

errores
+
comunes

No Se
Trata
de Ti

¿oyen tu
mensaje?

TEST DEL
GRUÑIDO



FAST
Check-List

3 consejos

TEST DEL GRUÑIDO

Clarifica tu Mensaje para que la gente te escuche.

¿porque?

Creditos

harrygrappa.

Una presentación de Marketing
para no Mercadologos.

Que te ayudará a vender y
conectar con más clientes.

Podrás descargarla al final.

Marketing
SIMPLE

Tenemos
un
problema

TODOS
necesitamos
VENDER

¿Por que?

Cuando un speaker de marketing
empieza su plática diciendo
"¿saben lo que vende Starbucks?
No, no vende café, vende
experiencias?"
Yo:



¿NO ESTÁS GENERANDO VENTAS?

¡HDTPM!

(¡HORA DE TRABAJAR TU PUBLICIDAD Y MERCADOTECNIA!)

MKTTotal

no importa a que te dediques



Todos vendemos ALGO, todo el tiempo.

Y puedes pensar que en tu profesión (si eres)

- médico,
- abogada,
- ingeniero,
- agente viajes, de seguros o aduanal,
- **hotelero,**
- **restauranero,**
- **tour operadora,**
- director de un centro de convenciones,
- **estudiante,**
- **emprendedor**
- **servidor publico,**
- Mama Luchona
- Emprendedor

(no necesites atraer más o mejores clientes.)

Game of Thrones,
"The winter is coming"...



O más aun que tu negocio o empresa tiene ya muchos años y esta muy posicionada y si es así, te felicito.

Pero existe un problema

La realidad es que hay empresas, pequeñas, medianas y grandes o profesionistas independientes que **SI necesitan atraer más o mejores clientes**, o hacer un plan de marketing, y **NO saben como hacerlo o por donde empezar**.

¿A qué le tienes más miedo en esta cuarentena?

YO: De equivocarme con estos botones

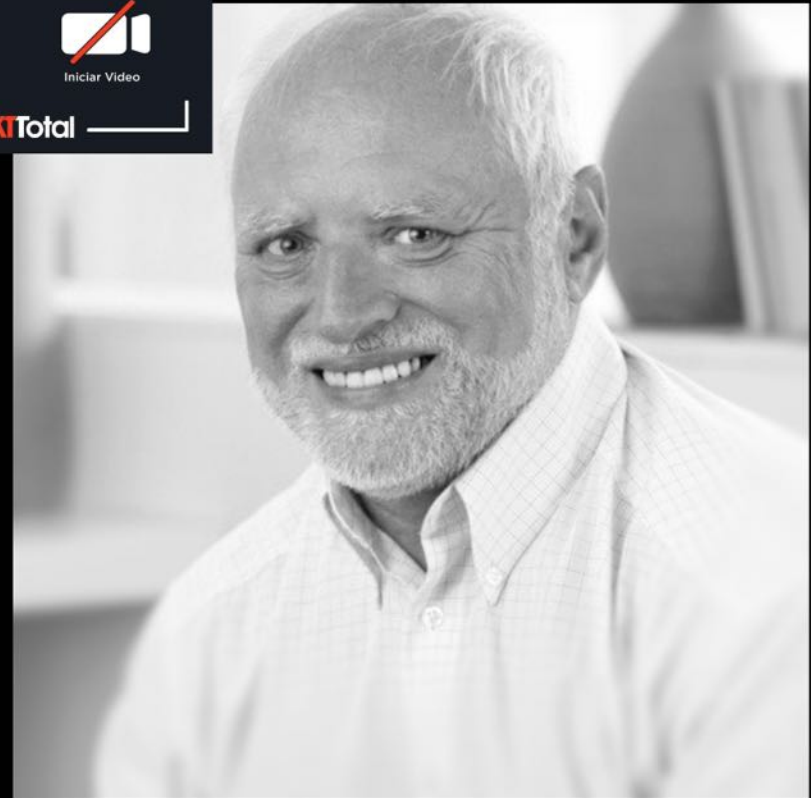


Activar



Iniciar Video

MKTTotal



Como hacer que las personas te escuchan

Haz Tu Marketing Simple.
Te guste o no la PUBLICIDAD...
La necesitas, aunque ahora no lo sepas.

