

¿CÓMO ELABORAR MI PLAN DE VENTAS DIGITAL?

El mundo digital exige estrategia, claridad y propósito. Aquí te mostramos los pasos esenciales para construir un plan de ventas que realmente funcione:

01



OBJETIVOS DE VENTA DEFINIDOS

Las metas deben ser claras y medibles: ingresos, clientes o conversiones. Conoce a fondo tu producto: características, beneficios y propuesta de valor.

02



SEGMENTACIÓN DEL PÚBLICO

Identifica a quién te diriges: edad, ubicación, intereses y comportamiento online.

03



CANALES DIGITALES CLAVE

Elige los espacios donde tendrás mayor impacto: Redes sociales, Marketplaces, Email marketing y WhatsApp Business

04



ESTRATEGIAS DE VENTA

Ofertas, descuentos y acciones de tiempo limitado. Contenido persuasivo: posts, videos, reseñas y testimonios.

05



IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN

Define un calendario de publicaciones y campañas. Establece responsables para cada acción.

06



MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO

Revisa tus KPIs: ventas, tráfico web, leads y tasa de conversión. Ajusta las estrategias según los resultados.

07



ATENCIÓN Y FIDELIZACIÓN

Realiza seguimiento postventa y brinda soporte constante. Implementa acciones para retener a tus clientes.