

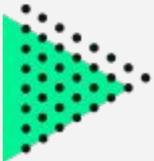


Estrategias de captación de suscriptores para tu proyecto

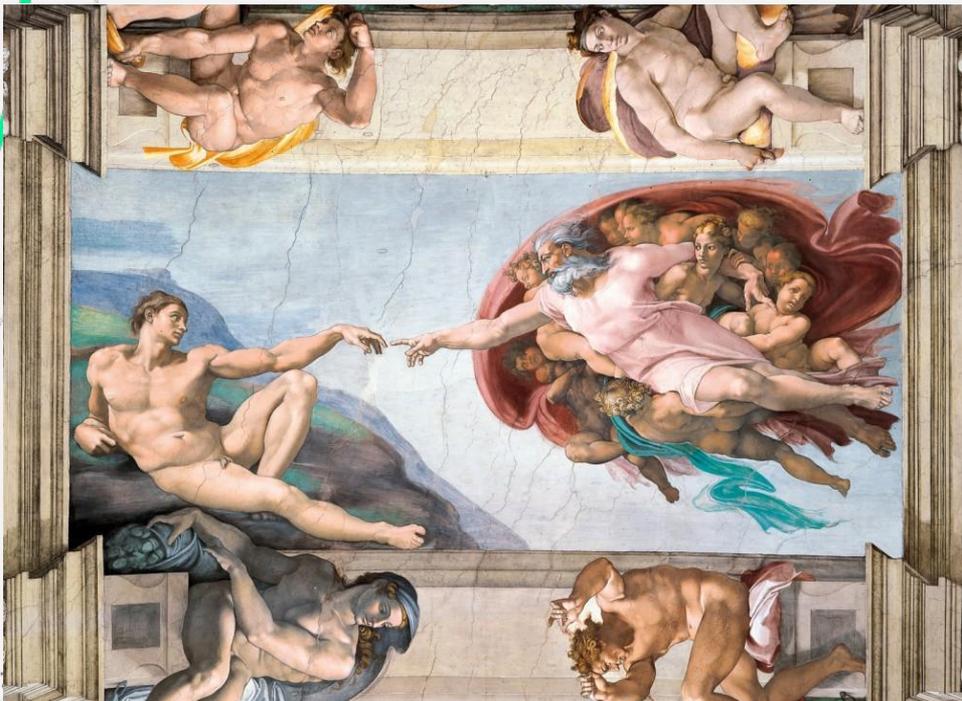
Marina Febles

Disclaimer:

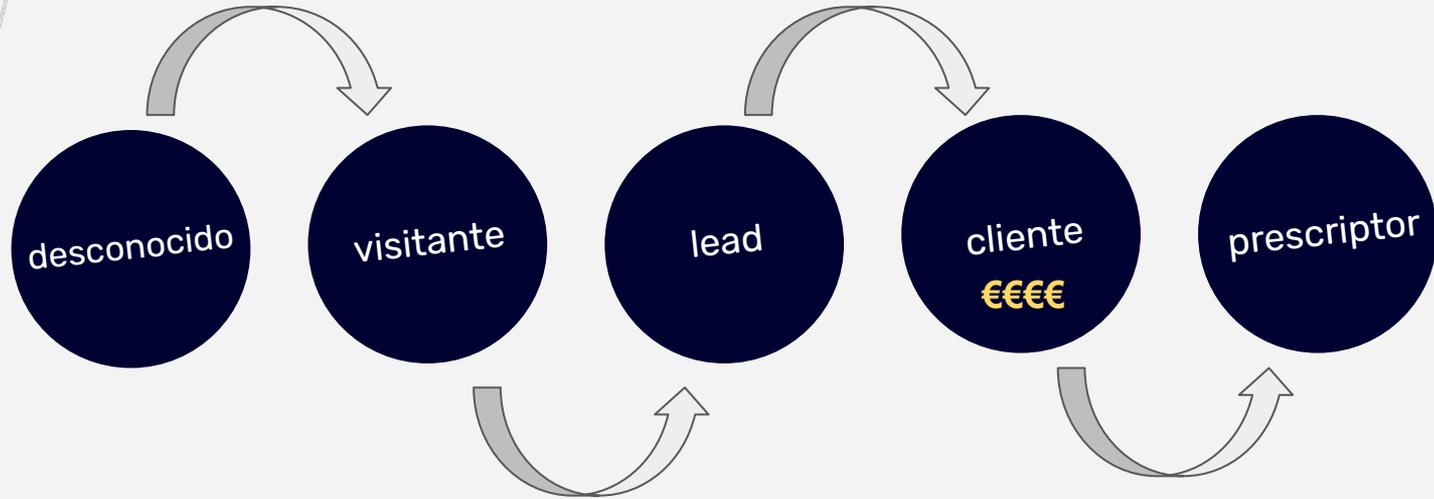
Voy a usar un ejemplo de captación de suscriptores muy antiguo, **que no se ofenda nadie porfi.**



Captando suscriptores desde la antigüedad



¿Cuál es el objetivo de ganar suscriptores?



