cobran por contactos en la base de datos, así que yo prefiero tener menos contactos y de más calidad. Hay softwares como Active Campaign e Infusionsoft by Keap que te facilitan el trabajo momentáneamente, pero no acaban borrando los contactos de la base de datos.

No es habitual que los softwares de automatización eliminen contactos, pero si es probable que los organice en un 'estado' del CRM en el que ya no podemos mandarles mas emails. Importante: dejar de mandar email a gente que ya hace tiempo (+120 días) que no interactúa puede mejorar nuestras tasas de apertura.

Para este tipo de tareas de limpieza de lista puedes añadir una tarea repetitiva cada final de mes o puedes contratar una herramienta como listcleaner.io



User Safe Creative:
#2102063746999



Desea un feliz cumpleaños 🌊



Crea un momento WOW inesperado

Con el software de automatización, recordar el cumpleaños de alguien, es pan comido. Pero antes de que puedas enviar un mensaje de cumpleaños, necesitas conocer las fechas. Para conseguirlo, te recomiendo que incluya en el formulario de nuevos clientes, esa información.

Luego, configuramos una secuencia automatizada para enviar un correo electrónico de cumpleaños en el gran día (o tal vez con algunos días de anticipación si incluye una oferta urgente).



Al terminar, quitamos etiqueta que activa la automatización y la volvemos a poner 24h más tarde para que la campaña se repita el año siguiente.

User Safe Creative:
#2102063746999





Parte #6 Automatización para Eventos online y presenciales



Webinars Online Gratis



Mi preferido convertir nuevos clientes en tiempo récord

Los webinars online son los eventos más rentables (y más económicos). Consiste en registrar a las personas a un evento online. Al final del webinar se presenta una oferta irresistible de tiempo limitado.

Lo único que necesitas es poder registrar a las personas en una landing page y que después reciben automáticamente recordatorios (como una cita, pero para muchas personas).



Este es el
formato de la
secuencia por
dentro:



Nota: hay muchas maneras de hacer webinars y muchas estrategias en el mercado.

Si queréis aprender en detalle esta estrategia de la mano de un experto, os recomiendo Experts Secrets de Russel Brunson

<https://expertsecrets.com/freebook>



Evento Presencial



Evento offline gracias al online

La automatización del webinar también se puede usar para un evento gratuito. Dicho esto, si vaís a hacer un evento pagado o un evento en un zona donde no os conocen, os recomiendo seguir esta estrategia que os presento a continuación. Cuando hicimos nuestro primer evento en Colombia, no tenía claro que nuestra audiencia era lo suficientemente grande para llenar una sala, así que montamos un funnel muy sencillo para convertir desconocidos en clientes.

Ofrecemos un recurso gratuito (como una guía) a personas que estaban geográficamente en la ciudad (o alrededores) y que tuviesen intereses como: emprendedor, marketing digital... Una vez rellenado el formulario para descargar la guía, ven un video explicativo del evento y les invitamos a apuntarse a la lista prioritaria para obtener más información del evento. Allí teníamos un equipo de ventas contratado que llamaba (también lo puedes hacer tu) y la venta se cerraba por teléfono. En caso de no compra a la primera, le siguen varios email y remarketing en facebook.

Esta es la campaña real del evento en colombia dónde se vendió 24 tickets al taller de 297€ y 3 entradas de streaming al mismo precio:

Esta estrategia nos permite focalizar nuestros esfuerzos a gente mucho más calificada y con una mayor probabilidad de conversión.



User Safe Creative:
#2102063746999



Parte #7 Modelos de Negocio



Modelo de Negocio #1

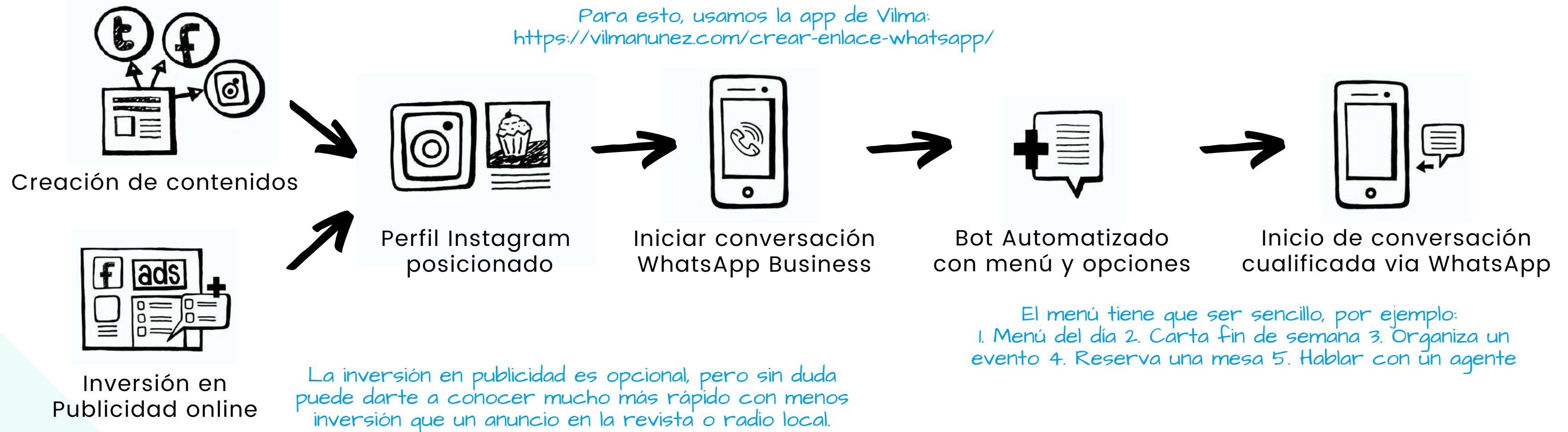
Negocio Local



Ejemplo de Negocio Local con un Restaurante (sistema reservas)

Los negocios físicos también pueden beneficiarse de tener una estrategia digital. De hecho puedes conseguirla sin apenas grandes inversiones en plataformas. En vez de construir una web, podemos posicionar nuestro negocio en un perfil de redes sociales o en una plataforma especializada. Por ejemplo, en el caso de un restaurante, tener un buen perfil de Instagram y un perfil en TripAdvisor.

A continuación te muestro un ejemplo de una automatización para que un completo desconocido inicie una conversación cualificada con tu negocio.



User Safe Creative:
#2102063746999



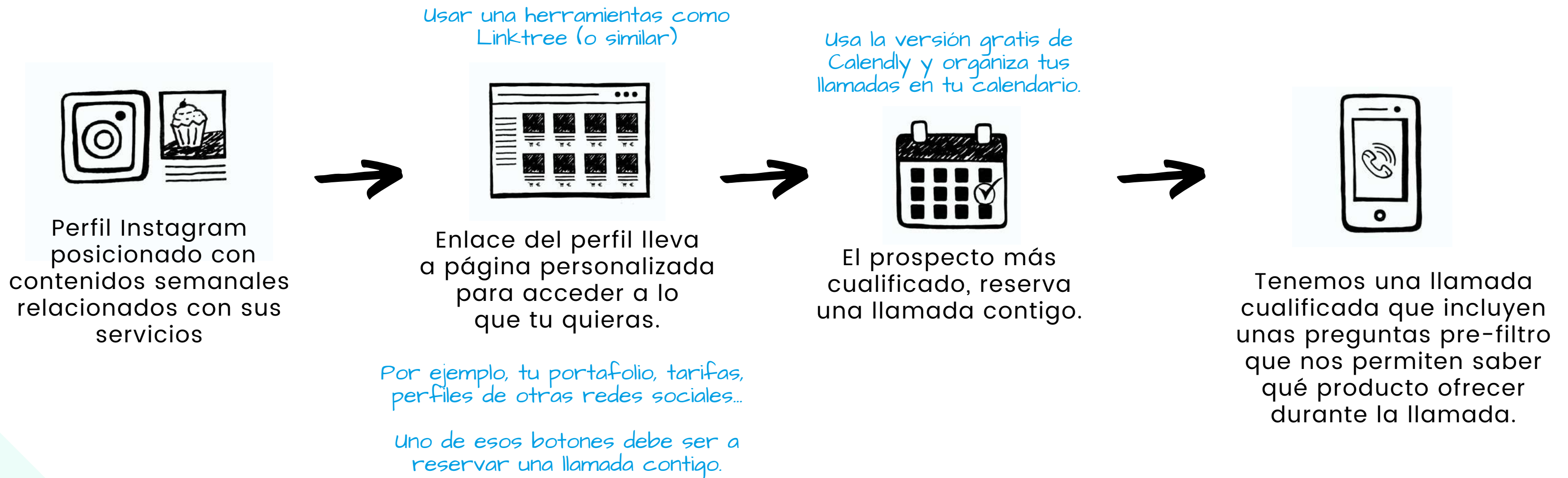
Modelo de Negocio #2

Proveedor de Servicios (fácil) ~



Versión sencilla sin página web para un fotógrafo

Si estás empezando tu emprendimiento, te proponemos un sistema de ventas súper sencillo. Consta de un perfil de redes sociales, con una página de recursos. Si el posible cliente está realmente interesado, le facilitaremos la opción de reservar una llamada.



