

Carlos Cárdenas

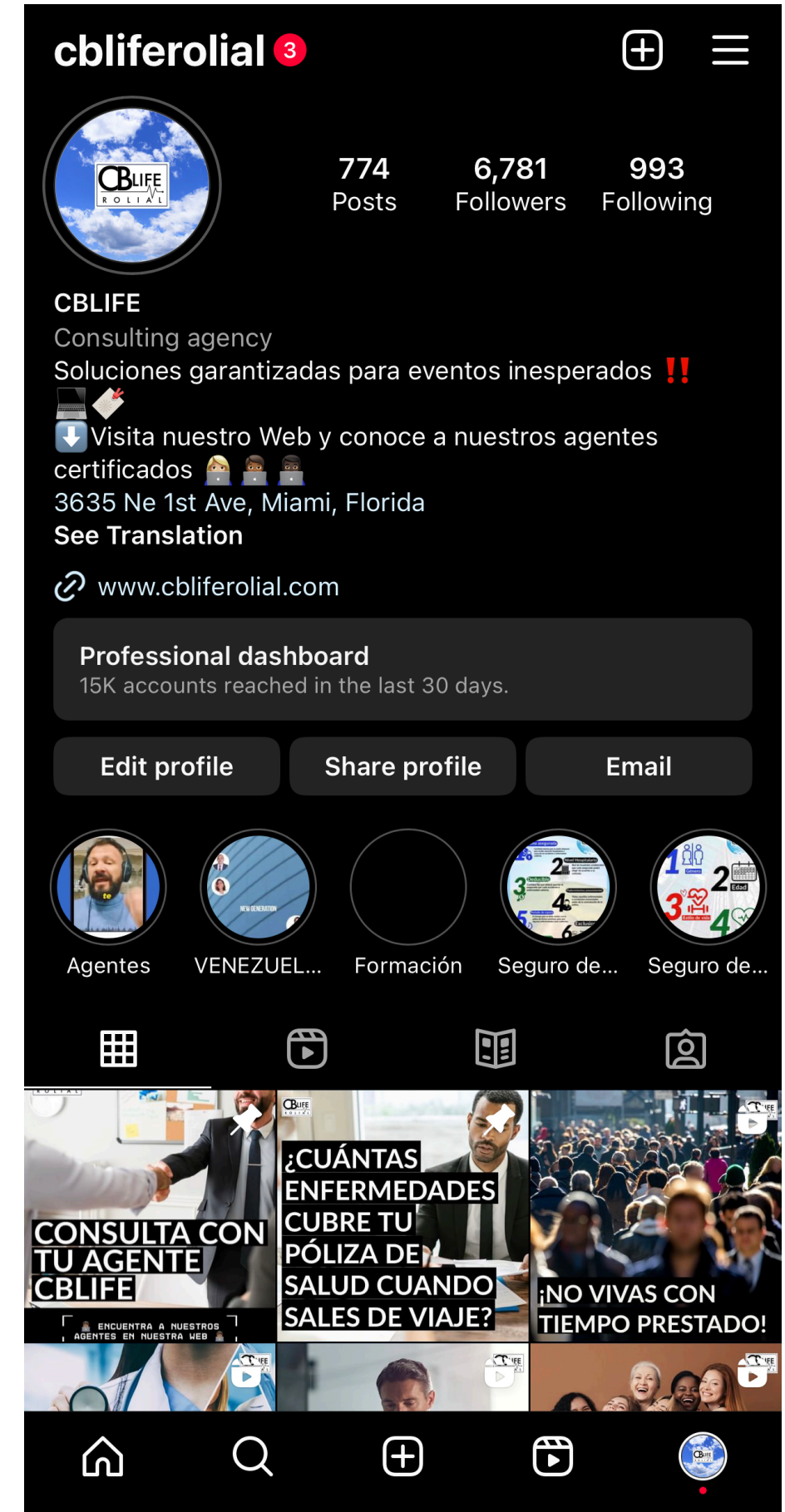
Marca comercial VS Marca personal

¿Para qué sirve construir una Marca?

- 📌 Para darte a conocer
- 📌 Atraer reclutadores
- 📌 Posicionarte como experto
- 📌 Ampliar tu red de contactos
- 📌 Destacar en tu sector
- 📌 Conseguir más oportunidades profesionales
- 📌 Ayudar a otros
- 📌 Monetizar... y más

¿Qué es lo **que quieres lograr** al construir Marca?

