

Funnel de ventas

El Funnel de Ventas nos ayudó a definir nuestra **estrategia de captación y crecimiento de clientes**.

Identificando acciones para cada uno de las fases en las que se encontrarían nuestros potenciales clientes hasta convertirse en nuestros referentes o embajadores.

Primero definimos **nuevos canales** de comunicación y los mensajes de marca que queríamos transmitir en estos. Y por otro lado, **elementos gancho**, como por ejemplo el poder probar el producto en la tienda. En el momento de la compra, la **ampliación** de nuevos **canales** de venta como la tienda online. Y finalmente, acciones de **cross y up selling** como las recomendaciones con tu compra de otros productos que te podrían interesar y la posibilidad de crear una cuenta en la cual ganar puntos o descuentos atrayendo a tus amigos y familiares también a nuestro comercio. Creando así un **programa de referentes**.



Adquirir cliente

Creer cliente

- ESCAPARATE.
- BUZONEO.
- REDES SOCIALES. (FACEBOOK E INSTAGRAM).

DESCUBRIR

- BOCA A BOCA.
- "COLA" DE CLIENTES

ERÉS

CONSIDERAR

- PROBAR EL PRODUCTO EN LA TIENDA GRATIS. (MUESTRA)

PRA

- ALTA CALIDAD.
- INGREDIENTES SANOS.
- ATENCIÓN PERSONALIZADA POR PARTE DEL PANADERO

- FACILIDAD DE LOS ENCARGOS (VIA ONLINE).
- TARJETA DE SELLOS (POR CADA 10 COMPRAS 1 BARRA GRATIS).

SELL

PONER UN EXPOSITOR CON PRODUCTOS MUY APETECIBLES CON SUS CARACTERÍSTICAS SALUDABLES EXPLICADAS PARA QUE EL CLIENTE SE SIENTA TENTADO

- RECOMENDAR LOS BIZCOCHOS "SANOS" CUANDO COMPREN SOLO PAN.

CROSS

(CREA TU CUENTA DE RESERVAS ONLINE E INVITA A UN AMIGO A UNIRSE. OS HAREMOS UN DESCUENTO DEL 10% EN EL SIGUIENTE PEDIDO

ERENCIA