User Safe Creative:
#2102063746999



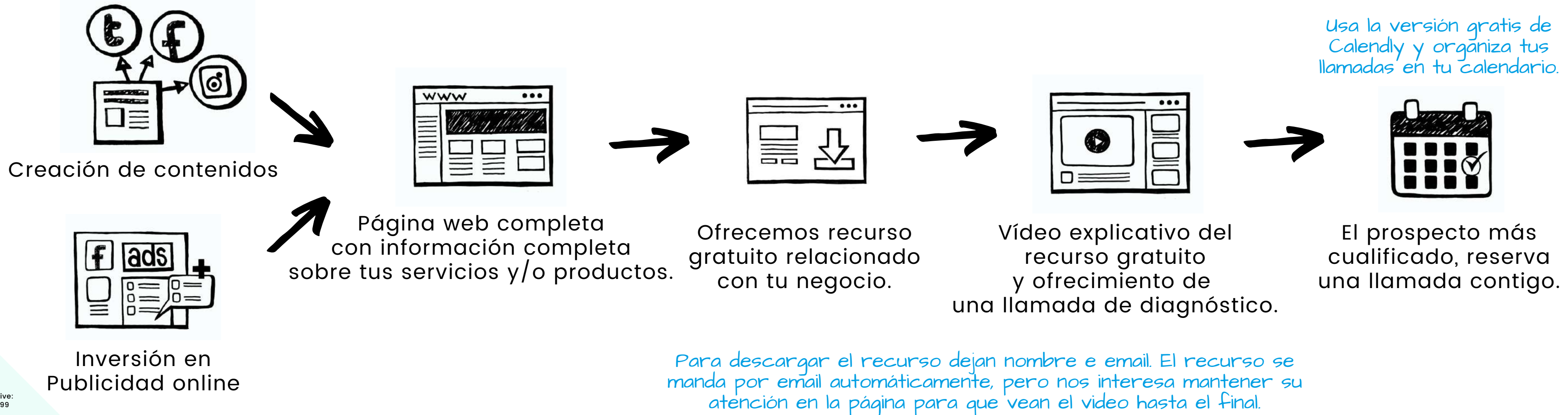
Modelo de Negocio #3

Proveedor de Servicios (avanzado)



Versión avanzada con página web y email marketing

Esto es un buen ejemplo para un coach, psicólogo, entrenador personal, diseñador web y muchos más. Consiste en una versión más avanzada que la anterior. Incluimos la página web y un lead magnet (recurso gratuito). Gracias a esto, además del objetivo final (reservar una llamada) vamos a empezar a crear una lista de prospectos a la que vamos a poder mandar newsletters.



User Safe Creative:
#2102063746999



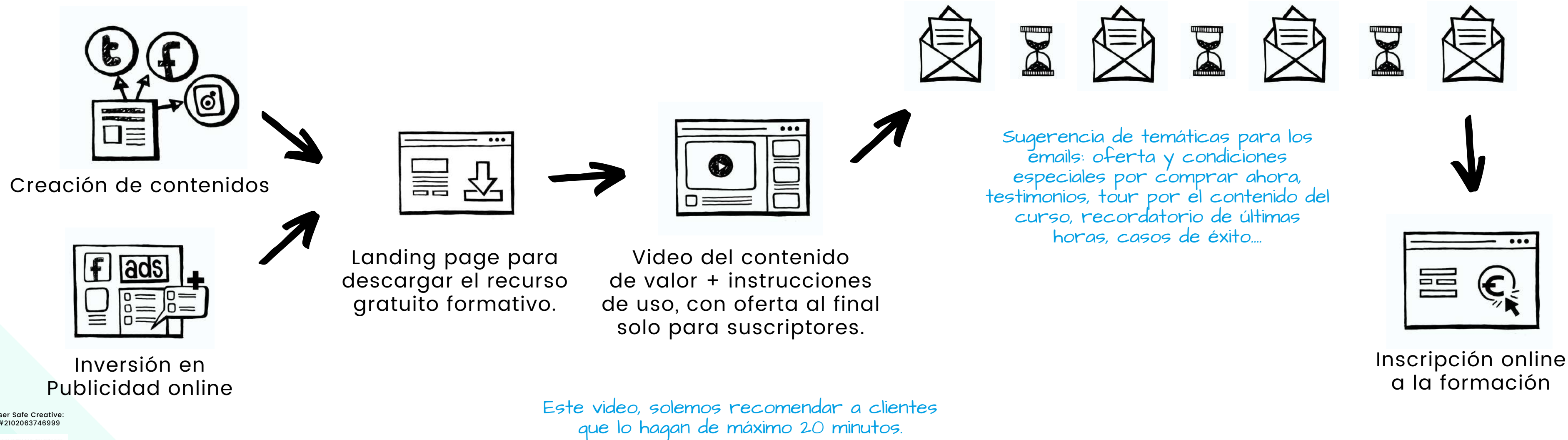
Modelo de Negocio #4

Infoproductor & Formación Online



Sistema de ventas evergreen (perpetuo) que funciona 24/7/365

Para este tipo de sistemas de ventas online (donde suele haber más competencia) recomiendo ser muy estratégico con el contenido de valor. Que el recurso muestre la "oportunidad" pero no la metodología. No queremos dar demasiado contenido gratuito o el posible cliente no va a ver la necesidad de comprar.



User Safe Creative:
#2102063746999



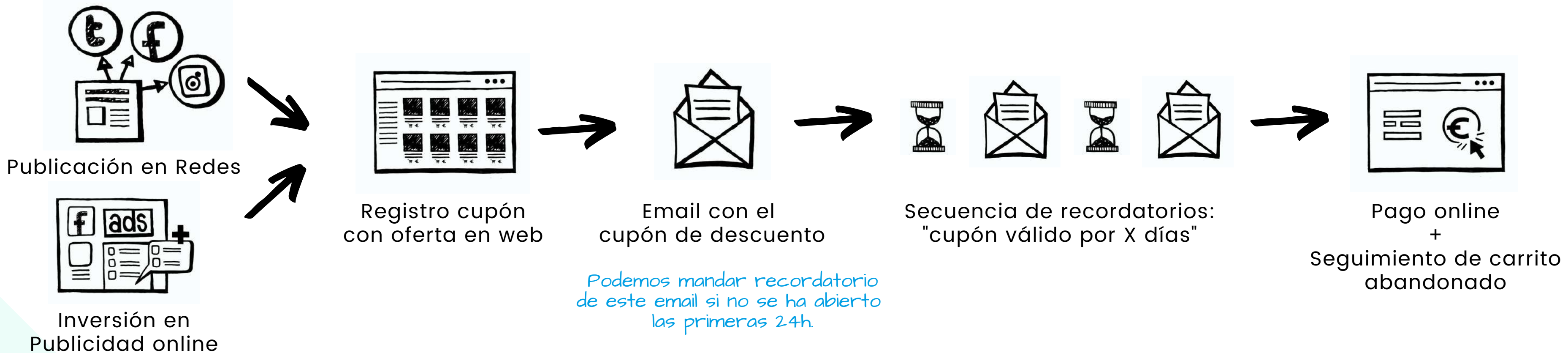
Modelo de Negocio #5

Ecommerce & Tienda Online



3 estrategias imprescindibles para ecommerce:

1. Tener un recurso gratuito (como un cupón de descuento) que sea temporal. Debes cambiarlo cada "x" tiempo para generar urgencia. No puede ser siempre el mismo.
2. Tener la automatización para recuperar carritos abandonados.
3. Mandar newsletter a tus prospectos (no compradores) de forma mensual.
4. Recordar a tus clientes hacer una segunda compra después de un tiempo.



