



Á N G E L L Ó P E Z

WWW.ANGELLOPEZCOACHING.COM

info@angellopezcoaching.com

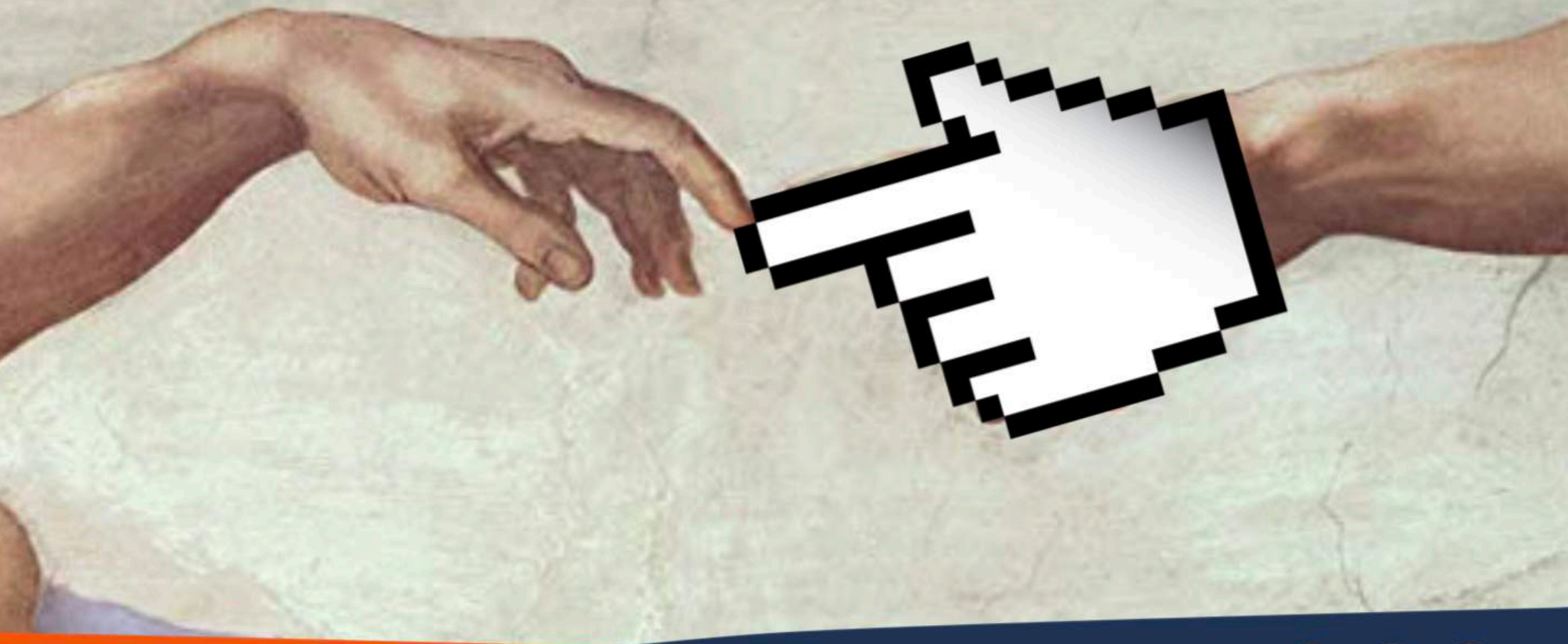
+34-656.54.29.01



angellopezcoach

DE LA VENTA TRADICIONAL A LA VENTA ON LINE

DALE UNA NUEVA VIDA A TU NEGOCIO



info@angellopezcoaching.com

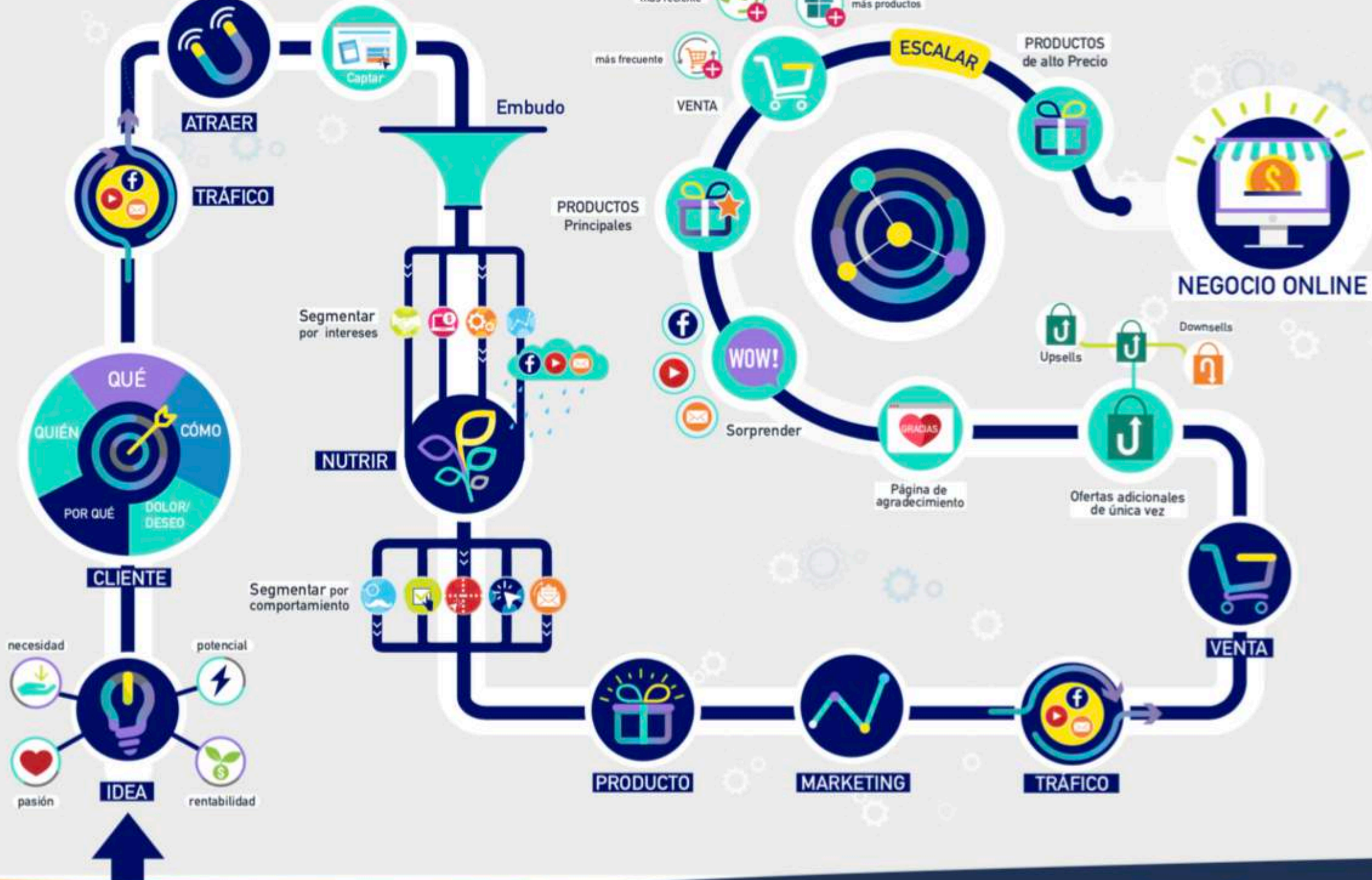
+34-656.54.29.01



angellopezcoach

OBJETIVOS

1. Concienciar a los comercios del Municipio de **Las Palmas Zona a,b,c,d**, de importancia de subirse a la propuesta de negocio On Line como única forma de supervivencia.
2. Motivar a los comercios en la transformación digital.
3. Impulsar y promover las ventas On line del municipio de **Las Palmas** como respuesta a la continua creciente demanda de las mismas.
4. Crear una tienda On line para cada establecimiento incluido en el Programa.
5. Aumentar la visibilidad de los comercios a de **Las Palmas** en el mundo digital a través de campañas en los distintos canales: redes sociales, landing page, app, etc.
6. Acceder a nuevos mercados comarcales, nacionales e internacionales.
7. Implementación de plataformas que detallen el comportamiento del cliente, así como, intereses, gustos y necesidades a fin de conocerlo y servirle mejor.
8. Implementar en los comercios participantes, la única forma de negocio que garantiza poder vender 24/7, el negocio on Line sistematizado y escalable.