Es probable que algunos...

#NoEstenListosParaTenerEstaConversación



errores
+
comunes

No Se
Trata
de Ti

¿oyen tu
mensaje?

TEST DEL
GRUÑIDO



FAST
Check-List

3 consejos

TEST DEL GRUÑIDO

Clarifica tu Mensaje para que la gente te escuche.

¿porque?

Creditos

harrygrappa.

2
tu sitio web

3
usabilidad
móvil

4
marketing
fácil

5
¿qué haces?

#1

¿Tienes el perfil o tu ficha de negocio en Google, **verificado**?

¿cuántas estrellas tienes?

¿cuando fue el ultimo comentario que hizo un cliente en tu perfil de “Google Mi Negocio” y que respondiste?



Lo importante aquí son los números y estadísticas: el **90%** de las búsquedas de un negocio o servicio se realizan por **internet**; de ese universo de **búsqueda** el **70%** lo hacen a través de un **dispositivo móvil**. (smartphone)

2

Es hora de renovar tu sitio web?

Puede ser que tu sitio te agrade, pero la pregunta es: **¿esta trabajando para ti?** ¿tiene tu sitio o necesitas tener una tienda en linea?

¿pueden agendar citas tus prospectos directamente desde tu sitio con un click?

¿cuales son tus principales botones CTA?

[Call To Action]

(Llamada a la Acción)



¿Cuantos leads te genera tu sitio al mes?

¿Trabaja 24/7 como internet?



#3

Usabilidad Móvil

Con las estadísticas mencionadas.
Hay una pregunta muy importante:
(y que casi siempre pasamos por alto)
¿Ya le hiciste a tu sitio la prueba de Usabilidad Móvil?
Y no me refiero solo al “**responsive desing**”, eso ya es
mínimo obligatorio.

Haz la prueba hay muchas herramientas de google,
yahoo, etc., que son gratis y muy útiles.
Te recomiendo Google Analytics

U.M. = Como funciona tu web en el móvil, tiempos de carga, rutas de acceso y de salida, distancia entre un botón y otro, enlaces rotos, etc.

4

¿Dolor de Cabeza?

¿El marketing hace que te duela
la cabeza?

...sigue leyendo





5

¿explicar lo que haces es complicado?

Imagina que estas en elevador y alguien te pregunta: ¿a que te dedicas?

¿Podrias explicarlo en 5 segundos?

Lo que conocemos como "Spech de Elevador"

Si no, NTP hoy te voy a **revelar el secreto** que la mayoría de agencias de publicidad **No quieren que sepas.**

errores
+
comunes

No Se
Trata
de Ti

¿oyen tu
mensaje?

TEST DEL
GRUÑIDO



FAST
Check-List

3 consejos

TEST DEL GRUÑIDO

Clarifica tu Mensaje para que la gente te escuche.

¿porque?

Creditos

harrygrappa.



ruido vs. mensaje

Los pasos básicos para
hacer que los clientes oigan
tu mensaje:

Clarifica tu mensaje, para
llegar a las personas,
no hagas más ruido
solamente.

MITO

Expectativa
vs
Realidad

Vendes en
línea?

Se trata del
Cliente



Tus clientes potenciales oyen tu mensaje?

La mayoría de los clientes responden: sí
inmediatamente, y es entendible ellos lo
crearon.



Realidad

Es que no tienen muy claro cómo saberlo.

O donde se ve reflejado el beneficio que los clientes adecuados te escuchan.

La respuesta es que debe reflejarse **en las ventas,** o en un mayor **numero de "leads"** calificados que producen mas oportunidades de negocios.

Parece...

Si tus productos o servicios se venden en línea, debes tener una tienda en línea.

No basta con tener páginas de Facebook (que si son importantes) pero no es lo único.

Porque la página de Facebook tiene que tener lo que se denomina una "landing page" que en español es tu página web donde haces las conversiones de ventas y que los buscadores indexan a las búsquedas por internet.





¿y el cliente?