User Safe Creative:
#2102063746999



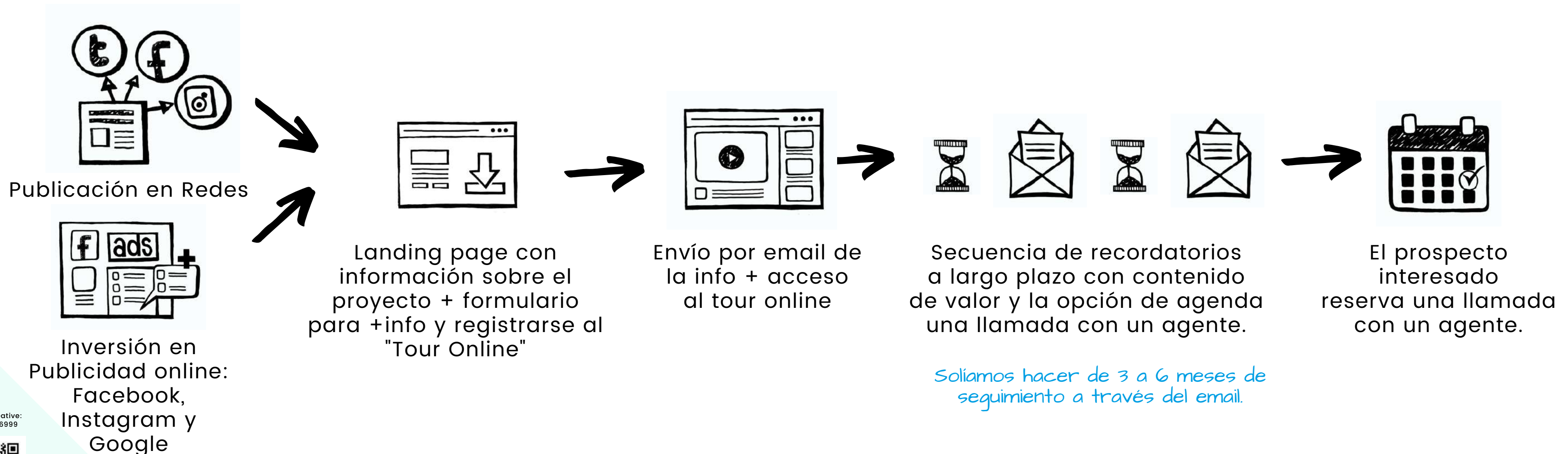
Modelo de Negocio #6

Mercado Inmobiliario



Vender casas desde casa - Caso de Éxito con Emil Montás

Este ejemplo está basado en un caso real de uno de mis primeros clientes. Se puede aplicar a un solo proyecto inmobiliario o si tienes una web en la que hay muchas propiedades, podrías hacer lo mismo (aunque puede llevar un mayor esfuerzo técnico).



User Safe Creative:
#2102063746999





Parte #8 Automatizaciones Fáciles para Principiantes



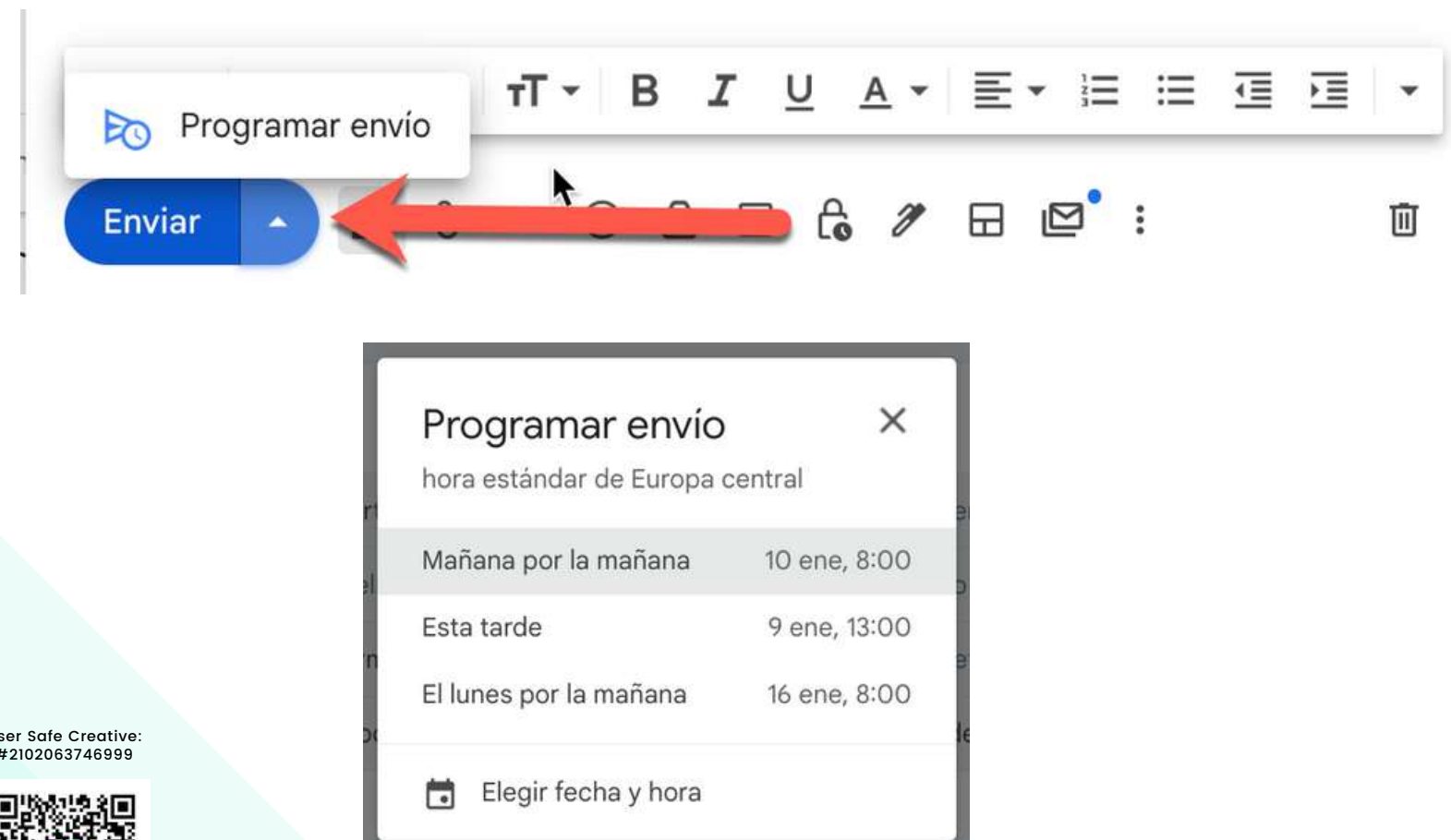
Profesionaliza tus emails de Gmail o Google Workspace



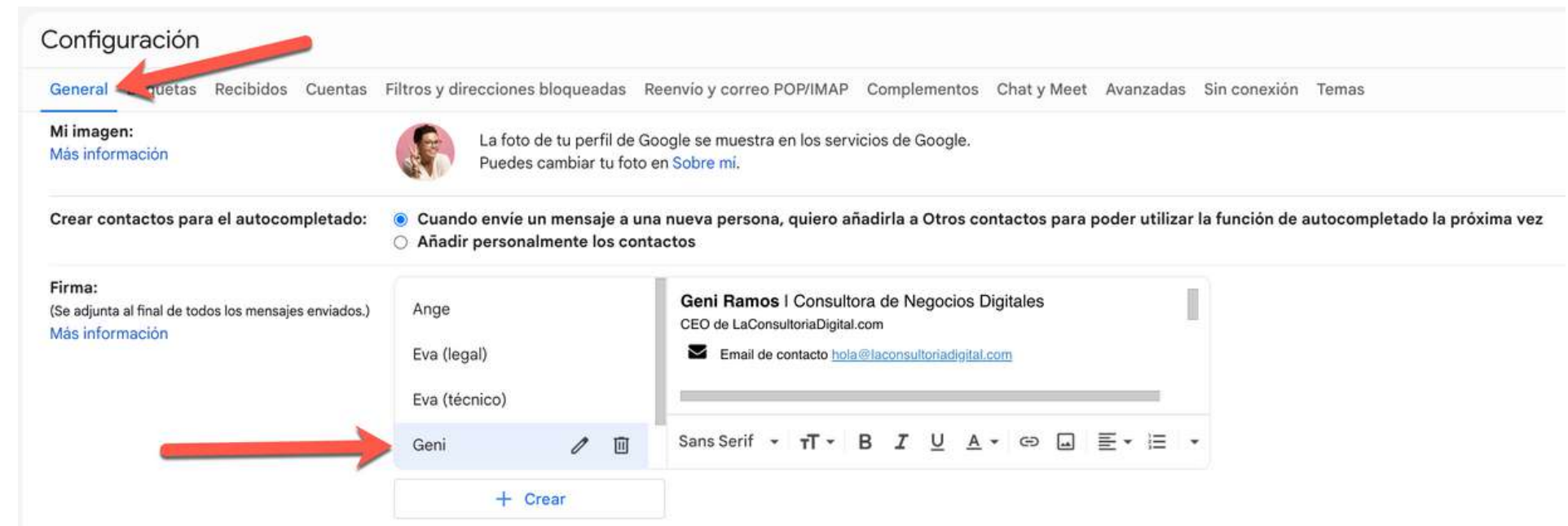
Parte 1 – Funcionalidades sencillas para aumentar tu productividad

Si quieres usar tu dominio profesional en el entorno de "Gmail" puedes contratar el plan de Google Workspace que te da acceso a TODAS las herramientas de Google: Formularios, Sheets, Presentaciones... El plan tiene una inversión de \$6 aprox. al mes o puedes usar tu gmail personal y probar estas funcionalidades para ahorrar tiempo en tus tareas diarias y empezar a automatizar.

