



El futuro
es de todos

Gobierno
de Colombia

Tácticas de Generación leads para empresas de turismo

2021



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



Introducción a la adquisición de leads



La generación de leads es una tarea importante para todas las empresas que buscan crecer y permanecer en el mercado.

Tener leads significa estar activo, manteniendo la atención del cliente y ofreciéndole las herramientas necesarias para hacer los pasos siguientes.



Introducción a la adquisición de leads



Ejemplo de generación de leads:

Los turistas que visitan tu sitio web sólo tienen que hacer clic en un llamado a la acción o CTA para luego ser llevados a una oferta tentadora en una página de aterrizaje donde es más probable que completen el formulario y reciban su oferta con descuento.



Introducción a la adquisición de leads



Ofertas

Para ser más grande y al mismo tiempo irresistible, el cliente necesita percibir un mayor valor comparado con lo que está pidiendo a cambio. El gran truco para crear ofertas irresistibles es estimular la percepción



Introducción a la adquisición de leads



Ofertas

- Esto se logra cuando se crea un valor diferencial, que es el beneficio extra para la compra.
- El generar leads requiere tanto de estrategias y acciones como de un enfoque medible.



Componentes para la adquisición de leads



llamados
a la acción

- Las llamadas a la acción (CTA) son el ingrediente secreto que lleva a la gente a tu oferta.
- Si tus CTA no pueden captar la atención de tu audiencia y convencerla de que necesita hacer clic, entonces tienes una oferta sin valor.



Componentes para la adquisición de leads



llamados
a la acción

- Los CTA se puede utilizar en las páginas de sus productos o servicios (no en los Landing Pages), en anuncios (banners), en emails, medios sociales, correo directo y casi en cualquier lugar que usted puede poner su oferta
- Pero no todos los CTAs son creados iguales. En un mundo en el que cada marca está luchando por la atención de los consumidores, es fundamental que elijan su oferta sobre la de sus competidores.



Componentes para la adquisición de leads



llamados
a la acción

Ejemplos de CTA efectivos son:

- Ofertas de dos por uno
- Envíos gratuitos o descuentos
- Ventajas exclusivas para los suscriptores
- Servicios complementarios en los viajes



Componentes para la adquisición de leads



llamados
a la acción

Los CTA más utilizados son por ejemplo:

- "Únete a nuestra comunidad" .
- "No pierdas la oportunidad".
- Por tiempo limitado.
- Viaje exclusivo aquí.
- Esta es una oferta única.
- Oferta de Tiempo limitado



Componentes para la adquisición de leads



Landing
Page

Una página de aterrizaje es una página web con un propósito específico: generar clientes potenciales.

En esta página, encontrarás un formulario de contacto a cambio de una oferta.



Componentes para la adquisición de leads



Landing
Page

Las páginas de aterrizaje permiten a los empresarios dirigir a los visitantes de su sitio web a páginas de captura específicas, aumentando la tasa de conversión a una velocidad mucho mayor.

Para un único propósito:

Completar el formulario de captura de leads.



Componentes para la adquisición de leads



Formularios

Los formularios son la clave de las Páginas de Aterrizaje.

De no ser por ellos, no hay manera de "convertir" una visita en un prospecto.



Componentes para la adquisición de leads



Formularios

Los formularios son útiles cuando es el momento para que la gente deje sus datos, se suscribire a su sitio o descarga una oferta (guía, artículo, información de valor).



Componentes para la adquisición de leads



Formularios

Los formularios deben preguntar lo que el usuario realmente necesita para poder saber qué es importante rescatar como información útil. Para lograr esto, se debe coordinar la tarea entre Marketing y Ventas.



Componentes para la adquisición de leads



Formularios

Ten en cuenta que en todos los formularios se debe pedir la dirección de correo electrónico, ya que es uno de los datos clave que tu empresa necesita para poder establecer y mantener un diálogo con tus clientes potenciales.

Puedes pedir más datos pero se recomienda pocos al principio y posteriormente pedir más ya que para que el usuario entregue más datos el premio debe ser mayor



Componentes para la adquisición de leads



Formularios

Exigir este tipo de información es difícil y delicado. Por eso es importante reforzar los elementos necesarios que ayudarán a minimizar el escepticismo.

Las políticas de privacidad, términos y condiciones, los testimonios, los premios y la tiempo que lleva en el mercado son elementos que contribuyen a minimizar ese tipo de fricción.





