



# HOJA DE TRABAJO PARA LA GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE VENTA

## 1 CREAR UNA OFERTA

Independientemente de que sea un cupón, un ebook o un webinar, solo necesitas una oferta para comenzar a generar oportunidades de venta. Compartiremos distintas maneras en las que puedes reutilizar esta oferta en los pasos siguientes. También te ofrecemos una plantilla de ebook gratuita que puede ayudarte a comenzar; [haz clic aquí para obtenerla](#).

## 2 CREAR UNA PÁGINA DE DESTINO Y UN FORMULARIO

Elabora [una página de destino exclusiva](#) (que también se conoce como “micrositio”) para tu oferta final. Asegúrate de incluir un formulario en la página de destino que los visitantes deberán completar para obtener a cambio la oferta que les prometiste.

## 3 CREAR UNA PÁGINA O CORREO ELECTRÓNICO DE AGRADECIMIENTO

Para que tus oportunidades de venta puedan recibir la oferta por la que completaron el formulario, deberás redireccionarlas a una página de agradecimiento que contenga esa oferta o enviárselas a través de un correo electrónico.

## 4 PROMOCIONAR LA OFERTA CON CTA DE CANAL

Ahora que ya has creado la oferta y está lista para descargar, empieza a promocionar la URL de la página de destino a través de tus distintos canales de difusión.

### CONSEJO: REDES SOCIALES

Comparte la oferta varias veces en tus canales de redes sociales presentando distintos fragmentos por vez. Por ejemplo, si tu oferta incluye 10 consejos, comparte uno por día.

### CONSEJO: BLOG

Escribe varias publicaciones en el blog que incluyan un tema o idea que se relacione con tu oferta. Cada vez que publiques un artículo, puedes agregar una CTA que redirija a la misma oferta.

### CONSEJO: PPC

Prueba con distintas opciones de targeting en tus campañas de pago por clic (PPC) para usar la oferta de diversas maneras. Esto te ayudará a generar más oportunidades de venta, al mismo tiempo que descubrirás qué opciones funcionan mejor.