1) Programa el envío de tus email:



2) Crea una firma profesional con <https://mysignature.io/>



Cuando la tengas creada, copia y pega el diseño en el apartado que se muestra en la imagen superior. Así todos tus emails tendrán un aspecto más profesional.

User Safe Creative:
#2102063746999



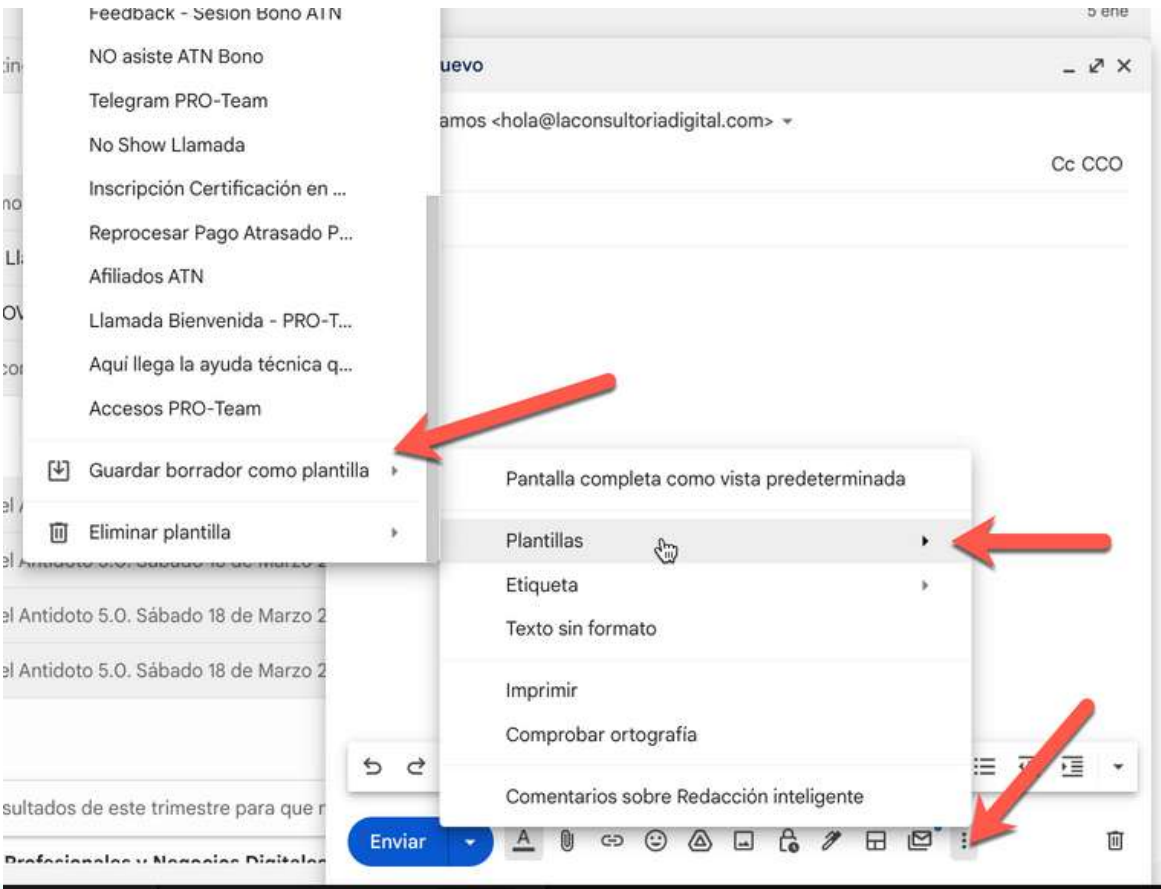
Profesionaliza tus emails de Gmail o Google Workspace



Parte 2 – Funcionalidades ocultas de Google

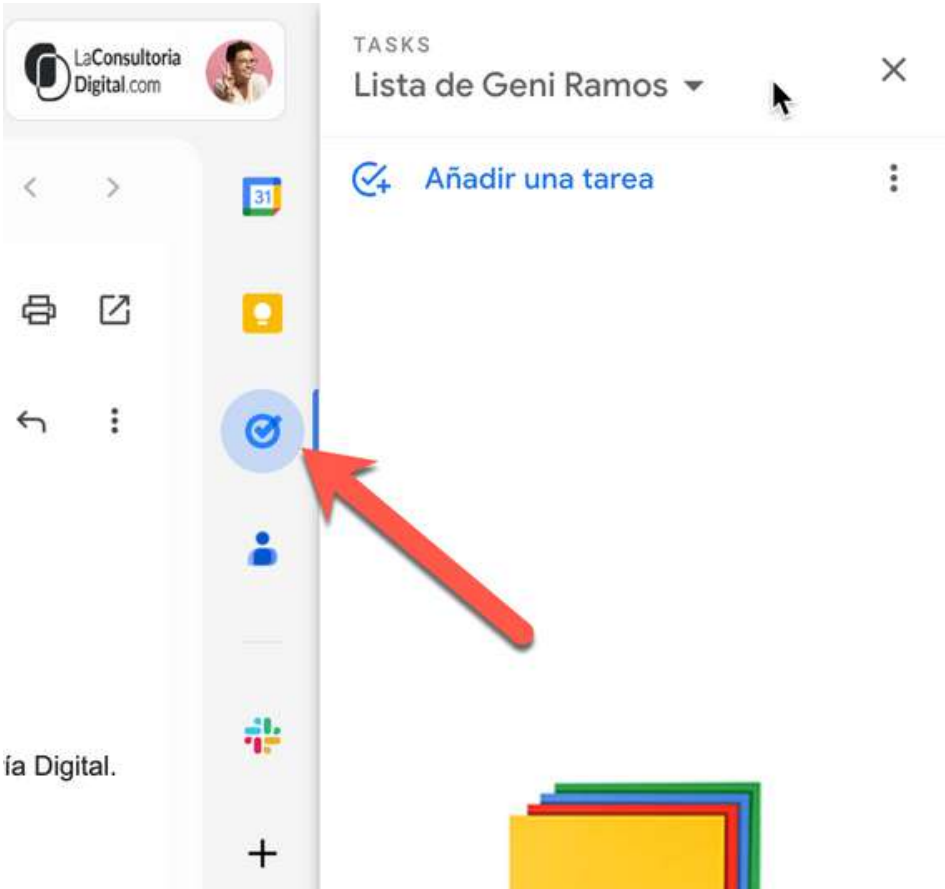
Te muestro un par de opciones que la mayoría no usan. Si estás empezando gestionar todo desde la misma herramienta es ideal. Te permitirá ahorrar tiempo y centralizar tu trabajo:

1) Usa las plantilla de Google para ahorrar tiempo:



Los presupuestos, las indicaciones de pago... son comunicaciones que se repiten. Tómame el tiempo de crear una plantilla y ahorrarás mucho tiempo.

2) Gestiona tus tareas desde tu bandeja de entrada:



Esta funcionalidad sigue siendo una de las grandes desconocidas de los usuarios. Puedes incluir tareas en tu lista mientras lees tus emails.

Además, puedes tener más de una lista de tareas.



User Safe Creative:
#2102063746999

Automatiza con Zapier y Google Workspace



El plan gratuito de Zapier es ideal para empezar a automatizar

Te muestro algunas automatizaciones que puedes crear en Zapier. Lo más importante es saber cómo las montas. Después de saber cómo funciona una... vas a poder montar todas las que quieras!



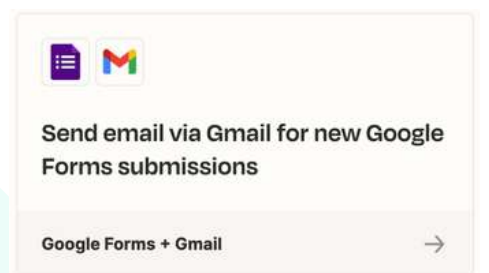
1) Presupuesto a Venta

Mandar un email cuando una fila de tu documento en "sheets" se actualice.



