

Libro de Apuntes del Webinar

“Cómo Conseguir Clientes Ideales Todos los Días en Internet”



Dictado por Diego Gonzalez
Director Ejecutivo de la Escuela de Negocio Cuartel de Ventas.

Para saber más sobre nosotros.

[Nuestra Fan Page](#)

[Nuestro Canal de Youtube](#)

[Nuestro Blog](#)

Durante el Webinar aprenderás de una manera sencilla el plan exacto para que te permitirá generar citas de venta consistentemente y una base de clientes potenciales en automático de forma predecible todos los días a partir de ahora.

Veremos puntualmente:

-Cómo un simple (pero no obvio) factor, marca la diferencia total entre un negocio que genera una base de datos automáticamente y uno que pierde clientes potenciales cada día

-Cómo encontrar a esos clientes ideales, que tienen todos los requisitos para comprar tu producto y tanto te cuesta encontrar cada día.

-Cómo usar Whatsapp/Messenger o Facebook para no depender de tener un “Mega Sitio Web” para vender consistentemente y de forma predecible.

Te sugiero que imprimas estas hojas de apuntes para poder tenerlas a mano y trabajar con ellas durante el webinar online, y para su propio seguimiento posterior.

Quiero que tengas resultados y que todo entrenamiento que tomes con nosotros produzca una transformación positiva real en tus resultados y en el valor que aportás a los potenciales clientes ideales que aprenderemos a conseguir por medio de internet.

Además de esto, lo más importante es que encontremos la manera de disfrutar el proceso y divertirnos con toda esta nueva información, generando un gran entusiasmo aunque se traten temas de negocio o marketing.

¡Adelante!

Notas sobre cada clave que veremos.

Clave #1

.....

.....

.....

.....

.....

Clave #2

.....

.....

.....

.....

.....

Clave #3

.....

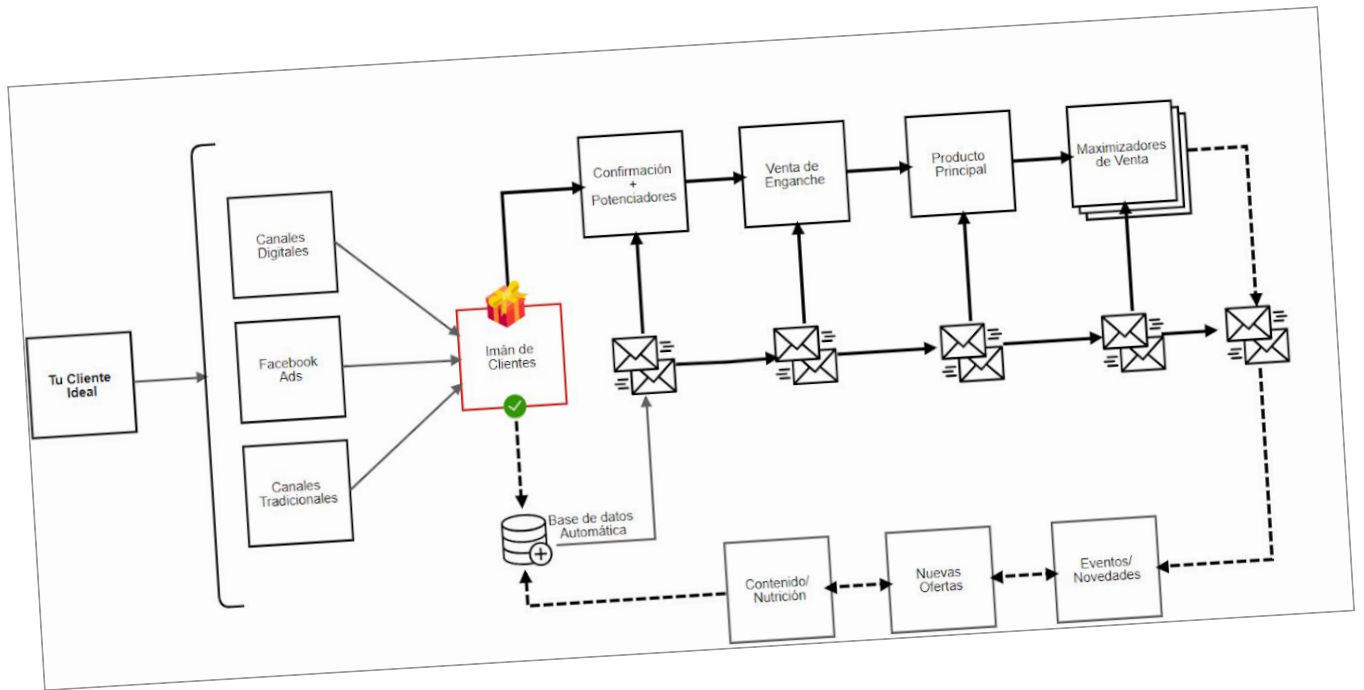
.....

.....

.....

.....

EL PLAN A.V.C SERÁ NUESTRA BASE EN ESTE VIAJE



Notas sobre el plan

.....

.....

.....

.....

.....

Qué es un Imán de Suscriptores y cómo defino uno. ¿Por qué si lo usas, estás un GRAN PASO adelante del resto de otros negocios?

.....

.....

.....

¿Cómo genero una base de datos automatizada?

.....

.....

.....

¿Cuál debe ser mi producto principal? ¿Por qué no debo apuntar la publicidad y acciones siempre allí?

.....

.....

.....

¿Cómo debe ser mi venta de enganche? ¿Cuál es la gran ventaja de que exista?

.....

.....

.....

¿Cuáles son los Maximizadores de Venta?

.....

.....

.....

¿Qué es lo principal a tener en cuenta para definir a mi cliente Ideal? ¿Cuál es la gran falla que hacen la mayoría?

.....

.....

.....

Puntos claves para crear un proceso predecible por internet para que tu cliente ideal te contacto consistentemente, usando Facebook, Whatsapp y/o Messenger

.....

.....

.....

Notas generales:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

