

# CREA TU PLAN DE ACCIÓN ONLINE PARA EL 2017

La guía fácil que te ayudará a planificar  
y conseguir tus objetivos de negocio

Destákate.com

Patricia Núñez Pitto

## ANTES DE REMANGARNOS,

Una breve intro para que uses bien la guía y puedas crear tu plan de acción online para el 2017.

Soy Patricia Núñez de Destakate.com. Trabajo siempre con dueños de negocios o freelancers que quieren hacer crecer su negocio con ayuda de Internet y su página web.

Desde el 2013 encuentras en mi blog de Destakate.com artículos y recursos que puedan ayudarte a conseguirlo. En el 2015 publiqué mi libro APRENDE A TRIUNFAR CON TU PÁGINA WEB ([ver en Amazon](#)).

## EL PODER DE UN PLAN

La web es tu centro de operaciones online con la que trabajas para alcanzar tus objetivos, pero los objetivos los planteas en un plan y por eso he creado esta guía, para ayudarte a empezar bien el 2017 y que puedas focalizarte y conseguir tus propósitos de forma más ágil.

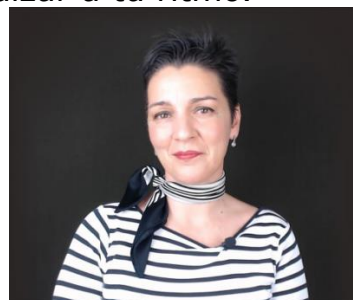
Siempre con pauta es mucho mejor.

Tómate un respiro necesario. Dedicar una hora a plantear la estrategia de tu negocio con estas pautas que te guíen, sabes que mi obsesión es ponerlo fácil para que puedas aprender cómo se hace y hacerlo sin excusas.

NOTA: En la guía te voy a anotar enlaces a artículos o vídeos para que puedas ampliar más tu información y profundizar a tu ritmo. ¡Feliz día!

Patricia Núñez de [Destakate.com](#)

*Patricia*



Toda modificación total o parcial y la reventa de esta obra, por cualquier medio, están estrictamente prohibidas.



Año 2016

Destákate.com

Patricia Núñez Pitto

# CREA TU PLAN DE ACCIÓN ONLINE PARA EL 2017

Nombre de la Empresa
.....
Dirección
.....
Sitio Web
.....
Correo Electrónico
.....
Teléfono.....

## LAS CARTAS SOBRE LA MESA

Antes de empezar a planificar el 2017 vamos a poner las cartas sobre la mesa.

Párate y respira, tómate tu tiempo para responder con claridad a estas primeras cuestiones que son tu punto de partida.

### ¿Qué tipo de empresa eres?

- Autónomo o Freelance
- Pequeño negocio
- Empresa familiar o varios socios

### ¿Vendes productos o servicios?

Si vendes productos, ¿eres fabricante o comercializadora?

.....

Si vendes servicios ¿los produces en tu propio negocio o dependes de terceros?

.....

### Lista tus principales productos o servicios y precio

Ejemplo:

Entrega a domicilio de cocina vegana en Madrid – menú 9,90€

Ejemplo:

Diseño a medida de stands comerciales para ferias - 100€/m2

Parece una tontería, pero sobre todo en el sector servicios a muchos les cuesta darle forma a su servicio y definirlo, y si no está definido no hay paquete vendible.

Tanto en tu página web como en tus visitas a cliente, siempre tienes que tener algo concreto y que sea vendible, aunque luego puedas añadir opciones que lo completen y lo lleven al siguiente nivel.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## LA COMPETENCIA

Quienes son tus principales competidores, los que venden ya algo a tu tipo de cliente y es lo que están usando. Lista mínimo 3

Nombre o marca.....  
Web.....

Nombre o marca.....  
Web.....

Nombre o marca.....  
Web.....

Nombre o marca.....  
Web.....

Nombre o marca.....  
Web.....

## TU PROPUESTA DE VALOR DIFERENCIAL

¿Qué beneficios obtiene tu cliente cuando compra lo tuyo?  
.....

¿Qué le das de diferente para que te elija a ti y no a otro?  
.....

Te puede interesar conocer más este tema en  
[Enlace a Video](#)

## EVALUACIÓN

¿Qué se ha vendido mejor este último año?

¿Era lo que esperabas?

¿Sabes porque ha sido?

¿Estás contento con los resultados?

## NUEVOS OBJETIVOS

Escribe 3 logros o sueños que quieres conseguir para final de este año que empieza 2017.

Ejemplo:

- Nueva línea de servicio
- Formarme en ...
- Nueva web ...
- Nuevo libro publicado...
- Nuevo curso a la venta online...

1. ....

2. ....

3. ....