2) Invitación al Calendario

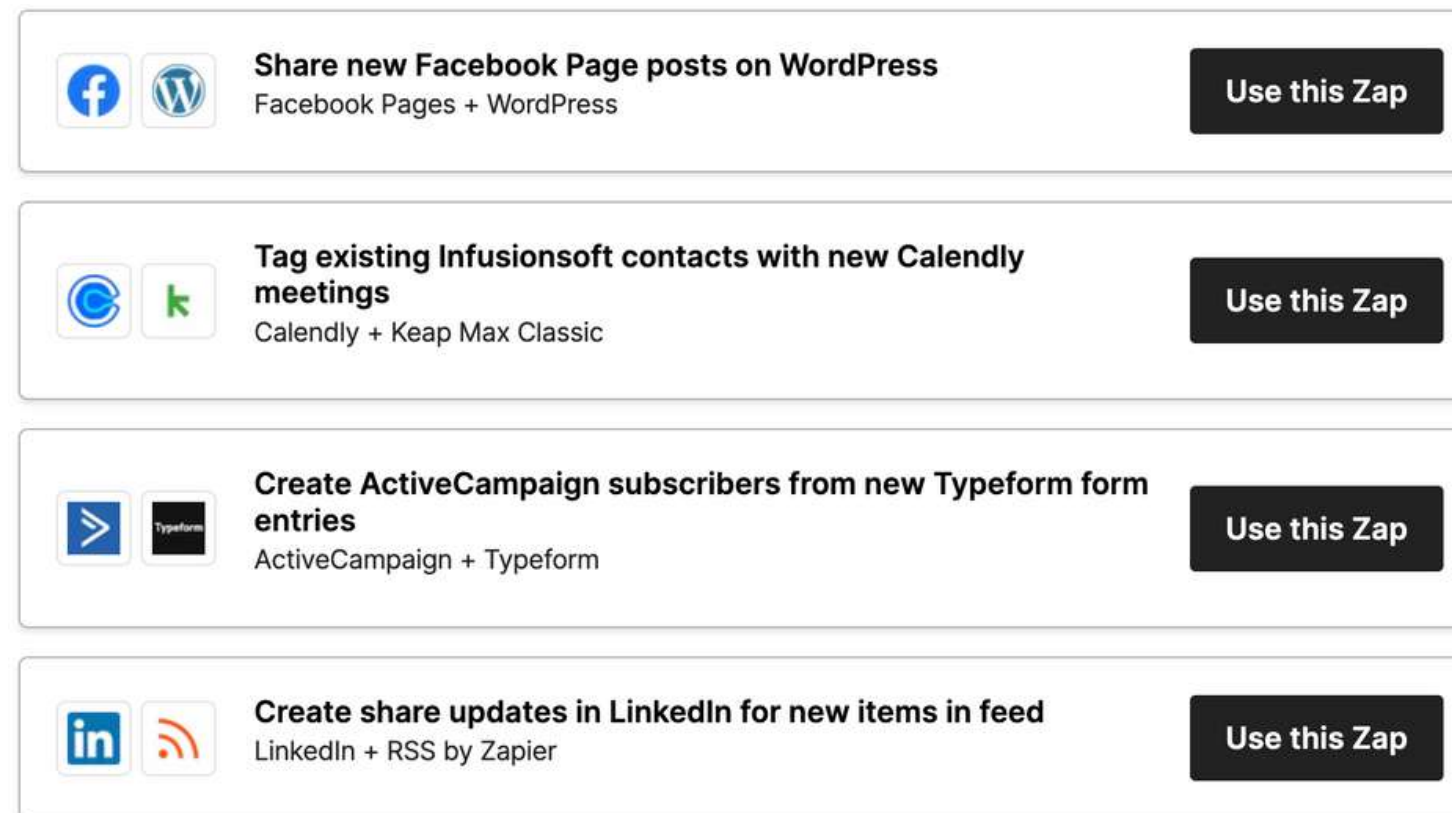
Al añadir a alguien en un Sheets, mandamos invitación al calendario para un evento concreto.



3) Email después de formulario

Mandar un email cuando se complete la suscripción de un formulario. Ideal para webinars o eventos online.

Otros Zaps (automatizaciones que me encantan):



Artículo recomendado para ampliar información:

<https://laconsultoriadigital.com/mini-guia-rapida-zapier/>

User Safe Creative:
#2102063746999





Parte #9 PRO-Tips para Funnels Avanzados



Haz un TEST (bien hecho) de tus automatizaciones



Usa este truco para crear varios emails en segundos

Es importante que cuando hagas un test de tus funnels de venta, no lo hagas siempre con el mismo correo. Debes usar varios.... pero claro, no vamos a tener miles de inbox innecesarios.

Esta es tu solución.

Imagina que tu email es: marta@algodigital.com

Marta quiere hacer varias pruebas de su embudo de ventas si tener que crear emails nuevos.

La solución es incluir un "+1" antes del signo @

Ejemplo:

marta+1@algodigital.com

marta+fb@algodigital.com

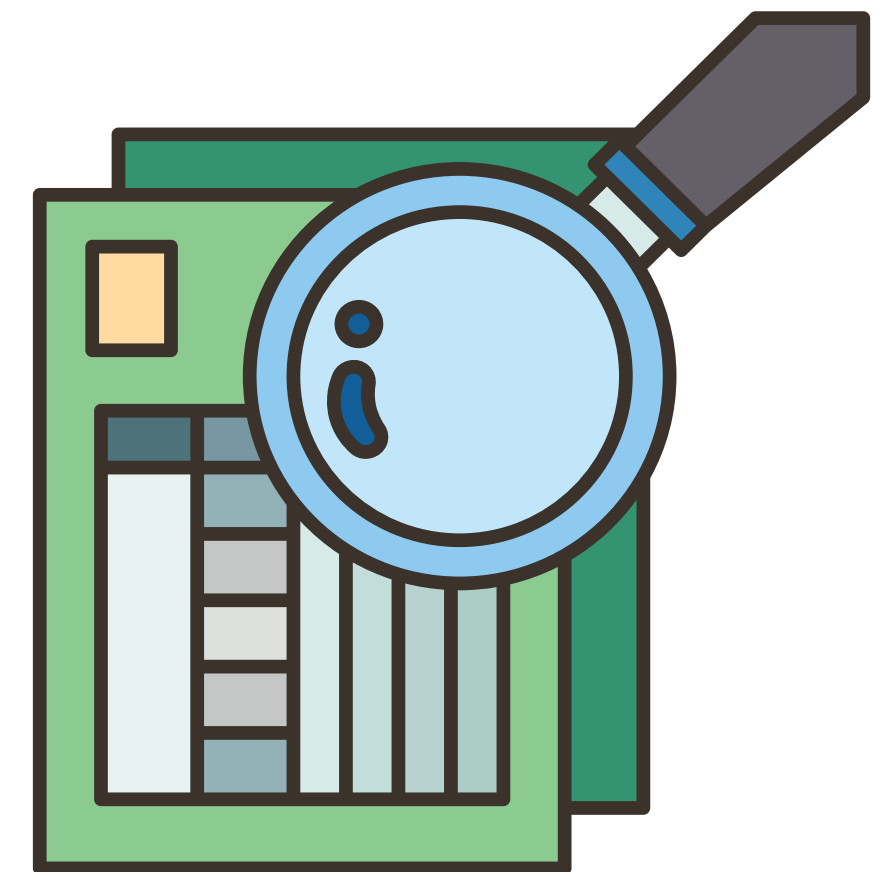
marta+yt@algodigital.com

marta+test@algodigital.com

Después del signo "+" puedes incluir algo que haga referencia a la prueba.

Entonces podrás revisar en el CRM si el contacto ha quedado correctamente creado.

PD: recuerda borrar tus test al terminar las pruebas o tus métricas no serán realistas.



User Safe Creative:
#2102063746999



Dale movimiento a tus emails o newsletters



¿Has visto alguna vez un imagen en movimiento en un email?

Antes de empezar te adelanto que no es un video :)

Eso es lo que la mayoría piensa.

Pero en realidad lo que hay insertado dentro del email es un GIF.

