

EL RETO DE LA DUPLICACIÓN

*Estrategia en 4 Fases para duplicar
el volumen de tu negocio*

EL RETO DE LA DUPLICACIÓN

Estrategia en 4 Fases para duplicar el volumen de tu negocio

EL RETO DE LA DUPLICACIÓN

Estrategia en 4 Fases para duplicar el volumen de tu negocio

CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN AL RETO

CAPÍTULO 2 LA ESTRATEGIA DE DUPLICACIÓN

CAPÍTULO 3 ATRACCIÓN DE CLIENTES

DISPARADOR 1 ¿Qué problemas no resueltos tienen mis clientes y potenciales clientes?

DISPARADOR 2 ¿Cómo utilizo Internet + RRSS + BBDD para captar más clientes?

DISPARADOR 3 ¿Qué P/S puedo diseñar para facilitar el consumo de mis clientes?

DISPARADOR 4 ¿Con quién puedes colaborar para que tus productos sean más visibles?

CAPÍTULO 4 PUESTA EN PRÁCTICA

CAPÍTULO 5 TASA DE ÉXITO EN LAS VENTAS

DISPARADOR 1 ¿Cómo puedo mostrar mi P/S según los factores psicológicos de decisión?

DISPARADOR 2 ¿Cómo puedo descubrir por qué mis clientes no compran y reducir el riesgo de la venta?

DISPARADOR 3 ¿Cómo puedo elevar sus expectativas y mostrarle los beneficios que va a obtener?

DISPARADOR 4 ¿Cómo puedo mejorar la imagen que doy al exterior?

CAPÍTULO 6 FRECUENCIA DE COMPRA

DISPARADOR 1 ¿Cómo puedo activar el consumo de clientes “dormidos” en mi BBDD?

DISPARADOR 2 ¿Cómo puedo amplificar lo que mejor sé hacer?

DISPARADOR 3 ¿Qué puedo hacer para que la Experiencia de consumo sea única e irrepetible?

DISPARADOR 4 ¿Qué hago para ampliar mi oferta de productos y servicios?

CAPÍTULO 7 TASA DE RECOMENDACIÓN

DISPARADOR 1 ¿Qué puedo añadir a mi negocio para superar sus expectativas?

DISPARADOR 2 ¿Cómo puedo facilitar y potenciar la recomendación de mis mejores clientes?

DISPARADOR 3 ¿De qué mecanismos dispongo para averiguar por qué recomienda el cliente?

DISPARADOR 4 ¿Quiero que me recomienden por precio o por diferenciación?

CAPÍTULO 8 LA MAGIA DE LA DUPLICACIÓN

CAPÍTULO 9 EL RETO COMIENZA AHORA

CAPÍTULO 10 CONTINÚA EL RETO CON LEVEL UP