## INICISO IMPORTANTE

Debes conocer qué coste real tiene tu servicio o producto, incluye en ello los gastos de producción y de infraestructura (lugar de trabajo o local comercial, suministros, impuestos al trabajo y otros) No te dejes nada fuera, y revisa esta parte siempre que haya cambios, porque repercutirá en tus costes y tu decides si lo repercutes o no en tus precios, pero decídelo.

Establece tu precio de venta, aplicando el margen de beneficio que consideras oportuno y necesario para que sea rentable tu negocio.

### Para sacar los números:

Piensa cuantas ventas de estos productos-servicios, o cuantos clientes necesitas para que sea rentable. Es una operación simple:

-Mis costes son de X, digamos 10.000

-Quiero ganar X de beneficio, digamos 100.000. ¿Cuánto necesito vender?

-Para tener esos beneficios, necesito vender x cantidad de mi servicio.

Si mi servicio tiene de coste 100 y lo vendo por 200, el beneficio de cada uno es de 100.

Entonces deduzco que para conseguir 100.000 de beneficio necesito vender  $100.000/100= 1000$

**El objetivo es 1000 ventas.**

**AHORA SÍ PODEMOS ESTABLECER UN PLAN PARA LOS OBJETIVOS**

¿Cómo vender 1000?  
¿Cómo voy a llegar a 1000 ventas o a 1000 clientes?



## ESCRIBE AHORA TUS 3 OBJETIVOS CUANTIFICABLES

Ejemplo: facturar x€, hacer x clientes nuevos, tener x empleados, tener x€ de beneficios...

1. ....
2. ....
3. ....

## PRESUPUESTOS DESTINADOS

Para lograr unos objetivos de negocio siempre es necesaria una inversión de dinero y/o de tiempo.

Hay partidas de desarrollos puntuales que se encargan una vez como contratación de servicios a terceros tipo diseño web, copywriter web, hosting, master, asistencia a eventos...)

Y hay partidas que se repiten cada mes, tipo publicidad online, otras formaciones, mentorías o herramientas online .

PRESUPUESTO PARA PARTIDAS ANUALES

.....

PRESUPUESTO PARA PARTIDAS MENSUALES

.....

## PLAN DE ACCIONES

¿Qué es lo que puedes hacer este año para conseguir tus propósitos?

Desglosamos lo que es útil para vender, y diferenciamos **3 bloques**

1. VISIBILIDAD DE TU NEGOCIO ONLINE
2. CAPTACIÓN DE PROSPECTOS/SUSCRIPTORES
3. CREANDO LA CONFIANZA Y SEGUIMIENTO

### **VISIBILIDAD DE TU NEGOCIO ONLINE**

- Página web: tu centro de operaciones para fortalecer tu marca y mostrarte profesional.
- Blog (SEO): artículos para ganar posicionamiento con contenido relevante
- Redes sociales: elegir que redes para estar activo compartiendo contenido
- Publicidad: en Google o en Redes Sociales
- Colaboraciones : con otros en su blog o en sus redes sociales.

### **CAPTACIÓN DE PROSPECTOS/suscriptores**

- Contenido gratis que sea útil de verdad para tu cliente ideal para darte a conocer y empezar la conversación
- Prueba gratis, versión gratis, descuento, promociones, vídeo gratis, etc

### **CREANDO LA CONFIANZA Y SEGUIMIENTO**

- Campañas de Email marketing con contenido extra de ayuda o invitaciones
- Newsletter regular con artículos de blog
- Contenido específico en redes sociales (Youtube, LinkedIn, Facebook, Instagram...)

## TAREAS (ejemplos de desglose)

### Estrategia Web – Revisar mi web actual

- Diseño:
  - ¿es apropiado?
  - ¿se ve bien en todos los dispositivos?
- Mensajes:
  - ¿los textos son adecuados para mi cliente ideal deseado?
  - ¿se entiende lo que entrego y cómo les beneficia a ellos?
- Estructura:
  - ¿tengo optimizada la web con llamadas a la acción motivadoras?,
  - ¿tengo las cajitas de suscripción para captar los emails? ¿tengo landing pages (páginas de aterrizaje) para casos concretos?
  - ¿puedo crear nuevas páginas, landings o secciones?
- SEO :
  - ¿tengo incluidas las palabras clave apropiadas para aparecer en Google como me busca mi cliente ideal?
  - ¿en los mensajes?
  - ¿en las URL amigables?
- Edición:
  - ¿puedo o actualizar mi web fácilmente para incluir yo o alguien de mi equipo nuevos vídeos, productos, artículos, fotos, pdf...?

### Estrategia de contenidos - Blog y compartir en Redes Sociales

Crea una lista de artículos con contenido útil para solucionar un problema que el cliente ideal tiene y que tu servicio o producto resuelve.