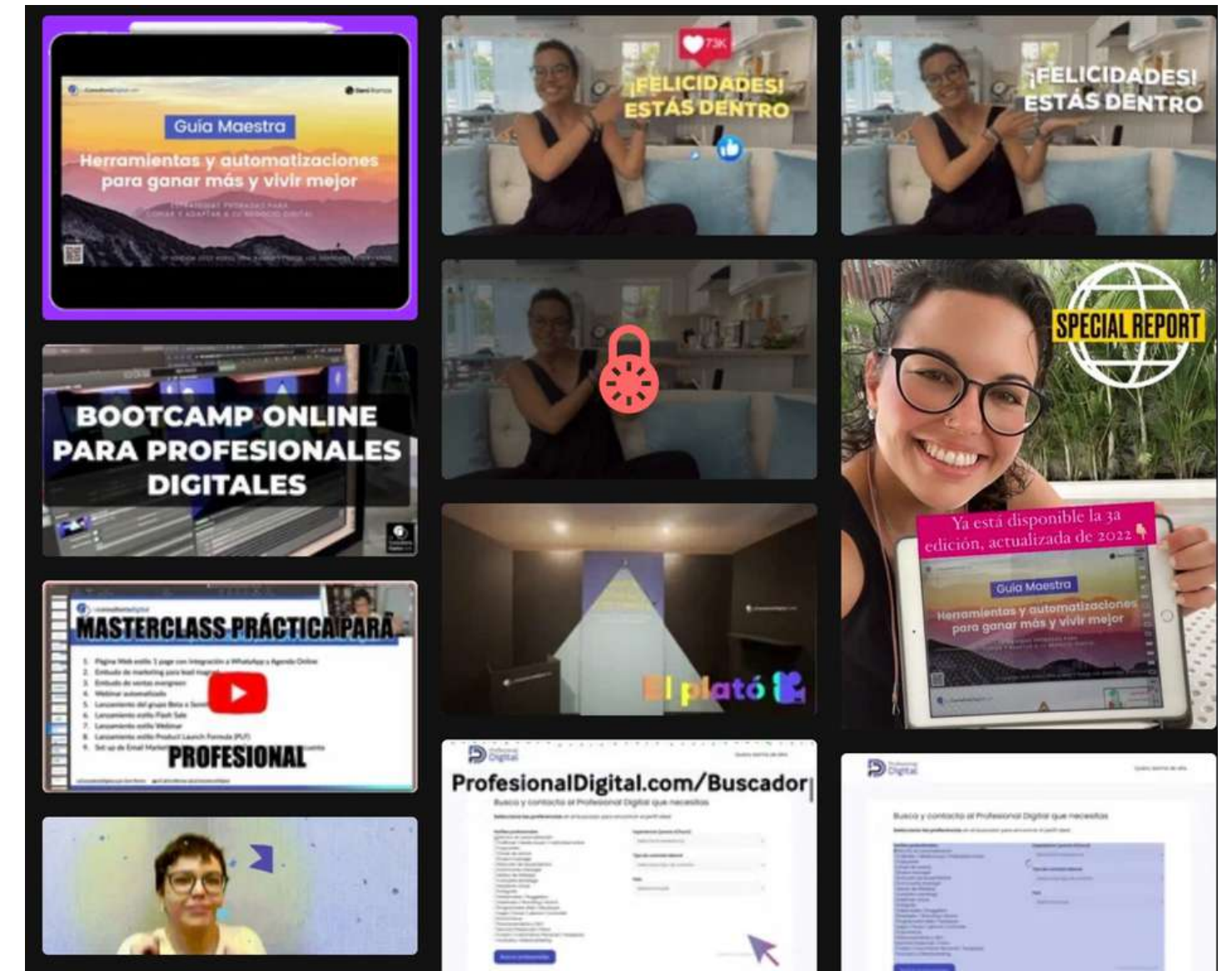
Te recomiendo probar <https://giphy.com/> solo tienes que cortar un video de 3 segundos, subirlo a la plataforma y podrás crear un GIF personalizado que puedes incluir en tus emails.

Al recibir el email, pueden hacer click en el GIF y entonces entrar en una página donde ven el video completo.

Si quieres ver mis GIFs: <https://giphy.com/channel/geniramos>

Aprende a crear tus GIFs en Giphy: <https://support.giphy.com/hc/en-us>

PD: También tienes una app en el móvil que te ayuda a hacer la edición.
¡A mi me encanta!



User Safe Creative:
#2102063746999



Añade contadores atrás en tus emails de venta



Incluye en tu sistema de email marketing un contador atrás

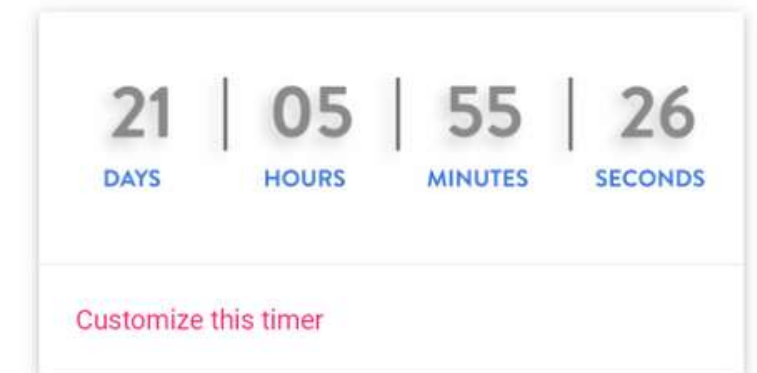
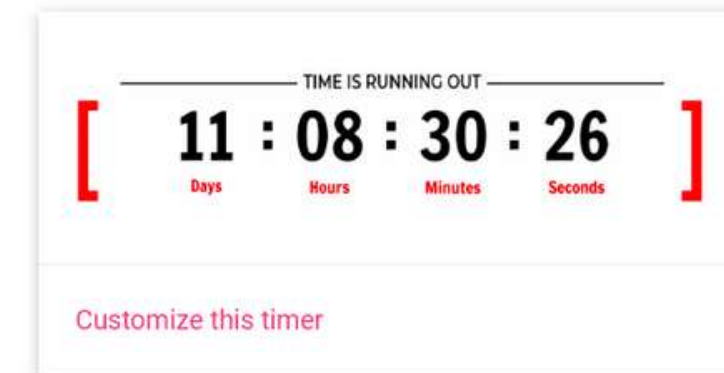
Para incluir un contador atrás en tus emails de venta, va a depender del tipo de sistema de email marketing que estés utilizando.

Active Campaign actualmente ya lo tiene incorporado en el editor, pero para otros sistemas, recomendamos usar PlusThis:

<https://laconsultoriadigital.com/plusthis/>

En la página podrás ver un tutorial y también hay un descuento para empezar.

Lo más interesante es que además de esta funcionalidad tiene muchas más y las vas a poder incluir todas en tu sistemas de ventas o lanzamientos que tengas programados.



PlusThis

Plataforma de automatización que proporciona más de 50 herramientas y estrategias de marketing para pequeñas empresas que desean sacar más provecho a las herramientas que utilizan.

User Safe Creative:
#2102063746999



Audiencias dinámicas en tus campañas de ADS



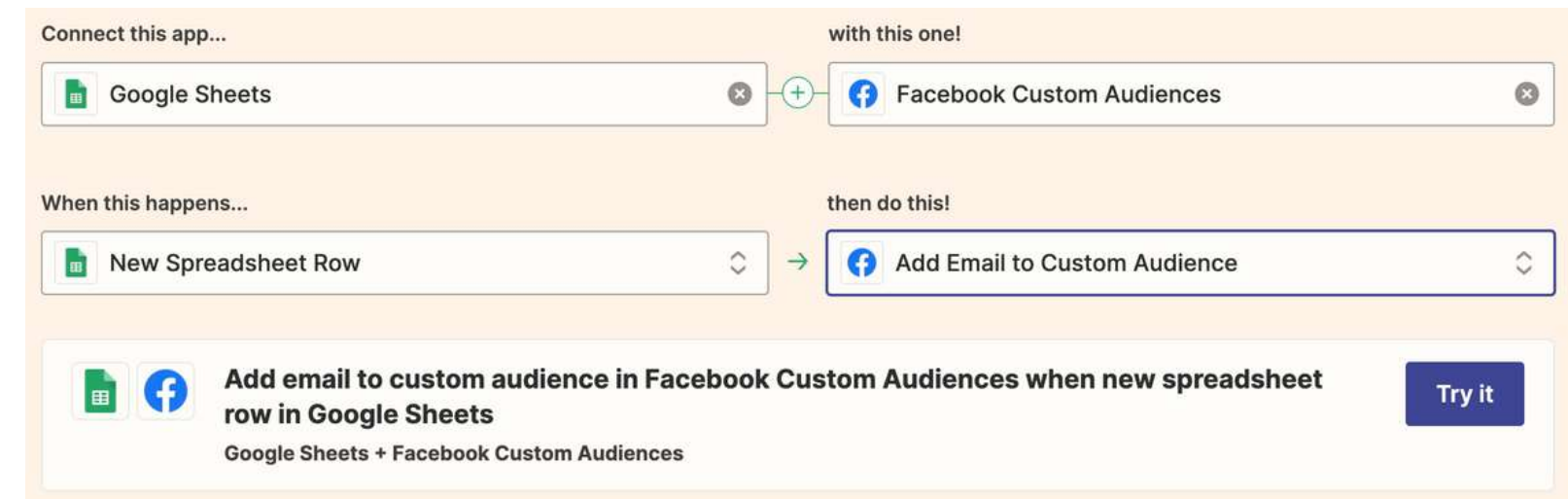
Zapier o PlusThis son 2 de las herramientas que pueden ayudarte.

Cuando tienes un sistema de ventas evergreen el suscriptor va avanzando "en sus propios tiempos" a través de las ofertas que tienes. No sucede como en un Lanzamiento, donde todos los suscriptores están en el mismo punto de comunicación todo el rato.

Por ese motivo, es importante usar campañas de remarketing para acompañar a esas personas que están en el embudo evergreen.

Para lograr eso y crear audiencias dinámicas en Facebook, se pueden usar las plataformas de Zapier o PlusThis.

Ambas te permiten entrar o excluir personas de una audiencia.



Si estás usando campañas de Facebook Lead ADS, también puedes incluir esa conexión a través de las mismas herramientas.

