

# Funnel de ventas

Es la estrategia que define la relación que tenemos con nuestros clientes.

Su objetivo es definir las acciones que nos ayudarán a conseguir clientes, mantenerlos y hacerlos crecer.

## Modo de uso

- 1** La primera pregunta que nos debemos hacer es ¿Cómo nos descubren los clientes? ¿Mediante qué canales? y ¿En qué canales se suelen mover? Para después definir los elementos que van a hacer despertar su interés en estos canales. ¿Cuáles son los elementos que van a considerar antes de realizar su compra? y ¿Qué aceleradores de compra podríamos incluir?
- 2** Una vez ha hecho la primera compra, ¿cómo mantenemos esta relación?
- 3** Y después ¿Cómo podemos hacer que un cliente crezca y realice nuevas compras? ¿Cuáles son las estrategias que podemos seguir para que se conviertan en referencia del negocio?

