



TIPS PARA EL ANÁLISIS DE RESPUESTAS

1. *Sí en la pregunta 8 la respuesta es NO, no tiene dinero o no quiere invertir.*

→ *Hazle saber que la bundle offer requiere de una inversión de entre 300 a 400 Dls.*

→ *Agradece su tiempo y pide referidos: ¿Conoce algún negocio que pueda beneficiarse del uso del marketing digital?*

2. *Sí en la pregunta 9 la respuesta es NO, no toma las decisiones sólo.*

→ *Entonces decimos: Me gustaría programar una cita con usted y con la persona que toma las decisiones de marketing del negocio, ya que nuestra oferta "bundle offer" es limitada, y necesito que estén todos para darme una respuesta concreta.*

LA MAYORÍA DE LAS RESPUESTAS SON "SÍ"

Estás frente a un cliente conocedor del Mkt digital

- *El prospecto ya utiliza los servicios de Marketing Digital, no te detengas en explicar lo básico.*
- *Haz hincapié en los logros económicos que la agencia 7K tiene con otros clientes. Por ejemplo: Las ventas de pedidos en línea en otros restaurantes oscilan entre 10 y 20 mil dólares al mes.*
- *Enfócate en aquello que NO le está ofreciendo la competencia, específicamente en los menús digitales y menciona que pueden incrementar hasta un 20% su cheque promedio con la estrategia.*
- *Nunca hables mal de la competencia y supérala con precio, servicio y atención postventa.*

LA MAYORÍA DE LAS RESPUESTAS SON "NO O NO LO SÉ"

Estás frente a un cliente que no conoce o es indiferente al Mkt digital

- *Ser paciente es vital.*
- *Permite que hable de sus necesidades.*
- *Recuerda que el prospecto NO sabe que necesita los servicios y TÚ deberás hacérselo saber.*
- *Explícale que NO tener presencia en internet, actualmente es sinónimo de NO existir.*
- *Explica ampliamente las ventajas y beneficios del marketing digital.*
- *Da ejemplos de beneficios económicos con ejemplos aplicados a su propio restaurante.*
- *Habla de la visibilidad de su negocio y la estrategia para atraer clientes que de otra forma no sabrán que existe su negocio.*
- *Explícale que los resultados obtenidos con marketing digital, son totalmente medibles y evidentes.*
- *Habla del servicio al cliente y postventa de 7K digital.*



*MENCIONE OTROS 5 NEGOCIOS QUE CREA QUE CUBREN EL PERFIL
DE INTERÉS Y NECESIDAD POR EL MARKETING DIGITAL*

1.

2.

3.

4

5.