ACCIONES REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO :



PRESENTACIÓN DEL PROYECTO A CADA ESTABLECIMIENTO- Esta acción consiste en la presentación de forma individual, a cada propietario/a de establecimiento y también de forma conjunta: el panorama actual y futuro de la venta tradicional, la importancia de iniciar la transformación digital, la misión del programa , los objetivos del mismo, los beneficios, las utilidades, el valor añadido y diferencial del proyecto; así como, la recogida de las expectativas, requerimientos y necesidades de los participantes en el mismo.



INTRODUCCIÓN AL MODELO DE TIENDA VIRTUAL ADAPTADA A LOS COMERCIOS. Se acompañará a los establecimientos en el proceso de planificación, desarrollo y puesta en marcha de la tienda virtual, que permita a las empresas pasar al modelo de venta on line combinado o no con el modelo tradicional llevado acabo hasta la fecha. En esta línea de trabajo, los servicios que se darán a los establecimientos, son:

INTRODUCCIÓN AL MODELO DE TIENDA VIRTUAL ADAPTADA A LOS COMERCIOS

1

1ª Etapa de Concepción:

1. Definir el/los productos que pondremos en venta on line teniendo en cuenta, las necesidades, potencial, rentabilidad del producto en cuestión.
2. Definición del cliente tipo “avatar” en virtud de deseo/dolor.
3. Creación de tráfico de atracción para captar atención creando así “Leads” personas a las que hemos captado atención.
4. Dirigir a los Leads al embudo de ventas, página de aterrizaje y segmentarlos por interés.



INTRODUCCIÓN AL MODELO DE TIENDA VIRTUAL ADAPTADA A LOS COMERCIOS

2

2ª Etapa Creación

1. Aportar información o contenido de valor al lead en las RRSS y segmentarlo por comportamiento.
2. Detectar dolor/ deseo y ofrecer solución, nuestro producto.
3. Generar una oferta lo suficientemente atractiva e irrechazable.

3

3ª Etapa Conversión

1. Generar tráfico hacia la pagina de ventas.
2. Ofrecer valores añadidos y ventas cruzadas, venta superior, venta inferior
3. Sorprende con el efecto **WOW**
4. Escala a productos de más alto valor

ACCIONES REQUERIDAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO :



ADS

FORMACIÓN EN CAMPAÑAS DE RRSS GOOGLE ADS FACEBOOK

ADS Esta acción en Redes Sociales y Social Media Strategy ofrece una formación especializada en la materia. Las redes sociales han propiciado un nuevo concepto de marketing y relaciones públicas al que cada día acuden más profesionales, y cuyos resultados son sorprendentes. Esta formación dotará al empresariado de los conocimientos necesarios para poder aplicar los más recientes métodos existentes en relación con la promoción de su negocio en el mundo digital, haciendo uso de diversas herramientas y Redes Sociales.



MENTORÍA En esta acción se llevará a cabo un seguimiento de creación desde las campañas de marketing pasando por las páginas de aterrizajes, hasta ofrecer el producto en página de ventas y llegando a las ventas superiores y a sistematizar y automatizar el proceso.

PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

- Presentación del proyecto a cada establecimiento 2h/ establecimiento
 - Encuentro del motivo para comprometerse a iniciar el paso a comercio digital o comercio mixto 3h
 - Introducción de Negocios Online Bussiness
 - Modelo Canvas Transformación Digital de Empresas
 - Espacios de Mercado Metodologías de desarrollo de productos
 - El cliente digital
 - Tu sitio web profesional con WordPress Conceptos fundamentales
 - Instalar WordPress
- ➔ **TIEMPO DE EJECUCIÓN 20 días**
- ➔ **TEMPORALIDAD DEL PROYECTO 1-4 semanas**
- ➔ **DURACION TOTAL EN HORAS 40**

1° MES

PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

2 mes

- KWFinder
 - **INSTALACIÓN DE PLUGINS**
 - **TEMA PREMIUM VS GRATUITO ELEMENTOR**
 - **SEO**
 - **YOAST SEO**
 - **Google**
 - **Seguridad**
 - **Auditorías**
 - **Configuración de auditorías automatizadas**
 - **Mentoría para llevar a cabo las acciones**
- ➔ **TIEMPO DE EJECUCIÓN 20 días**
- ➔ **TEMPORALIDAD DEL PROYECTO 5-8 semanas**
- ➔ **DURACION TOTAL EN HORAS 40**

PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

3° MES

- Estrategia y Marketing Digital
 - ¿Cuál es la diferencia entre Inbound y Outbound Marketing?
 - ¿Qué es el marketing de contenidos?
 - Estrategias de Social Media
 - Aprovechando Internet para trabajar
 - Gestión de comunidades
 - Mentoría para llevar a cabo las acciones
- ➔ **TIEMPO DE EJECUCIÓN 20 días**
- ➔ **TEMPORALIDAD DEL PROYECTO 9-12 semanas**
- ➔ **DURACIÓN TOTAL EN HORAS 40**

RECURSOS NECESARIOS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Humanos

Ingeniero informático: webmaster especializado en creación de páginas de venta on Line, embudos de ventas, campañas automatizadas y redes de afiliados.

Coach empresarial: especialista en emprendeduría, motivación y acompañamiento en la consecución de logros.

EVALUACIÓN.

INDICADORES CUANTITATIVOS BÁSICOS

El procedimiento a seguir en la evaluación y sus resultados serán a través de las métricas que obtendremos desde las distintas plataformas digitales.

- 1.Creación de páginas de aterrizajes, ventas/ agradecimiento.
- 2.Nº de campañas de ventas, Mails abiertos vs llegan a carro de venta.
- 3.Incremento del número de leads en bases de datos.
- 4.Número de conversiones en ventas.
- 5.Facturación en línea.
- 6.Posicionamiento en Buscadores

INDICADORES CUALITATIVOS BÁSICOS

- 1.Grado de satisfacción.

¿QUÉ LOGROS SE QUIEREN CONSEGUIR EN EL PROYECTO?



- **Creación de negocios on line** para los comercios del Municipio de **Las Palmas**
- **Expandir la posibilidad de venta** de productos a toda la comunidad on Line.
- **Ahorro de gastos de administración**, gracias a no tener gastos físicos.
- **Hacer un análisis del cliente**: Un e-commerce te permitirá conocer más a tus clientes gracias a la implementación de plataformas que detallan su comportamiento, intereses, gustos, necesidades y hasta aquello que los apasiona.
- **Ventas 24/7**: Internet nunca duerme, por lo tanto, las ventas nunca se detendrán a ninguna hora, contrario a lo que ocurre cuando se posee una tienda física, pues esta solo funciona en un horario específico.
- **Evolucionar con los cambios de comportamiento de los clientes gracias a las nuevas tecnologías**. Por ejemplo, cuando los clientes ven un producto en una tienda, pueden hacer una búsqueda online para comprobar opiniones sobre el mismo y terminar comprándolo a un precio menor en otro lugar. Ante esta necesidad, algunas empresas han respondido mediante la creación de una aplicación que permite a los clientes escanear el producto y leer los comentarios, lo que garantiza que se queden dentro de la plataforma de la empresa en lugar de comprar en otro lugar.

PRESUPUESTO DE LAS ACCIONES FORMATIVAS

**El presupuesto para el conjunto de las acciones
Comprende:**

- ★ PRESENTACIÓN DEL PROYECTO A LOS 15 ESTABLECIMIENTOS
- ★ INTRODUCCIÓN AL MODELO DE TIENDA VIRTUAL ADAPTADA A LOS COMERCIOS. LOS 15 ESTABLECIMIENTOS SELECCIONADOS
- ★ ACOMPAÑAMIENTO Y FORMACIÓN PARA LA CREACIÓN DE LA PÁGINA EN WORDPRESS.
- ★ MENTORÍA EN LA CREACIÓN DE CAMPAÑAS DE LANZAMIENTO Y EMBUDO DE VENTAS.
- ★ INGENIERO INFORMÁTICO ESPECIALIZADO EN COMERCIO DIGITAL.
- ★ COACH EMPRESARIAL PARA GESTIÓN DEL CAMBIO.
- ★ FORMACIÓN PRESENCIAL Y ON LINE 3 MESES 12 SEMANAS 10H/ SEMANA REPARTIDO EN 3 DIAS.

TOTAL 14.900 euros + 7% Igic 1043 = 15.943,00 EUROS





Á N G E L L Ó P E Z

WWW.ANGELLOPEZCOACHING.COM

info@angellopezcoaching.com

+34-656.54.29.01



angellopezcoach

