



LA ÉLITE

CONSCIENTE

DÍA 3 IMPLEMENTACIÓN



ESTRATEGIA DE
CONTENIDO QUE
ACOMPañE TU
LEAD MAGNET



AMPLIFICA TU IMPACTO



LA ESTRATEGIA
PARA CONSEGUIR
LEADS
EN AUTOMÁTICO



¿QUÉ ES UN LEAD?

Un lead o cliente potencial, es **una persona que ha demostrado interés real** en la solución que aportas y **además, se le puede contactar**. Esto es clave. Ha que tener en cuenta...

- **Intención de compra:** No se trata solo de captar datos, sino de atraer personas que realmente tienen interés en resolver un problema o necesidad.
- **Compromiso:** Un buen lead no es alguien que simplemente descargó un recurso gratuito, sino alguien que ha mostrado señales claras de querer avanzar en el proceso.

Un lead no es solo un dato en una base de datos, sino una oportunidad de aportar valor, que con el proceso adecuado, puede convertirse en cliente.

¿QUÉ ES UN LEAD COMPROMETIDO?

- 1 Solicitó una llamada o reunión** → Si alguien agenda una cita, su interés es mayor que el de alguien que solo descarga un lead magnet.
- 2 Preguntó por precios o detalles específicos** → Quiere saber cuánto cuesta y qué incluye, lo que indica que está evaluando la compra.
- 3 Ha interactuado varias veces con la marca** → Si abre emails, responde mensajes o sigue el contenido, no es un lead frío.

DISTINTAS FORMAS DE CONSEGUIR LEADS

1A1

CONTACTO
EN CALIENTE

PERSONAS QUE
TE CONOCEN

CONTACTO
EN FRÍO

PERSONAS QUE
NO TE CONOCEN

1A
INFINITO

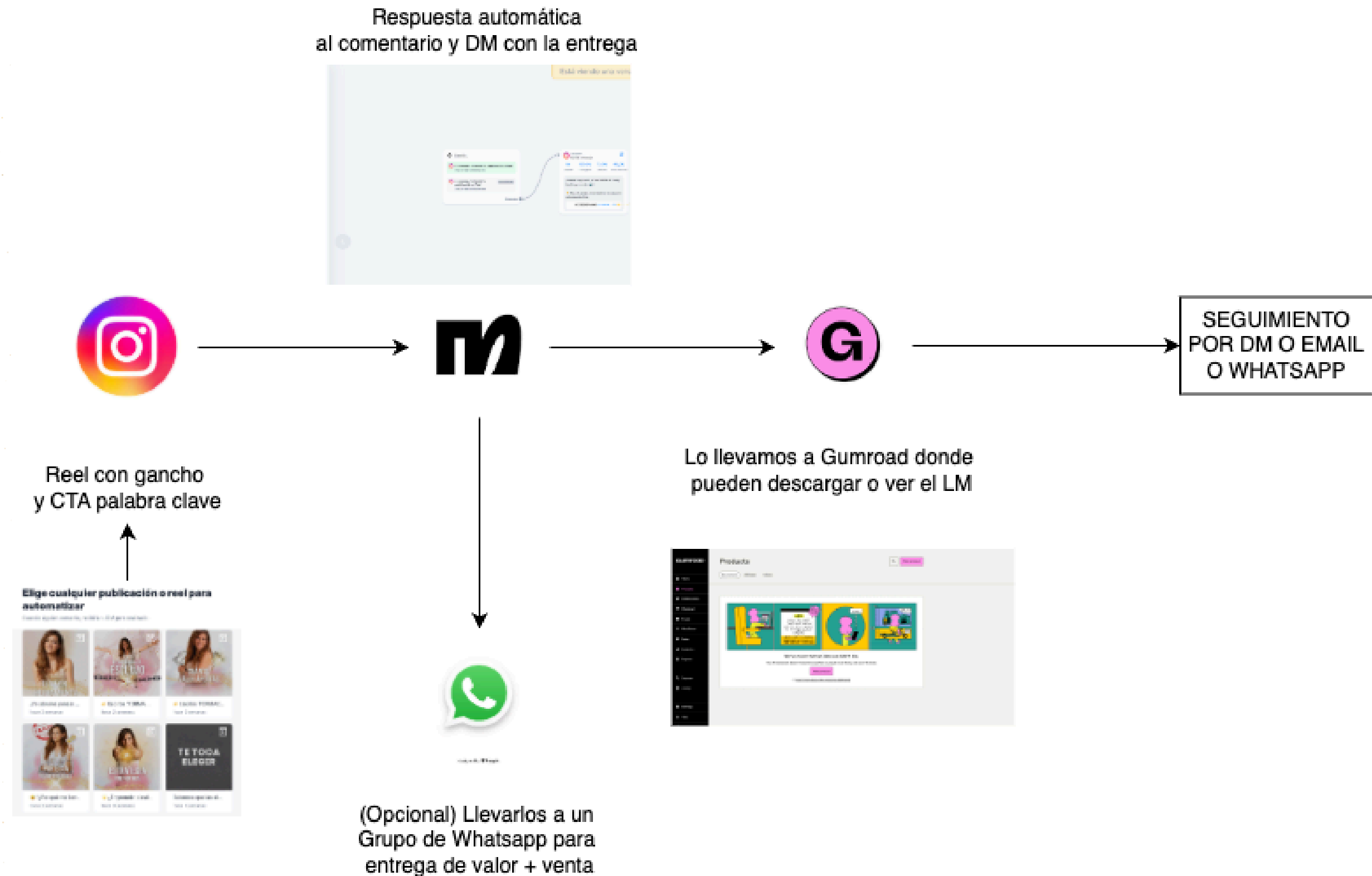
PUBLICAR
CONTENIDO DE
VALOR GRATUITO

CREAR ANUNCIOS
PAGADOS
VIRALIDAD



COMO CONSEGUIR LEADS EN AUTOMÁTICO

LA AUTOMATIZACIÓN



LAS HERRAMIENTAS

- 1 INSTAGRAM:** Potencia tu marca con contenido visual y conexión directa con tu audiencia.
- 2 MANYCHAT:** Automatiza conversaciones en WhatsApp, Instagram y Messenger para captar leads y vender en automático
- 3 GUMROAD:** Vende productos digitales y físicos sin necesidad de un sitio web.

INGRESA A
LA ÉLITE CONSCIENTE

PINCHA AQUÍ

SI TIENES DUDAS CONTACTA
AL EQUIPO DE SOPORTE AQUÍ

[PINCHA AQUÍ](#)