

Mini embudo ventas

“Emprendimiento desde casa”

De Seguidora a Cliente Fiel

El proceso de convertir a una seguidora en una cliente fiel requiere de una estrategia bien planificada y ejecutada. A continuación, se presenta un modelo de embudo visual que describe las etapas clave en este camino.

Emprender desde casa no significa hacerlo sola. Este mini embudo te mostrará cómo atraer, conectar y vender sin complicarte — paso a paso, con ejemplos reales adaptados a la vida de mamá emprendedora.

Incluye:

- Guía paso a paso
- Tips de automatización
- Plantilla calendario

“

“Para todas las niñas que están mirando, nunca duden de que son valiosas y poderosas y que merecen todas las posibilidades y oportunidades del mundo para perseguir y lograr sus propios sueños”

- **Hillary Clinton**

”

1. Atracción

Objetivo: Captar la atención de nuevas seguidoras, que más personas descubran tu marca.

- **Tácticas:**

- Publicar contenido atractivo y de alta calidad en redes sociales.
- Utilizar palabras clave relevantes para el público objetivo.
- Colaborar con influencers que compartan los valores de la marca.
- Realizar concursos y sorteos que motiven a seguir la cuenta.

Como hacerlo



Publica contenido inspirador y útil (reels, fotos, tips). Usa hashtags relacionados con tu nicho y participa en comunidades donde esté tu público.

Ejemplo: Si vendes accesorios para el cabello, crea un reel mostrando 3 formas de usarlos en peinados diarios.


2. Interacción

Objetivo: Fomentar la participación y el interés de las seguidoras, crea confianza y una relación genuina.

- **Tácticas:**

- Responder rápidamente a los comentarios y mensajes directos.
- Hacer preguntas al final de las publicaciones para generar conversación.
- Utilizar encuestas y cuestionarios en historias para obtener opiniones.
- Crear contenido interactivo como videos en vivo o sesiones de preguntas y respuestas.

Como hacerlo



Muestra el 'detrás de cámaras', comparte historias personales y responde mensajes con cercanía.

Ejemplo: Usa historias o correos para contar por qué te gusta lo que haces y cómo tus productos ayudan.

3. Conversión

Objetivo: Transformar el interés en compras efectivas.

- **Tácticas:**

- Ofrecer promociones exclusivas para seguidores.
- Incluir llamados a la acción claros en publicaciones y biografías.
- Facilitar un proceso de compra sencillo y rápido.
- Proporcionar pruebas gratuitas o muestras de producto.



Como hacerlo

Facilita el proceso (enlaces directos, catálogos o WhatsApp Business), ofrece promociones limitadas e incluye testimonios.

Ejemplo: cuenta la experiencia de un cliente: 'María, mamá de 2, usa nuestros moños desde hace un año y ama su durabilidad.'

4. Retención o Fidelización

Objetivo: Fidelizar a las clientas para que realicen compras recurrentes, que tus clientas vuelvan y te recomienden

- **Tácticas:**

- Crear un programa de lealtad que recompense las compras frecuentes.
- Enviar correos electrónicos personalizados con ofertas especiales.
- Solicitar y mostrar testimonios de clientas satisfechas.
- Ofrecer un excelente servicio postventa y atención al cliente.



Como hacerlo

Crea programas de referidos, agradece con mensajes personalizados y ofrece contenido exclusivo.

Ejemplo: Crea contenido con frases inspiradora como, una clienta fiel vale más que diez ventas nuevas.

Ultimo tip: Notifica a tus clientas más frecuentes sobre tus nuevos productos.

Siguiendo estas etapas y tácticas, podrás construir una sólida base de clientas fieles, mejorando tanto la reputación de tu marca como su éxito comercial, convirtiendo a las clientas en embajadoras de la marca de esta manera creas comunidad.

Herramientas para automatizar tu embudo

Etapa	Herramienta	Uso sugerido
Atracción	Canva / CapCut	Diseña y programa publicaciones
Interacción	Instagram Stories / Notion	Gestiona ideas y contenido
Conversión	WhatsApp Business / Linktree	Facilita el proceso de compra
Fidelización	MailerLite / Google Sheets	Lleva el control de tus clientas

Checklist Final

- Tengo claridad sobre mi público
- Tengo contenido que educa o inspira
- Mi proceso de compra es fácil
- Agradezco y sigo en contacto con mis clientas

Plantilla Calendario Semanal Sugerido

Día	Contenido	Formato
Lunes	Tip de estilo o look del día	Reel
Martes	Detrás de cámaras o inspiración	Story
Miércoles	Historia de clienta o testimonio	Carrusel
Jueves	Reel de peinado o transformación	Reel dinámico
Viernes	Frase elegante + pregunta a la comunidad	Imagen minimalista + caption
Sábado	Foto de cliente o mini entrevista	Foto UGC o Carrusel
Domingo	Valor de marca / reflexión / contenido emocional	Stories tipo vlog

Sugerencias de formato

- Reels: 2-3 por semana.
- Carruseles: ideal para storytelling, comparaciones y tips.
- Stories: diaria presencia, repostando UGC, encuestas y making of.
- Lives (1-2 al mes): para mostrar lanzamientos, charlas con clientas o estilistas.

En resumen, no solo busco informar, sino también inspirar y motivarlas a aplicar el conocimiento adquirido en sus respectivas áreas de interés. La implementación de estas ideas no solo mejorará el desempeño sino que también contribuirá al crecimiento y éxito de sus emprendimientos

Por último, me gustaría invitar a cualquier persona interesada en desarrollar o profundizar en proyectos personales a que se ponga en contacto conmigo. Estoy siempre abierta a colaborar y trabajar juntas en ideas que generen valor y potencien nuestras capacidades.

¡Espero con entusiasmo la oportunidad de emprender nuevos desafíos de manera conjunta!

MAMÁ EMPRENDE
hoy

Thank you!

+57 315 215 44 04

hola@mamaemprendehoy.com

www.mamaemprendehoy.com