¿Cuál es el objetivo de ganar suscriptores?

Tus seguidores en redes no son reales. Si cambia la política, adiós a tu trabajo.

Llévalos a tu lista y ahí sí merecerá la pena el esfuerzo.



Lo que NO hay que hacer para captar suscriptores

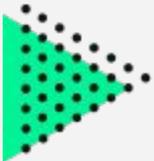


- Prometer actualizaciones de contenido atractivas
- Pop-ups cuando la gente trata de irse de tu web
- Contenido total o parcialmente bloqueado
- Squeeze pages
- Programas de fidelización o afiliados

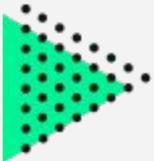
- Descuentos y ofertas
- Notificaciones exclusivas
- Ruido del malo en redes sociales
- Campañas publicitarias agresivas
- Humo



Lo que **SÍ** hay que hacer para captar suscriptores



Identifica a tu audiencia



Nombre

Edad

Dónde vive

Estado civil

A qué se dedica

¿Qué se le da bien?

¿Cuáles son sus habilidades?

¿Qué hace en su día a día?

¿Qué hace en su tiempo libre?

¿A qué le dedicaría más tiempo?

¿Qué hábitos de compra tiene?

¿Qué le gusta buscar en Google?

¿Qué blogs, libros, revistas o periódicos lee?

¿Cuáles son sus referentes?

¿Qué es lo que más le motiva?

¿Qué es lo que más le molesta?

¿Qué valores y fortalezas tiene?

¿En qué redes sociales se encuentra?

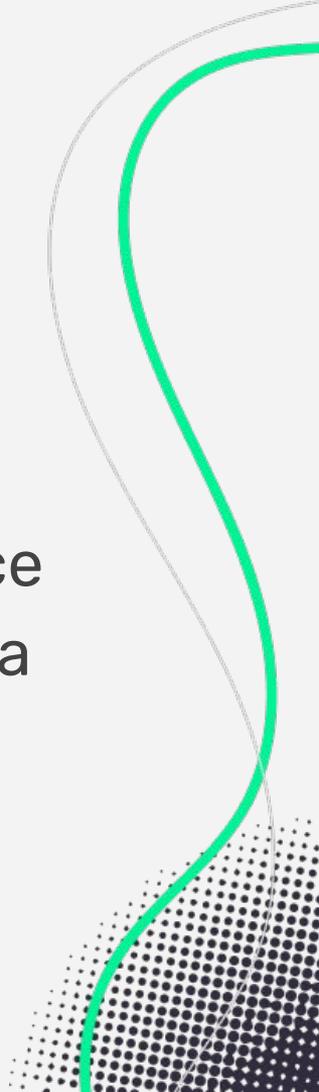
¿Para qué las usa?

¿Cuál es su forma de comunicación favorita (mail, teléfono, WhatsApp...)?

¿A qué eventos asiste?

¿Qué problema tienen y cómo lo puedes solucionar?

Busca una forma de atraerles con **algo de calidad**, que **despierte su interés** y comience a darles una idea de que **tú eres la solución** a su problema.



Decide tu estrategia



1. Podcast

Crea un podcast y promueve la suscripción a tu lista.



2. Minicursos

Enseña a tus suscriptores cómo hacer determinada tarea, utilizar una herramienta, etc.



3. Desata la creatividad

Secuencia divergente

Secuencia paralela

Juegos



4. Explícales algo que les dé mucha curiosidad

Como lo que está haciendo Álvaro Sánchez contando los detalles de su antiboda.