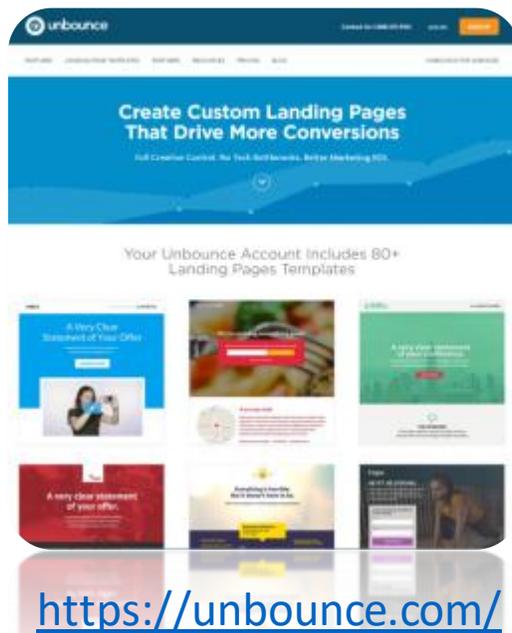
Tácticas infalibles de generación de leads que te ayudaran a conseguir nuevos clientes

Test A/B

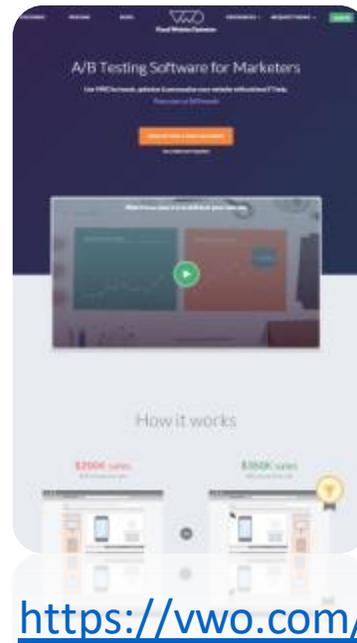
- ¿Qué es un test A/B?
- ¿Para qué sirve?
- ¿Por qué hacerlo?
- ¿Cuándo debo aplicarlo?

Plataformas

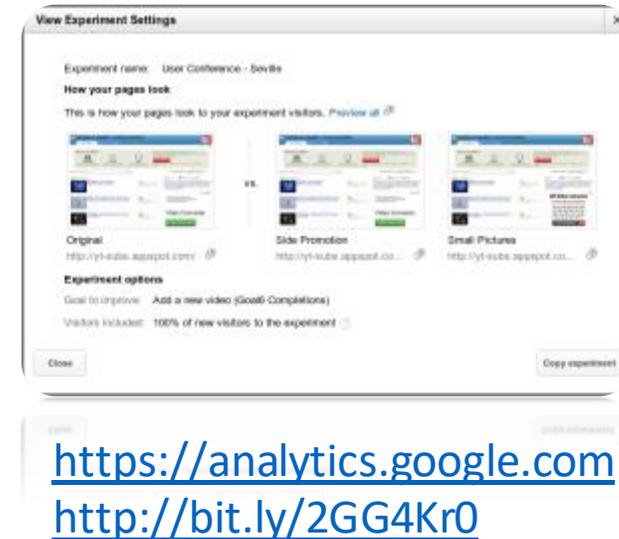
Unbounce
\$79/mes- \$300/mes



VWO
30 días gratis \$9/mes -
\$499/mes



Google Analytics, Tag Manager, + optimize
Gratis



Mapas de Calor

- ¿Qué es un Heat Map?
- ¿Para qué sirve?
- ¿Por qué hacerlo?
- ¿Cuándo debo aplicarlo?



<https://bit.ly/2F6T2W>



Mapas de Calor Plataformas

<http://www.inspectlet.com/>

\$0/mes- \$499/mes



<https://www.hotjar.com/>

\$0/mes- \$199/mes

hotjar

[Analytics+Google Tag Manager](https://analytics.google.com)

\$Gratis



<https://analytics.google.com>



Tácticas infalibles de generación de leads que te ayudaran a conseguir nuevos clientes



Lightbox Popups



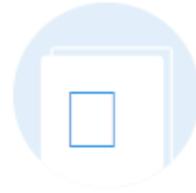
Floating Bars



Scroll Boxes



Gamified Wheels



Page Level Targeting



Exit Intent Detection



Geolocation Targeting



Content Locker



Countdown Timer

<https://optinmonster.com/>





 <http://linkedin.com/in/jltmco>

 *Jose Luis Torres Mejia*



*Jose Luis Torres - www.joselustorresmejia.com - www.JLTM.co
Conferencista del Programa de Formación Exportadora en Turismo de Procolombia*



*Conferencista del Programa de Formación Exportadora en Turismo de Procolombia
Jose Luis Torres - www.joselustorresmejia.com - www.JLTM.co*



TAIKU PALDIES ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ TANAN благодаря
SHUKRAN DANKE TERMA KASSIH DÍKY
GRATIAS 감사합니 MATONDO MAAKE NANNI DIAKUIU
HVALA THANK YOU MERCI MOCHCHAKKERAM DIOLCH
TÄNAN YOU SPASIBO дякую FALEMINDERIT

GRACIAS

תודה ASANTE CHOKRANE ESKERRAK MISAOTRA GRAZIE
谢谢 OBRIGADO ARIGATO VINAKA
SULPÁY SPASIBO
DIOLCH ACIU DIOLCH WELALIN TAK KÖSZÖNÖM
EKELE NGIYABONGA MATUR NUWUN KIITOS DZIĘKUJĘ



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



El futuro
es de todos

Gobierno
de Colombia