PD: Recuerda que todas estas herramientas serán de pago.



Facebook Audience Triggers

Sync your campaigns to your Facebook Ads using Facebook Custom Audiences. This is essentially Facebook retargeting for your contacts. Example: I want to show ads on Facebook/Instagram to people who attended my webinar so they can see my course offer.

User Safe Creative:
#2102063746999





Otras **137** Webs, Apps y Plataformas de confianza que te recomendamos



Otras 137 Webs, Apps y Plataformas

QUE USAMOS NOSOTROS Y CON NUESTROS CLIENTES

Redes Sociales

Metricool: Métricas + programación posts
 Shorby: Links instagram
 Linktree: Links instagram
 Taplink: Links instagram
 QR Code Gerenator: Crear códigos QR
 Social Blade: Analítica de Youtube
 Ninjaalitics: Analítica Redes
 Bitly: Acortador de enlaces
 Creator Studio: Programar en Facebook

Imágenes y Fotografía

Tinny PNG: Optimiza imágenes
 Smush: Optimiza imágenes
 Pixel Caffeine: Pixel de Facebook
 Beautiful.ai: para presentaciones
 Remove.bg: elimina fondos imágenes
 WhatFont: extensión de Chrome para saber tipografía de una web
 Canva: Editor online
 Envato Elements: plantillas de todo tipo
 Coolors: Paleta de colores
 Crello: Editor online
 Pexels: Biblioteca de medios
 Pixabay: Biblioteca de medios
 Freepik: Biblioteca de medios
 Free logo design: Crear logo gratis
 Stickpng: Buscas logo y descargas sin fondo
 Remove.bg: Quitar fondos fotos
 Kapwing: Subtítulos

Edición de Audio

Audacity
 GarageBand

Mobile Apps

Bigvu: Teleprompter en el movil
 Quick: Edición de video de GoPro
 VideoShow: Edición de video + grabar con filtros
 Veme.ly: para Nuggets
 Giphy: gifs
 Canva: imágenes para redes
 LastPass: Gestión de Contaseñas
 Hotmart Sparkle: Acceso a Cursos Hotmart
 Scannable: Escanear documentos a PDF
 Metricool: App de la herramienta
 Holded: App de la herramienta

Atención al Cliente

Gsuite: Gmail Profesional
 Google Docs
 Loom: Mini videos explicativos
 Dropbox

Edición de Video

Veed.io: editar video online, subtítulos, nuggets
 Handbrake: reducir tamaño videos
 iMovie: editar video Mac
 Quicktime Player: Acortar video en Mac
 Filmora: Editar video en ordenador
 inshot: Mobile App
 Capcut: Mobile App
 Screen Flow: Editar video en ordenador

Gestión contraseñas

LastPass

Página Web, Wordpress y One Page

Raiola: Hosting para alojar tu Wordpress
 About.me: One Page Freelance Gratis
 PrettyLinks: Plugin Wordpress: Enlaces
 Yoast SEO: Plugin Wordpress: SEO
 Redirection: Plugin Wordpress: Redirección
 PixelYourSite: Pixel de Facebook
 Tinny PNG: Optimiza imágenes
 Smush: Optimiza imágenes
 Pixel Caffeine: Instalar pixel de Facebook

NUEVO EDICIÓN 2022



Otras 137 Webs, Apps y Plataformas

QUE USAMOS NOSOTROS Y CON NUESTROS CLIENTES

Landing Pages

Elementor: Constructor landing
Formlift: Infusionsoft Forms For WordPress
Gravity Forms: Formularios API en WordPress
LeadPages: Constructor con hosting propio
ClickFunnels: Constructor con hosting propio
Thrive Architect: Constructor en Wordpress
Unbounce: Constructor con hosting propio

Webinars

Deadline Funnels: Contadores Evergreens
Plusthis: Funcionalidades avanzadas
Everwebinar y WebinarJam para webinars.
Twilio: Envío SMS automatizado via Zapier

Prueba social de registro/ventas

Fomo
Proof

Videollamadas

Skype
Zoom
Google Meets

Agenda online

Calendly
Youcanbook.me

Gestión de Tareas

Asana: Freelance + Equipos
Click-up
Notion
Monday: Freelance + Equipos
Trello: Freelance + Equipos
Harvest: Ideal para freelance

Comunicación de equipo

Slack
Discord

Contador de tiempo para tareas

Toggl
Clockify

CRM & Email Marketing (somos partners)

Mailchimp: Ideal para Ecommerce en Shopify y Newsletters sin automatizaciones
Active Campaign: Si tienes claro que vas automatizar y tienes lista pequeña
Keap: Freelance sobretodo en EEUU
Infusionsoft: Si sabes que vas a sobrepasar los 10K contactors.

Otros sistemas de email marketing:

Campaign Monitor
GetResponse
SendingBlue
Mailerlite
Flodesk
Hubspot

Mapear y diseñar embudos

Funnelytics
Geru

Integraciones avanzadas

Zapier
Integromat

Realización de Directos/Lives

Ecamlive
Mimo Live
OBS

Mapas de calor en sitio web

Hotjar
Yanex Metricas

Mensajería

WhatsApp Business: plataforma móvil
Telegram: plataforma móvil
Zendesk: Gestión via email
Manychat: Chat Bots

Entregabilidad y limpieza de lista

Email List Verify
Klean13
Deliverability Dashboard

NUEVO EDICIÓN 2023



Otras 137 Webs, Apps y Plataformas

QUE USAMOS NOSOTROS Y CON NUESTROS CLIENTES

Alojar Cursos y Productos online:

Hotmart: Plataforma Cursos
Kajabi: Plataforma Cursos
Mighty Networks: Plataforma Cursos
Thinkific: Plugin Wordpress
Learndash: Plugin Wordpress
Teachable: Plataforma Cursos
MatrixLms: LMS
LearnWorld: Plataforma

Formularios

Typeform
Contact Form 7
FormLift

Facturación

Holded
Invoice Ninja
Harvest
Quaderno.io

Plataforma de pagos

Paypal: Plataforma pagos online
Stripe: Pagos online
PayU: Pagos Colombia
Paylatam
Payoneer
Xoom: Paypal de latam
Braintree: empresa de Paypal competencia de Stripe
ThriveCart: Página de Pagos

#PROTip de Geni Ramos

Ahora que conoces nuestra caja de herramientas de preferencia, no te pongas a contratar herramientas como un loco ahahah 😁

Este listado está para facilitarte el trabajo de búsqueda para tu negocio o para tus clientes.

Recuerda: Lo bueno, si breve, dos veces bueno



NUEVO EDICIÓN 2023



Índice de Contenidos

Bloque #1: Introducción

- Presentación de la autora: Geni Ramos
- Que tu negocio te pague la fiesta
- Tendencias y digitalización en 2023
- Profesionales y Negocios Digitales
- Tu jugada maestra (y estratégica)

Bloque #2: Metodología de Automatización

- Aplicando la automatización de negocios
- Las 3 etapas en la automatización de negocios
- Herramientas + Estrategia = Automatización
- 6 Herramientas imprescindibles
- Maximizando resultados para ganar más y vivir mejor

Bloque #3: Automatizaciones y funnels probados:

- Parte #1: Publicidad y Redes Sociales
 - Parte #2: Generación de clientes potenciales
 - Parte #3: Ventas
 - Parte #4: Ecommerce
 - Parte #5: Atención al clientes
 - Parte #6: Eventos
 - Parte #7: Modelos de Negocio
 - Parte #8: Fáciles para principiantes
 - Parte #9: PRO-Tips para funnels avanzados
- + Listado de 137 aps, webs y plataformas

Bloque #4

Toma acción y automatiza tu negocio

- Solicita tu Diagnóstico Gratuito
- Canales gratuitos de formación
- Formación práctica para tu negocio

← Diagnóstico
gratuito de
negocio digital

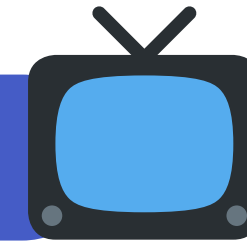




¿Listo para empezar a trabajar de forma más inteligente?