- 🧩 Generar cambio
- 🧩 Generar confianza
- 🧩 Hablar de tu trayectoria y de lo que sabes
- 🧩 Compartir conocimiento
- 🧩 Impactar en la sociedad, en el ambiente, en el desarrollo
- 🧩 Te reconocen y te indentifican con eso de lo que hablas
- 🧩 Convertirte en referente
- 🧩 Crear comunidad
- 🧩 Volverte la opción preferente en un proceso de selección



Construye comunidad Cartera de clientes

La idea detrás del concepto de imagen de marca es lograr que el consumidor no solo compre el producto/servicio si no también la imagen! Por eso debe ser positiva, única y perceptible.

🧩 Tiene como meta fundamental acercar a la marcas nuestros clientes guiándonos de la mano por todo el proceso de compra



¿Cómo hago esa conexión con el cliente?

#1 Mantente actualizado

#2 Más Velocidad menos detalle

#3 Conecta con la audiencia

Experiencia de venta pasó a paso del cliente

La gestión de clientes es el proceso conformado por un conjunto de tácticas y estrategias que van orientadas a la fidelización de tus clientes.



Cuenta historias para conectar y obtener mas cierres.

Refuerza tu compromiso, es el momento en el que te debes a tu audiencia. Por eso debemos como agentes de CBLIFE y cómo seres humanos empatizar de modo que aportemos más valor a ese cliente en específico.

El Poder de StoryTelling

- **Haz Preguntas**
- **Cuenta historias**
- **Plantea soluciones**
- **Utiliza similes y Analogias**

- Fórmulas:

- TPK: Titulo de impacto, producto, keep it simple
- IPP + Cta [introducción, presentación y persuasión] + [call to action]



**¿TRABAJARÁS EN TUS
AÑOS DE RETIRO?**



Contenidos y formatos

Asegura tu presencia digital en la Web y en las Redes Sociales, recuerda que si no estás en las Web no existes, tus clientes rastrearán tu página Web y tus redes por eso debes estar preparado para el primer impacto.

Trabaja en tu propuesta de valor, transmite tu experiencia como marca y cómo puedes ayudar a tu audiencia, debe ser clara, concisa y persuasiva para alguien que no conoce tu marca. Debes ser la mejor opción entre tus competidores.

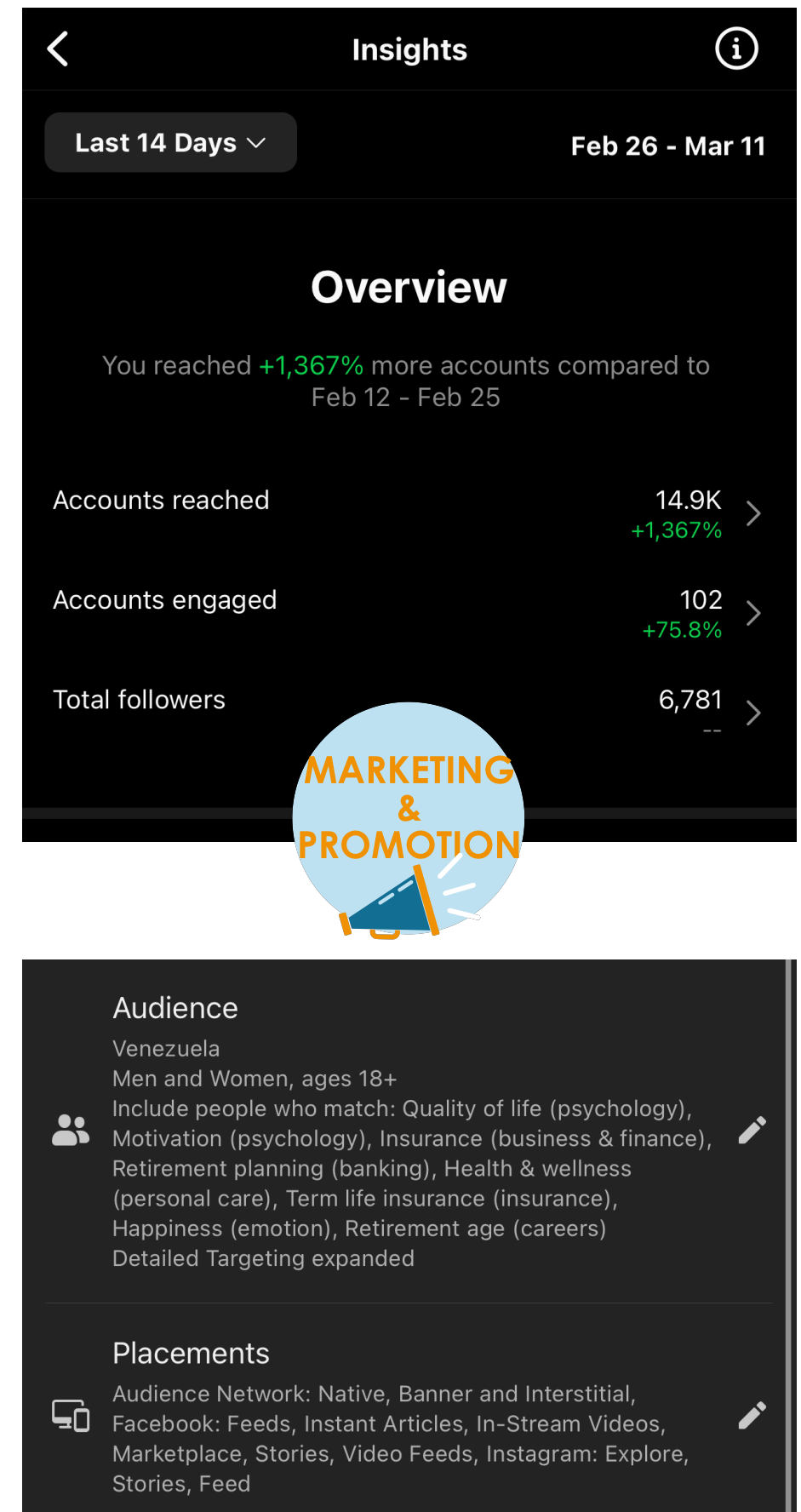
¿Por qué documentar procesos?

