

# Manual de Aprendizaje Acelerado: (MAP)

## Módulo 1: El Modelo de Negocios del Marketing Digital

Motivadores Universales del Marketing Digital:

\_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_

Marketing Digital no se trata de ti... se trata de

\_\_\_\_\_

Debes conocer a tus clientes mejor...

\_\_\_\_\_

Marketing Digital de Resultados

a) P\_\_\_\_\_a

b) N\_\_\_\_\_s

Psicología: \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_

Números: \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_

Las 3 M's del Mercadeo:

a) M\_\_\_\_\_.

b) M\_\_\_\_\_.

c) M\_\_\_\_\_.

Analizar Caso de Estudio:

¿Qué estrategias o ideas puedes implementar o adaptar a tu propio negocio?

---

---

---

---

---

---

Resultados que quieres alcanzar en el Marketing Digital:

---

---

---

---

---

Retos, Mitos o Tabués a Vencer en el Marketing Digital:

---

---

---

---

---

El Modelo de Negocios Probado Para Vender Por Internet:

- a) \_\_\_\_\_ Irresistibles.
- b) \_\_\_\_\_.
- c) Fuentes de \_\_\_\_\_.

Pasos Para Desarrollar Una Oferta Irresistible: Ordena del 1 al 6 en la línea izquierda según el orden presentado.

\_\_\_\_\_ Nuevas Fuentes de Ingresos

\_\_\_\_\_ Avatar Cliente Ideal

\_\_\_\_\_ Modelo de Negocios

\_\_\_\_\_ Calendario de Marketing

\_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ Botones Emocionales y Puntos de Dolor

\_\_\_\_\_ Propuesta Única de Ventas

1. Definir Modelo de Negocios

\_\_\_\_\_

2. Definir Avatar Cliente Ideal

a) ¿Quiénes son?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

b) ¿Cómo son?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

c) ¿Dónde viven?

\_\_\_\_\_

d) Rango de Edad

\_\_\_\_\_

e) ¿Qué tipo de deportes practican?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

f) ¿Qué libros leen?

---

---

g) Poder Adquisitivo

---

---

h) ¿Qué autores leen?

---

---

i) ¿Qué blogs leen?

---

---

j) ¿Cuáles son sus hobbies?

---

---

k) ¿Qué revistas leen?

---

---

l) ¿Qué anuncian en esas revistas?

---

---

m) ¿A qué tipo de eventos asisten?

---

---

n) ¿Quiénes van a esos eventos?

---

---

o) ¿Qué aman?

---

---

p) ¿Qué odian?

---

---

q) ¿A qué tipo de restaurantes asisten?

---

---

r) ¿Qué teléfonos usan?

---

---

s) ¿A dónde van de vacaciones?

---

---

t) ¿Qué compran en internet?

---

---

3. Botones Emocionales y Puntos de Dolor. Encierra en un círculo los que aplican a tu negocio en particular.

La Gente Quiere Tener:

Salud

Dinero

Popularidad

Mejor Apariencia

Seguridad en la Vejez

Reconocimiento

Confort

Tiempo Libre

Más Gozo

Auto-Confianza

Prestigio Personal

Paz Mental y Espiritual

Quieren Ser o Estar

Buenos Padres

Sociables, Hospitalarios

Estar al día

Creativos

Orgullosos de sus posesiones

Tener influencia sobre otros

Eficientes

Los primeros en algo

Reconocidos como autoridades

Quieren Hacer

Expresar sus personalidades

Resistir ser dominados por otros

Satisfacer su curiosidad

Emular lo admirable

Apreciar lo Bello

Adquirir o coleccionar cosas

Ganar el afecto de otros

Lograr metas

Mejorarse en general

Avanzar en los negocios

Avanzar Socialmente

Quieren Ahorrar

Tiempo

Dinero

Trabajo

Incomodidad

Preocupaciones

Dudas

Riesgos

Vergüenza Personal/ Humillaciones

4. Desarrolla Tu Propuesta Única de Ventas

---

---

5. Desarrolla Tu Calendario de Marketing

Julio:

Agosto:

Septiembre:

Octubre:

Noviembre:

Diciembre:

Coloca la Url de Tu Dominio:

---