Empieza por planificar y vencerás



TE COMPARTO ACCESO A ESTA MASTERCLASS DE 60 MIN

Activa Tu Plan 2022



¡Bienvenid@s!Ver más ta...Compartir

La 1ª Masterclass Formativa del año

Crea y Activa tu Plan 2022



60 minutos de formación con ejercicios prácticos para
diseñar juntos tu plan de acción personalizado

Presentado por Geni Ramos,
CEO de LaConsultoriaDigital.com

Ver en  **YouTube**

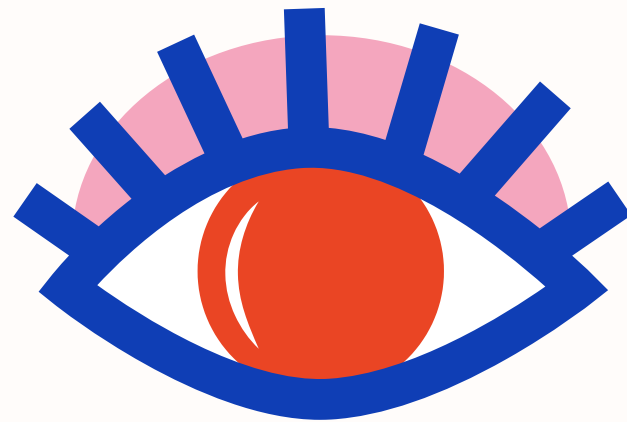
Presentado por Geni Ramos CEO de LaConsultoriaDigital.com · Impulsando Negocios Digitales desde 2015

NUEVO EDICIÓN 2023



Toma acción y aplica lo aprendido:

**AVANZA EN LAS TAREAS ANOTADAS POR ETAPA.
TE RECOMIENDO 1 TAREA A LA SEMANA.**



ETAPA #1

Descubriendo la automatización

- ✓ Estudiar la guía completa
- ✓ Ver las conferencias en Youtube recomendadas.
- ✓ Seleccionar las 6 herramientas imprescindibles.
- ✓ Empezar a identificar los procesos repetitivos de tu día a día para automatizar.
- ✓ Leer el libro de Geni: [EmprendeEnDigital.es](https://emprendeendigital.es)



ETAPA #2

Ahorrando tiempo con herramientas

- ✓ Usar diariamente herramientas de ahorro de tiempo como "Calendly"
- ✓ Automatizar procesos en Redes Sociales
 - ✓ Crear recurso gratuito y empezar con email marketing
 - ✓ Empezar a pensar en la estrategia de tu sistema de ventas online automatizado.



ETAPA #3

Automatiza tu negocio

- ✓ Crear e implementar tu sistema de ventas automatizado.
- ✓ Integrar pasarelas de pago con sistemas de marketing.
- ✓ Tener una generación de ingresos que no dependa directamente de tu tiempo.



¿Cómo en LaConsultoriaDigital.com podemos ayudarte a avanzar más rápido?



12€



IDEAL PARA EMPEZAR Y CONOCER

Lectura súper recomendada para entender el mundo digital.

37€
al mes



FORMACIÓN Y SOPORTE SEMANAL

Únete a PRO-Team, nuestra comunidad para emprendedores.

497€



CREA TU SISTEMA DE VENTAS AUTOMATIZADO

Aprende el paso a paso para crear y lanzar tu embudo de ventas en menos de 30 días.

997€



CREA TU NEGOCIO DIGITAL

Profesional Digital es un programa de 3 meses de acompañamiento y formación para proveedores de servicio que apuestan por una estrategia digital.

3.997€



CONVIÉRTETE EN UN EXPERTO EN AUTOMATIZACIÓN

Aprende nuestro oficio y conviértete en un partner certificado de LaConsultoriaDigital.com

¿TE AYUDAMOS?

Si quieres aprender o contratar a alguien que te ayude a automatizar, solicita una llamada sin compromiso para evaluar tu caso:

LaConsultoriaDigital.com/llamada

User Safe Creative:
#2102063746999



Antes de terminar, quiero ofrecerte algo especial... ¿Quieres hablar con alguien?



Espero que esta guía te haya ayudado a descubrir nuevas oportunidades en este fantástico mundo digital.

La realidad es que ahora puede que te sientas abrumado y sin claridad de qué hacer o cómo empezar a implementar lo aprendido.

Tener un sistema de herramientas y automatización no tiene que ser complejo ni una tarea difícil. Solo necesitas una buena guía en este nuevo camino.

La mayoría de emprendedores se atascan en el proceso buscando la perfección. En LaConsultoriaDigital.com somos muy fans del "Mejor hecho que perfecto" que nos permite obtener resultados en tiempo récord.

Así que si quieres implementar de forma inteligente y rápida estos nuevos sistemas en tu negocio, y además te apetece hacerlo acompañado, sigue leyendo.

Quiero ofrecerte la posibilidad de hablar con mi equipo y que te puedan asesorar en qué opción es más eficiente para ti en este momento.

Reserva ahora una llamada, y conoce cómo podemos ayudarte en tu negocio.



[**Solicita una llamada de diagnóstico**](#)

Duración 15 min sin coste

¿Necesitas ayuda en tu negocio?



APRENDE CÓMO CONTRATAR A UN PROFESIONAL DIGITAL



NUEVO EDICIÓN 2023



Buscador Gratis de Profesionales



BUSCA Y CONTACTA AL PROFESIONAL DIGITAL QUE NECESITAS

Quiero darme de alta

Busca y contacta al Profesional Digital que necesitas

Selecciona las preferencias en el buscador para encontrar el perfil ideal.

Perfiles profesionales

- ☐ Técnico en automatización
- ☐ Trafficker / Media buyer / Publicidad online
- ☐ Copywriter
- ☐ Closer de ventas
- ☐ Project manager
- ☐ Dirección de lanzamientos
- ☐ Community manager
- ☐ Gestor de afiliados
- ☐ Consultor estratega
- ☐ Asistente virtual
- ☐ Fotógrafo
- ☐ Videomaker / Nuggetero
- ☐ Diseñador / Branding / Marca
- ☐ Programador Web / Developer
- ☐ Legal / Fiscal / Laboral / Controller
- ☐ Ecommerce
- ☐ Posicionamiento y SEO
- ☐ Servicio Presencial / Físico
- ☐ Coach / Crecimiento Personal / Terapeuta
- ☐ Youtube y Videomarketing

Experiencia (precio €/hora)

Selecciona experiencia

Tipo de contrato laboral

Selecciona tipo de contrato

País

Selecciona país

Buscar profesionales

× Reiniciar búsqueda

Gerard Bajona Pino
Publicista
Por proyectos
Junior = mis primeros clientes (de 15 a 50€/h)
[Contactar](#)

Rocío Virtual
Asistente Virtual Técnica
Por horas, Por proyectos, Fijo mensual
Junior = mis primeros clientes (de 15 a 50€/h)
[Contactar](#)

Montse Serra
Psicóloga y terapeuta gestalt
Por horas
Senior = tengo experiencia (de 30 a 100€/h)
[Contactar](#)

Yolanda Muñoz Redondo
Consultora Estratega en marketing digital y automatizaciones especializada en LinkedIn (B2B)
Por proyectos, Fijo mensual
Junior = mis primeros clientes (de 15 a 50€/h)
[Contactar](#)

Lisandra Ramos
Consultora Estratega de Automatización de Marketing y Ventas
★ Partner certificado ★
Por proyectos, Fijo mensual
Senior = tengo experiencia (de 30 a 100€/h)
[Contactar](#)

Nuria Palomo
Automatización de Marketing y Ventas
★ Partner certificado ★
Por horas, Por proyectos, Fijo mensual
Senior = tengo experiencia (de 30 a 100€/h)
[Contactar](#)

Gabriel González Florentino
Consultor
Por proyectos, Fijo mensual
Senior = tengo experiencia (de 30 a 100€/h)
[Contactar](#)

Elena Durán
Consultora y formadora de marketing Digital
Por horas, Por proyectos
Senior = tengo experiencia (de 30 a 100€/h)
[Contactar](#)

Todos los profesionales que están en el buscador, son alumnos que han superado nuestra formación y han aprendido nuestra metodología de trabajo.

NUEVO EDICIÓN 2023

BUSCAR A UN PROFESIONAL DIGITAL



ProfesionalDigital.com/Buscador



Canales de Formación Gratuitos

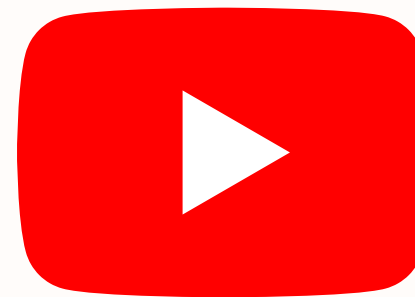
APRENDE A TRAVÉS DE NUESTRAS REDES SOCIALES



INSTAGRAM

Consejos diarios
útiles y prácticos

Síguenos en el perfil de la
empresa [@laconsultoriadigital](#)
o en mi perfil personal
[@geniramos](#)



YOUTUBE

Vídeos educativos
para tu negocio

En mi canal de youtube
encontrarás tutoriales,
casos de estudio y otros
contenidos prácticos:
[http://laconsultoriadigital.
com/youtube](http://laconsultoriadigital.com/youtube)



MASTERCLASS

Aprende en
sesiones en vivo

Atento a mis emails, te
invitaremos a participar de
forma gratuita a nuestros
entrenamientos online
gratuitos.





¡Muchas gracias por leerme!

¿Preparado para empezar?
Solicita tu llamada de diagnóstico en:
LaConsultoriaDigital.com/Llamada



Especialista en automatización
y herramientas digitales