**Planificamos en 3 columnas** que correspondan a:

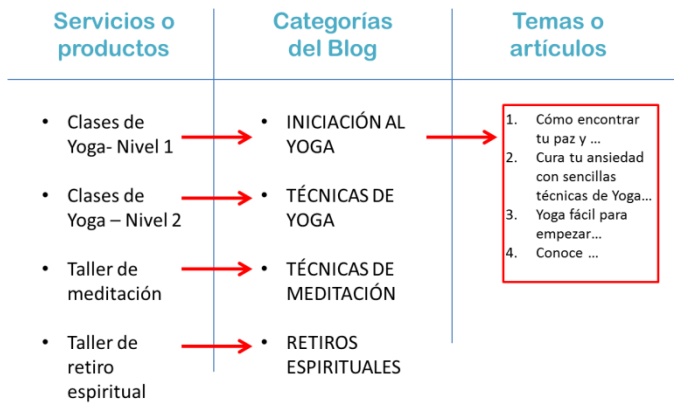
- Lista de tus productos o servicios
- Categorías relacionadas con cada producto o servicio
- Lista de artículos concretos que dan solución al problema relacionado con la categoría y el producto

Productos | Categorías | Temas concretos (problemas o soluciones)

Te puede interesar conocer cómo se hace en este link.

[Cómo escribir tus artículos de blog para captar clientes](#)

Ejemplo



*Crea tu cuadrante en otra hoja y tenla presente*

Si añades la fecha de publicación programada te comprometerás a realizarlo 😊



Servicios o productos	Categorías del Blog	Títulos o temas de artículos	Fecha publicación programada

Haz una lista mínimo de 4 títulos por mes y por 4 meses para conseguir el hábito y arrancar bien el movimiento el primer cuatrimestre.

Ya con 16 artículos publicados y 4 meses de experiencia podrás evaluar que funciona mejor y como mejorar tus resultados.

## Estrategia de Email Marketing

Tu página web con blog debe estar pensada para atraer visitas útiles de clientes potenciales, pero si una vez llegan a tu web no eres capaz de retenerles con algo, simplemente desaparecerán.

Debes pensar en iniciar la conversación y para ello tienes que conseguir el email, de ahí la importancia de entregar un contenido extra útil y gratis, a cambio de su suscripción, para que te pruebe y te conozca.

Con los suscriptores a tu lista, ya puedes empezar tu estrategia de EMAIL MARKETING, pensada para ser útil y ayudar:

- Enviar una lista de mails con recursos formativos
  - Notificar los nuevos artículos publicados en el blog semanal
  - Encuestas , invitaciones, descuentos o promociones solo para suscriptores
  - Lanzamientos de nuevos productos o packs de servicios exclusivos...
- 

**Ahora que ya tienes una idea de lo que puedes hacer para conseguir llegar a tus ventas objetivo inicia tu plan poniéndole fecha a las acciones.**

## PROGRAMA TU PLAN PARA QUE SE HAGA REALIDAD

Ejemplo:

### **ENERO**

- Identificar al cliente ideal
- Redactar mis mensajes y propuestas de valor

### **FEBRERO**

- Definir bien mis productos o servicios para esos clientes que busco
- Revisar mi web, diseño, estructura, textos estratégicos, las llamadas a la acción y la captación de suscriptores/prospectos

### **MARZO**

- Plan de Blogging
- Redes sociales, elegir cuales

### **ABRIL**

- Elegir gestor de emailin y aprender cómo se usa
- Crear batería de emails para suscriptores

### **MAYO**

- Crear contenido extra de regalo

...

Te puede interesar ver este artículo con más detalles:

<http://www.destakate.com/como-programar-tu-plan-de-exito-en-ventas-este-ano/>

## PROGRAMA TU PLAN PARA QUE SE HAGA REALIDAD

Ahora tu, ¡escríbelo! y ponlo a la vista

Enero	Febrero	Marzo	Abril
Mayo	Junio	Julio	Agosto
Sept	Octubre	Nov	Dic

# ¡A POR EL 2017!

---

Empieza hoy mismo y no te pongas más excusas

Muchas gracias por estar aquí 😊



## No te vayas aún, **UN REGALO** más

### Curso práctico de acciones para no posponer más el crecimiento de tu negocio activando tu web

Descubre como enfocar tu negocio y tu Web para conseguir nuevos clientes:

- Mini-curso en 5 entregas por email
- Te revelo los mejores trucos
- Metodología práctica,

Te sorprenderá todo lo que ya sabes y es **100 % gratis**

**Apúntate aquí:**

[Destakate.com/regalo-mini-curso](https://Destakate.com/regalo-mini-curso)



Y más en 

[Patricia Núñez Destakate.com](https://Destakate.com), ¡suscríbete! te espero