Cuántas veces hemos oído que los clientes, o sus hábitos de consumo están cambiando.

La buena noticia es que:

Son muy pocos los Empresarios que saben que aunque su empresa tenga muchos años, **están haciendo algo** y **enfrentan el reto conscientes** de que el público o cliente está cambiando en un entorno más competitivo.

Aprovecha esta oportunidad, muchos no están haciendo nada y es probable que no lo hagan.

errores
+
comunes

No Se
Trata
de Ti

¿oyen tu
mensaje?

TEST DEL
GRUÑIDO



FAST
Check-List

3 consejos

TEST DEL GRUÑIDO

Clarifica tu Mensaje

para que la gente te escuche.

¿porque?

Creditos

harrygrappa.

que puedes corregir facilmente

He visitado infinidad de sitios web de muchos giros distintos y la mayoría empiezan así:

los más grandes...

nuestra misión...

somos..

tenemos...



Tenemos

(no se cuantos años...) de trayectoria
haciendo esto, etc.,





Somos...

La empresa más grande del
mundo mundial.

Somos tu... de confianza
Somos los mejores...

La Visión, Misión y

Valores

en esta compañía son...

(¿cuadros colgados en una pared?)





somos: los más grandes

+ expertos + antiguos

Una empresa de clase mundial...

"dejemos de decir que somos y mejor
digamos que hacemos para mejorar la vida
de nuestros clientes."

- HG

errores
+
comunes

No Se
Trata
de Ti

¿oyen tu
mensaje?

TEST DEL
GRUÑIDO



FAST
Check-List

3 consejos

TEST DEL GRUÑIDO

Clarifica tu Mensaje

para que la gente te escuche.

¿porque?

Creditos

harrygrappa.



**SOY TU
CLIENTE**

¿Sabes
porque?