5. Referral magnets (Daniel Throssell)

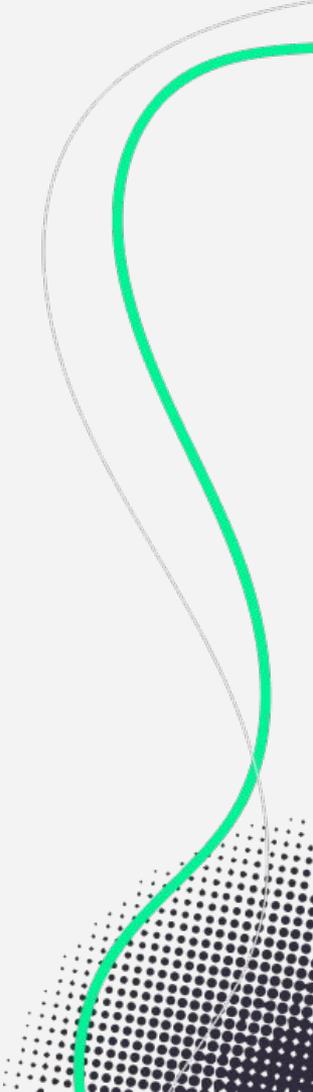
Daniel promete a sus nuevos suscriptores que responderá a una pregunta que quieran hacerle si comparten un artículo de su blog en comunidades de más de 5000 personas y lo puedes justificar.

6. Intercambio de listas

Localiza a alguien con una lista grande donde tus productos y servicios sean complementarios a los que ya promociona esa persona y proponle un “cameo” a cambio de hacer lo mismo en la tuya.

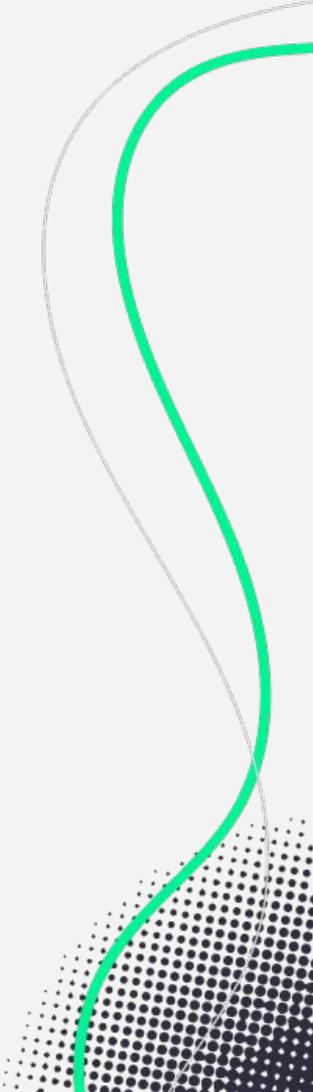
7. Blog

Es una gran herramienta para captar suscriptores si animas a ello al final de cada post con una caja de suscripción.



8. Evento digital

Cobrando entrada o no, es una manera de atraer suscriptores a tu lista.



9. Polariza

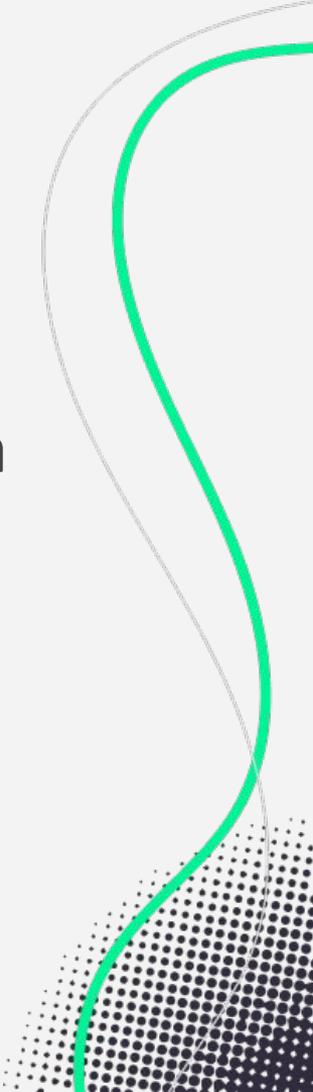
Opina sin miedo y atraerás a curiosos y seguidores que se alineen con tu discurso.

Esto es solo para gente que no sufra en exceso con lo que otros opinan sobre ellos.



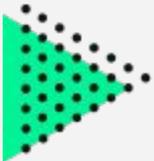
10. Reto

Invéntate un reto potente que tu audiencia disfrute y pueda seguir en tu lista.





Ya tengo mi lista...



¿Y qué hago ahora?

A esos suscriptores NO puedes abandonarlos.

Decide la frecuencia con la que te quieres comunicar con ellos, el contenido que quieres compartir y los productos o servicios que vas a venderles.



**Si les abandonas perderás
su confianza y no ganarás
dinero.**





¡GRACIAS!

Si tienes preguntas

hola@atipicamarketing.com

atipicamarketing.com

Me puedes encontrar en

Instagram y en **Youtube**

@atipicamarketing