

Módulo 2:

Captación de Clientes

 workcango^o



2.1 Estrategias de Adquisición de Clientes



Adquirir clientes de manera efectiva es una combinación de comprender a tu audiencia, elegir los canales adecuados y aplicar métodos probados que generen resultados consistentes. Aquí te dejamos algunas estrategias clave para lograrlo:

Métodos, Canales y Segmentación

Métodos Efectivos de Adquisición



- Inbound Marketing: Atraer clientes a través de contenido relevante, SEO (optimización en motores de búsqueda), blogs, y redes sociales. Este método permite que los clientes vengan a ti, interesados en lo que ofreces.
- Outbound Marketing: Estrategias de ventas más directas, como campañas de publicidad pagada (Google Ads, Facebook Ads), email marketing y llamadas en frío (cold calls). Ideal cuando se busca una adquisición rápida o a gran escala.
- Marketing de Referencia: Aprovechar la base de clientes actual para atraer nuevos. La recomendación boca a boca sigue siendo una de las formas más efectivas de adquisición. Proporciona incentivos para que tus clientes actuales recomienden tu producto o servicio.
- Alianzas y Socios Estratégicos: Colaborar con otras marcas o empresas que compartan tu público objetivo pero que no sean competencia directa. Estas alianzas pueden generar nuevos leads de alta calidad.