Mejora su
Vida

No
discrimines

La Verdad

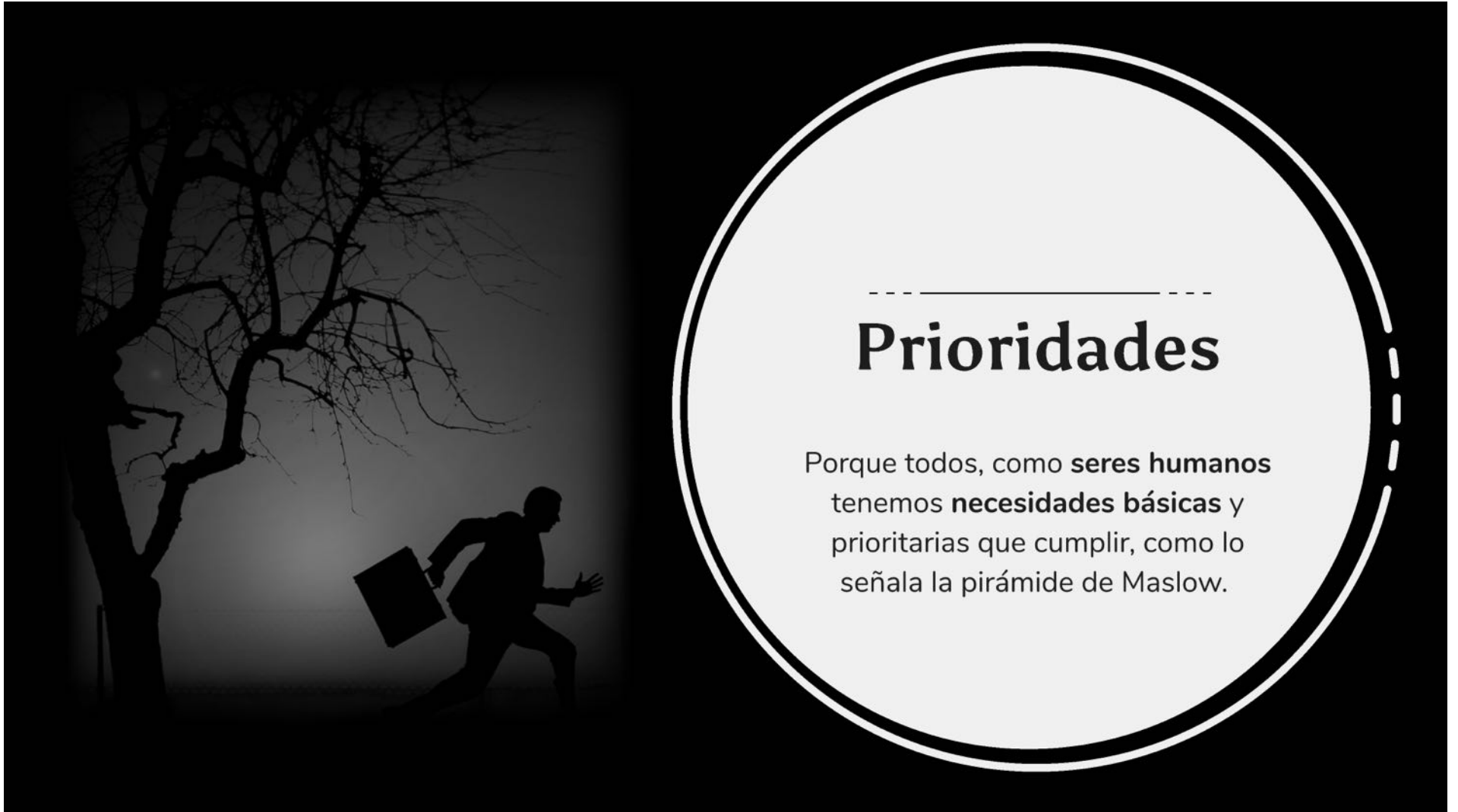
Se trata del Cliente

No me malinterpretes.
Yo no digo que esto este mal, entiendo
que esto debe de ir en algún lado de
tu pagina o material publicitario,
pero no puede ser el "primer
pantallazo"
que la gente vea al entrar en tu sitio.

No Conectas

Porque aunque suene feo o duro, estos **"bullets"** mencionados en **"errores + comunes"** al cliente en muchos casos **no le importa** y en otros **no le agrega valor a su vida o trabajo.**





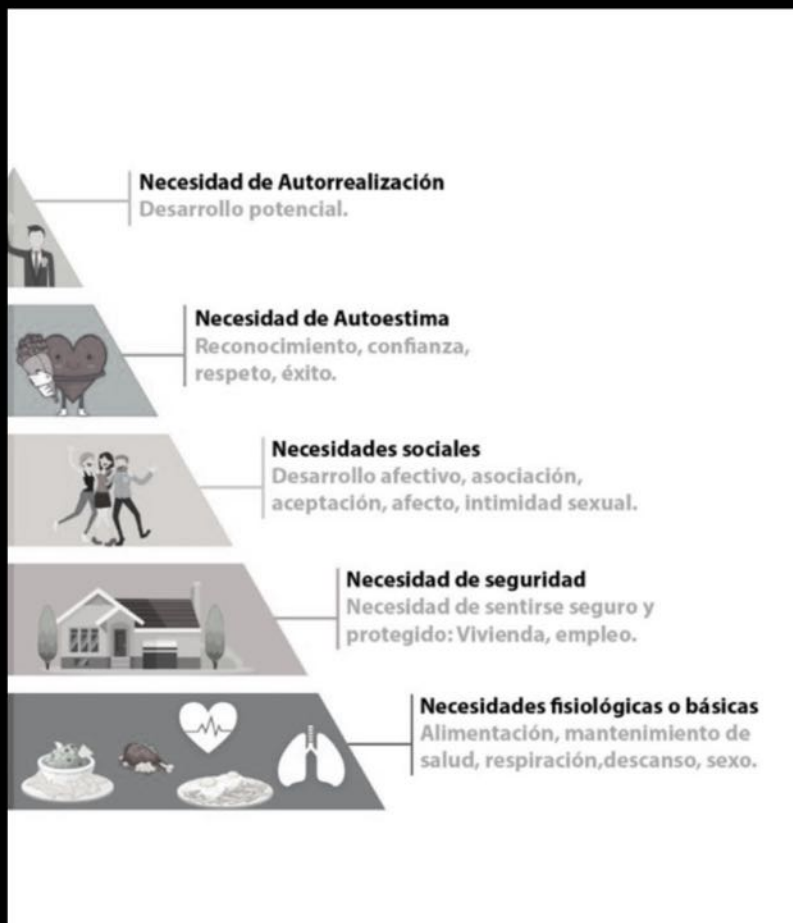
Prioridades

Porque todos, como **seres humanos** tenemos **necesidades básicas** y prioritarias que cumplir, como lo señala la pirámide de Maslow.