- *Orden y Claridad*
- *Capacitación*
- *Contenido de valor*
- *Ajustes y cierres*



Crea una buena promoción

- ¿Qué estoy ofreciendo?
- ¿A quien se lo estoy ofreciendo?
- ¿Cómo lo estoy ofreciendo?
- ¿Cuándo y hasta cuando?



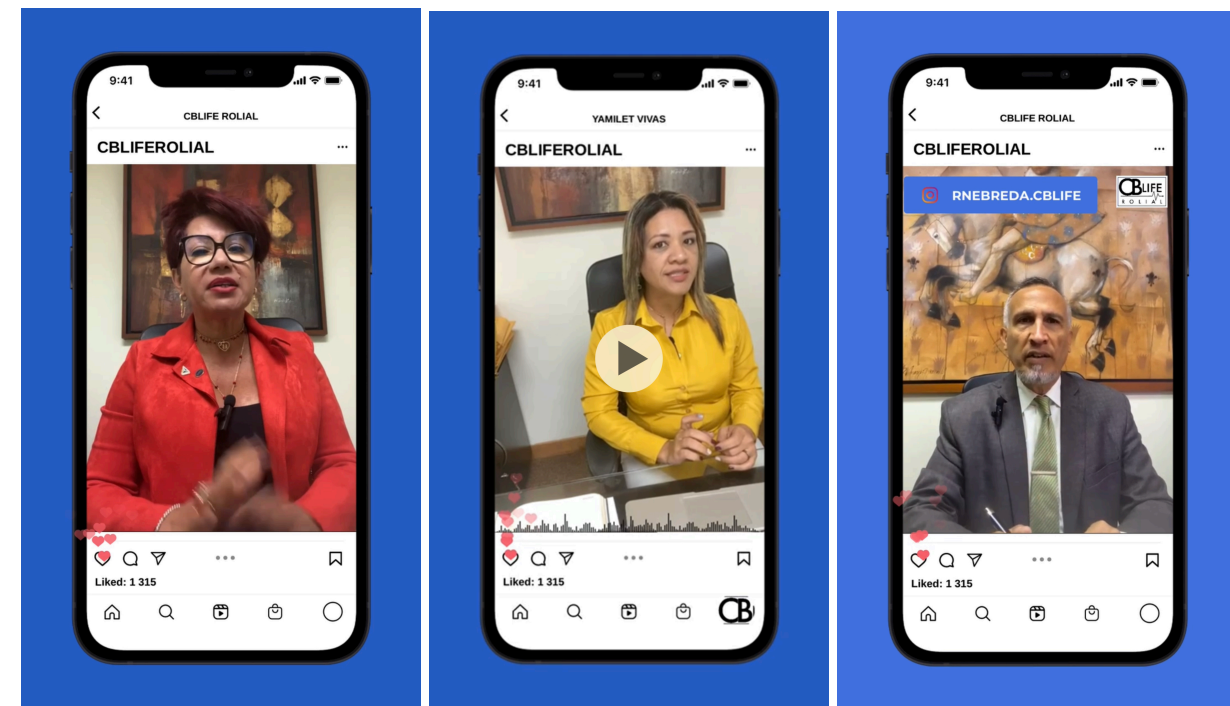
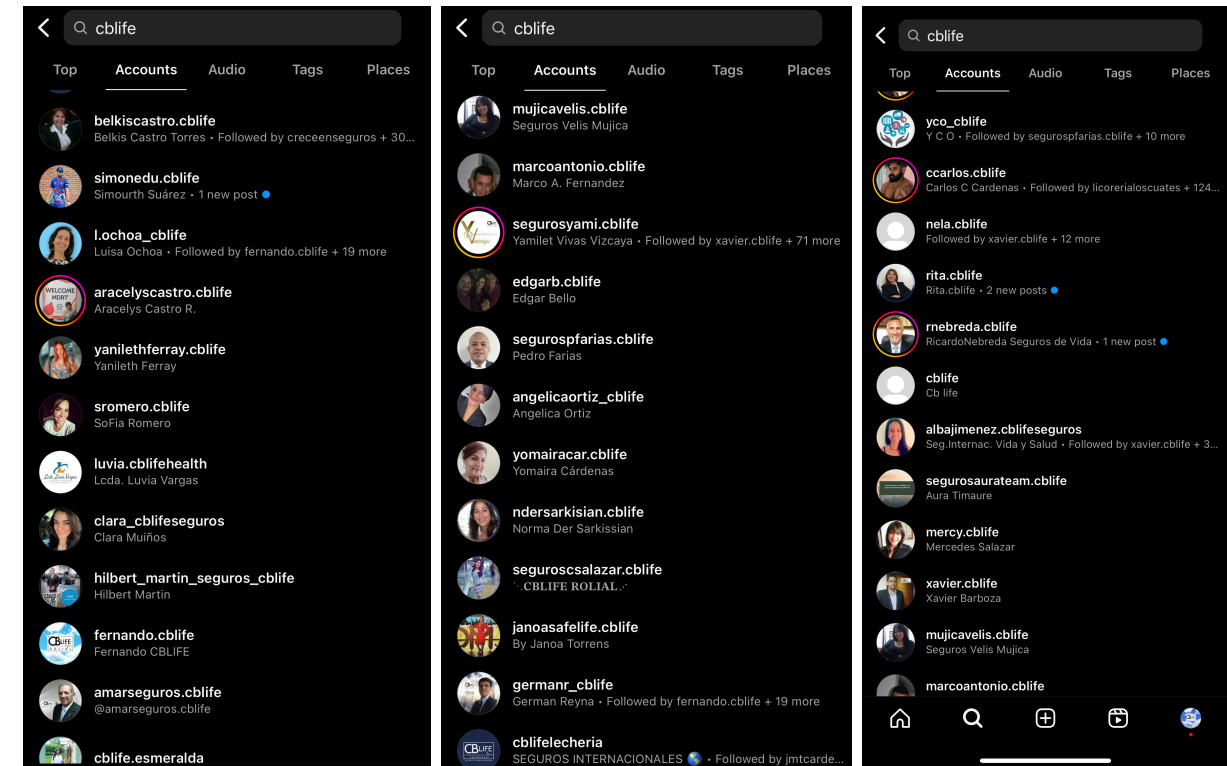
Aumentar la Visibilidad de Marca

Las Redes sociales son las herramientas que necesitas para darle más visibilidad a tu marca. Deberás planificar tus redes con una parrilla de programación inteligente aplicada a tu marca con contenido de valor para tu público meta.

Además que con poca inversión es posible un gran impacto en los clientes potenciales. El coste por cada clic es muy bajo comparado con otros formatos **publicitarios**

Antes de publicar piensa....

- ¿Que voy a publicar?
 - ¿Como puedo resolver las necesidades de mi público?
 - ¿Que espera mi cliente de mi marca o producto?
 - ¿Cuál es mi contenido de valor?
 - ¿Que quiero como resultado de la publicación?
- Comentarios
 - Seguidores
 - Repost



GUARDAR Y COMPARTIR



MUCHAS GRACIAS!