



La fórmula secreta para tener más clientes

Indispensable para que tu negocio sea un éxito, utilizando redes sociales

Los 4 pasos de la fórmula secreta



1) A QUIÉN VAMOS A VENDERLE

Definiremos juntos de forma excelente a tu cliente ideal. Lo que valora, sus deseos, problemas, entre otros...



3) LA OFERTA IRRESISTIBLE

¿Cómo vamos a atraer a tu cliente ideal? ¿Qué valor le vamos a dar para que realmente se interese en tu negocio?



2) DÓNDE ESTÁ TU CLIENTE IDEAL

Como #traffickers nos vamos a encargar de ubicar correctamente a tu cliente ideal en la plataforma de publicidad de Facebook para empresas



4) EL ANUNCIO PERFECTO

¿Cómo vamos a impactar a tu cliente ideal? Imagen o video que llame la atención, texto persuasivo dirigido a tu cliente que verá tu anuncio en facebook e instagram

An aerial view of a city skyline at dusk, featuring numerous skyscrapers and a prominent tower with a red and green top. The sky is dark with some clouds, and the city lights are visible. The entire image is framed by a thin blue border.

1) A quién vamos a venderle

Definición excelente de tu cliente ideal

A close-up photograph of a person's hands using a pen to draw on a table. The background is blurred, showing some bokeh lights. The text 'Cliente ideal' is overlaid on the left side of the image.

Cliente ideal

- Su principal problema.
- Su sueño
- Valores
- ¿Lo ha probado antes?



2) Dónde está tu cliente ideal

Ubicación correcta de tu cliente ideal en la plataforma de publicidad de facebook para empresas

Ejemplo de campaña Academia de oposiciones

BASADA EN INTERESES Y COMPORTAMIENTOS

DATOS DEMOGRÁFICOS

Edad: 20 - 35

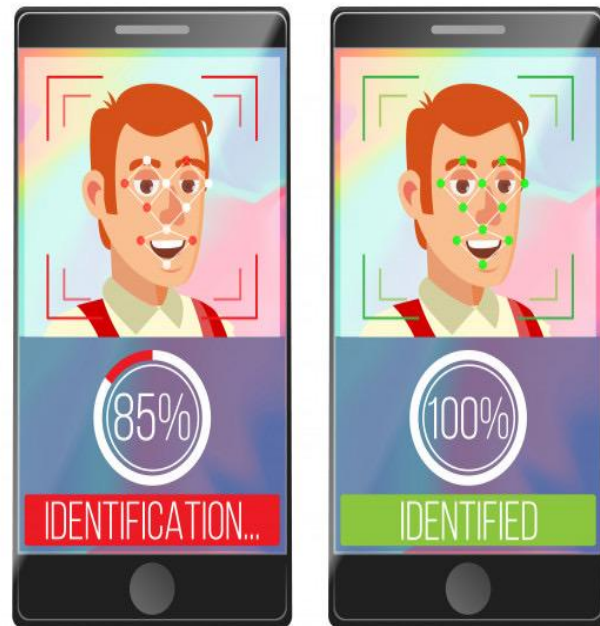
Sexo: Ambos

País de residencia: España - Valladolid

Su nivel de estudios: Graduado ESO

Nivel socioeconómico: Medio

Estado civil: Soltera



ALCANCE POTENCIAL: 50.000

Tamaño de la audiencia



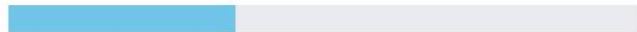
Tu audiencia está definida.

Alcance potencial: 50 000 personas ⓘ

Resultados diarios estimados

Alcance ⓘ

2,0K - 5,8K



Clics en el enlace ⓘ

14 - 40



PÚBLICO

Datos demográficos > Educación > Nivel de formación

Intereses > Intereses adicionales

a) Estudiantes (oposición)

b) Grupo de estudio

c) Motivación



3) Oferta irresistible

¿Cómo vamos a atraer a tu cliente ideal?

¿Qué valor le vamos a dar para que realmente se interese en tu negocio?

La oferta irresistible

¿Qué es?

Intercambiar algo gratis o un gran descuento que genere valor e impacto en tu cliente ideal.

¿Por qué es importante hacerla?

Cuando entregas valor, al mismo tiempo te posicionas como un profesional que tiene la capacidad de solucionar el problema principal de tu cliente ideal.

¿En qué te beneficia?

Generas la confianza y credibilidad que necesita tu cliente para comprarte.

(Puede ser desde un pequeño obsequio como una crema o producto de muestra, hasta una revisión o clase gratis)

An aerial view of a city skyline at dusk or dawn. The sky is dark with some clouds, and the city lights are visible. The Empire State Building is prominent in the center. The text '4) El anuncio perfecto' is overlaid in a large, white, serif font.

4) El anuncio perfecto

¿Cómo vamos a impactar a tu cliente ideal?

El poder del copy e imágenes o vídeos llamativos

★ **Un buen copy**

Usando las fórmulas de copy persuasivo y utilizando la información sobre el cliente ideal, no habrá quien se resista.

★ **Imágenes o vídeos llamativos**

Utilizaremos imágenes o vídeos con colores llamativos que resalten con el fondo de Facebook e Instagram

5) Creación de página de aterrizaje

Crearemos una mini página web para que los futuros clientes puedan ver los beneficios de sus servicios y rellenen un formulario para poder obtener sus datos.

Hagamos crecer tu negocio juntos

Irene Aranda



[@arand.ads](https://www.instagram.com/arand.ads)



info@arandads.com



[@arandAds](https://www.facebook.com/arandAds)

Isabel Fernández

Adrián Aranda