Como les vas a mejorar su vida.

Si centras tu mensaje publicitario en relación a las **necesidades mas esenciales** del ser humano, entonces empezaras a conectar mas con clientes potenciales.





Encuentra donde está tu cliente

TODOS TENEMOS CLIENTES O PROSPECTOS EN LOS DIFERENTES NIVELES DE LA PIRAMIDE.

errores
+
comunes

No Se
Trata
de Ti

¿oyen tu
mensaje?

TEST DEL
GRUÑIDO



FAST
Check-List

3 consejos

TEST DEL GRUÑIDO

Clarifica tu Mensaje para que la gente te escuche.

¿porque?

Creditos

harrygrappa.

La magia

5 segundos

3 preguntas

1
cavernicola

El secreto que hará tu marketing simple y efectivo:

EL TEST DEL GRUÑIDO

El problema es sencillo:

El hecho es que las webs, fotos o folletos bonitos, no venden. **Atraen pero no venden.**

Las palabras venden.

Y si no hemos clarificado nuestro mensaje, los clientes no nos escucharán

“ SI NO ERES
UNA **MARCA**
SERÁS UNA
MERCANCÍA. ”
-PHILIP KOTLER

MKTTotal

Magia

No hay magia, hay **3 preguntas** que el público tiene que ser capaz de responder **para que una historia le llegue de verdad**, 3 preguntas a las que **deben responder los clientes potenciales si esperamos** que conecten con nuestra marca.





5 segundos

Y deberían ser capaces de **responder a estas preguntas a los cinco segundos de ver nuestra web, nuestros materiales de marketing o en el “speech” de elevador:**

Las 3 preguntas

1. ¿Qué ofreces?
2. ¿Cómo me va a mejorar la vida?
3. ¿Qué tengo que hacer para comprarlo?





Imagina un cavernicola con una camiseta de piel de oso en una caverna, con una antorcha en la obscuridad; esta sentado en una piedra frente a un ordenador.

Esta visitando tu pagina web.

Será capaz de gruñir una respuesta a las tres preguntas:

¿Que Ofreces?,

¿Cómo me va a mejorar la Vida? y

¿Que tengo que hacer para comprarlo?

Si la respuesta es no, lo más probable es que estés perdiendo ventas.

Si fueras (por ejemplo) una empresa que vende aspirinas, sería el hombre capaz de gruñir, a los 5 segundos de ver tu web:

"Tu vender medicina para dolor cabeza, yo sentir mejor rápido", yo poder comprar en farmacia de la esquina"

¿Otro Test?

Conectando

Pasandolo por el Test del Gruñido:

1. ¿Que Ofreces?

R: Jardines y Paisajes más verdes

2. ¿Cómo me va a mejorar la vida?

R: Casa y espacios mas bonitos y armoniosos para disfrutar con tus hijos, familia o en el trabajo.

3. ¿Qué tengo que hacer para comprarlo?

R: entrar a www.fertilizantes.com

Mi anuncio:

¿Buscas tener el mejor jardin para disfrutar con tus amigos en casa o crear ambientes llenos de armonia? Descarga nuestra guía gratuita "Cuidados para Jardines", en: www.fertilizantes.com

Construyendo tu Mensaje Publicitario: (Ejercicio)

"somos una empresa líder en la producción de fertilizantes para pastos y contamos con los más altos estándares de calidad.

Nuestra planta de producción es la mas grande y moderna en su tipo en mexico y cumplimos con todas las NOM's

y nuestros procesos están certificados por ISO-9000.

