

DIRECTO AL BLANCO: CONVIERTE TU OFERTA EN IRRESISTIBLE

Cómo desarrollar la mejor oferta irresistible **adaptada a tu marca y tu público objetivo** para aumentar tu rentabilidad

1. Define tu posicionamiento de marca en una frase

Directo y simple es sinónimo de perfecto. Considera a tu marca como una persona. Posicionamiento y USP.

Retorno de la Inversión

2. Dirígete al público objetivo adecuado

Menos es más. Define su perfil de una manera exhaustiva mediante criterios etnográficos y motivacionales.

Targeting

3. Analiza el proceso de compra de tu consumidor

Profundiza en la manera en que tu cliente se enfrenta a la toma la decisión. Analiza los momentos de la verdad.

Embudo de conversión

4. Destripa las ofertas irresistibles de tu competencia

El análisis de la oferta del líder, del innovador y de la "apuesta segura" son obligatorios.

Benchmarking

5. Ensayá tu mejor cara

Puede ser una característica de producto, una oferta en precio, un packaging innovador...

Cómo construir ofertas irresistibles

6. Quítale hierro al asunto

Minimiza el riesgo percibido de tomar una decisión de compra de tu marca.

Reductores de riesgo

7. Viste tus mejores galas

Aumenta el deseo inmediato del consumidor por tu oferta añadiendo un beneficio tangible directo y rápido.

Aceleradores e incentivos

8. Díselo todo al oído

Personaliza tu oferta irresistible al máximo para que tu consumidor no entienda su vida sin tu marca.

CRM

9. Adelántate a sus deseos

En pleno proceso de enamoramiento debes dar en el blanco de manera proactiva para que tu consumidor no pueda vivir sin ti.

Fidelización

10. Hasta que la muerte os separe

No tengas reparo en invertir, si has cumplido el segundo de los requisitos merecerá la pena.

Retorno de la Inversión



@icemd

