

es más que una metodología,  
ES UNA FILOSOFÍA.

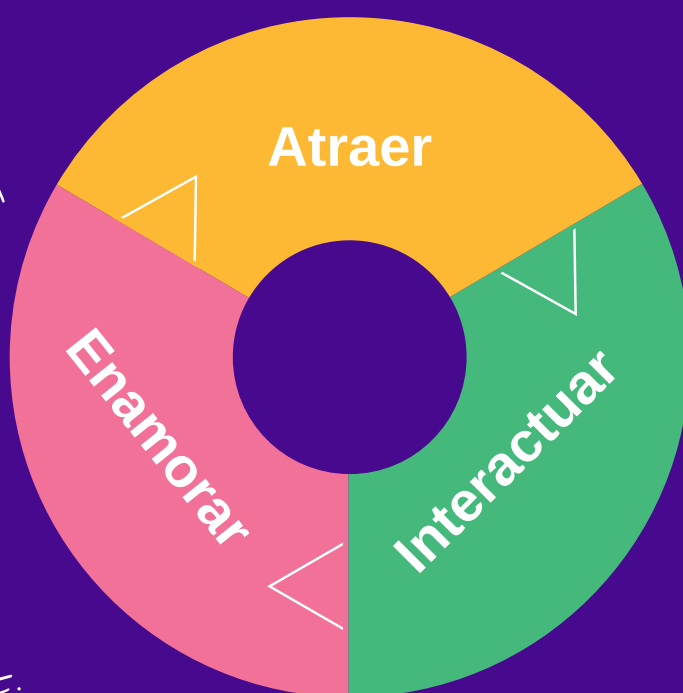


# SER UNA EMPRESA INBOUND



Generar una transformación,  
que mejora la vida del cliente

FASES DEL CICLO  
INBOUND:  
(fases de la relación  
con tu audiencia)



TÚ estás aquí

VIAJE DEL CLIENTE:  
(fases del proceso de  
decisión de compra)

TÚ CLIENTE  
está en alguna de  
estas fases



Reconocimiento

Consideración

Decisión

BUYER PERSONA: cliente ideal

- máximo detalle posible
- creado entre todos
- compartido con todos

\*todos = (marketing, ventas, atención al cliente)

Nos interesa quien nos cuenta algo diferente, quien nos enriquece, y nos aporta algo que no teníamos  
Nadie quiere que le presionen para comprar

## SÉ HUMANO = PRINCIPIOS INBOUND

Relaciónate con tu audiencia como lo harías en persona, cuando alguien que te importa.

Construye relaciones humanas. **NO mensajes masivos.**

- **CON EMPATÍA:** entiende las motivaciones de tu cliente
- **PERSONAL:** todos somos únicos, tus clientes también.
- **CONSISTENTE:** todos tus equipos deben dar la misma respuesta.

## SÉ AUTÉNTICO

No sólo tu equipo debe estar alineado para ser **coherente**, también deben estar **alineados**:

- Propósito de la empresa
- Objetivos comerciales
- Necesidades buyer persona
- Recorrido del comprador

Fórmula del éxito=  
Relevante + inesperado