Los 450 trabajadores están comprometidos con producir el mejor fertilizante para ti y trabajamos con Responsabilidad Social."

conoce nuestros procesos en:
www.fertilizantes.com

PROMOCION

¿Quieres recibir tu Test del Gruñido Gratis?

Hay 3 formas de hacerlo:

1. Pon tu nombre, correo electrónico y sitio web que deseas pasar por el test del gruñido en la sesión de preguntas o en el chat de este panel.

Si no tienes web, describe tu idea en NO más de 20 palabras.

2. Puedes Enviarnos los mismos datos por email a: contacto@cricongresos.com

La información tiene que ser recibida hoy, antes de las 5pm.

3. Al contestar la encuesta al final del panel, en "comentarios" puedes poner los mismos datos.

Las respuestas serán enviadas de manera privada por correo electrónico en un plazo de 24 a 72 horas.

***Condiciones:**

Promoción exclusiva para participantes inscritos en el Panel # 5 del 1er. Congreso Virtual de Turismo Veracruz 2020.

Pueden participar como empresa, persona o proyecto.

Solo se restringe a una propuesta por proyecto.

errores
+
comunes

No Se
Trata
de Ti

¿oyen tu
mensaje?

TEST DEL
GRUÑIDO



FAST
Check-List

3 consejos

TEST DEL GRUÑIDO

Clarifica tu Mensaje para que la gente te escuche.

¿porque?

Creditos

harrygrappa.



...
**que puedes
aplicar desde
hoy.**

y no necesitas ser un
experto en marketing
o diseño.

en tu
publicidad

en tu web

en acerca de ti

Tu Publicidad

TODA tu publicidad debe hablarle a tu cliente.

Decirle que ofreces, cómo le va a mejorar la vida, y que pasos tiene que dar para comprarlo.
(entre menos pasos mejor)



cri CONGRESOS & CONVENCIONES
VERACRUZ - MEXICO

Encuentra lo que necesitas para tu evento en Veracruz

Consúltanos desde tu Casa, Te ayudamos y respondemos en 2 horas!

CONSULTAS EXPRESS

Servicios para Eventos que harán tu vida más fácil:





Tu pagina web

Debe estar enfocada en tu cliente.

Y no olvides, en el primer **pantallazo** debes decirle:

1. Que ofreces.
2. Como le vas a mejorar su vida.
3. Que tiene que hacer para comprarlo.
Boton (call to action)

La personas no leemos las web, las escaneamos de izquierda a derecha, como una Z en una compu, en el cel de arriba o para abajo.

Como quieres que el cliente haga algo, si no lo invitas.? Quieres que compre?.. **díselo!!!**

Tu sección: "Acerca de Nosotros"

debe hablar sobre como vas a ayudar a tu cliente.

Los clientes no buscan un heroe:

Buscan:

Un **Guía** que les dé **Un Plan** y que le haga un **llamamiento a la acción.**



33 años y contando...

Desde junio de 1987

ayudando a nuestros clientes

con un excelente equipo de trabajo

a organizar eventos exitosos.

ayudamos a nuestros clientes a ¡Quedar bien con sus invitados!

[VER DIRECTORIO](#)

errores
+
comunes

No Se
Trata
de Ti

¿oyen tu
mensaje?

TEST DEL
GRUÑIDO



FAST
Check-List

3 consejos

TEST DEL GRUÑIDO

Clarifica tu Mensaje para que la gente te escuche.

¿porque?

Creditos

harrygrappa.

Fuentes:



DONALD MILLER
en su libro "Building a STORY-BRAND"



SETH GODIN
en su libro "This is Marketing"



algunas imágenes y "memes" de:
Facebook de Mercadotecina Total

Muchas gracias.

harrygrappa.

Twitter, FB, Instagram:
[@harrygrappa](#)



presentación exclusiva para participantes
en el



Descarga esta presentación en:

www.critoursveracruz.com/congreso-turismo

errores
+
comunes

No Se
Trata
de Ti

¿oyen tu
mensaje?

TEST DEL
GRUÑIDO



FAST
Check-List

3 consejos

TEST DEL GRUÑIDO

Clarifica tu Mensaje para que la gente te escuche.

¿porque?

Creditos

harrygrappa.