



# Estrategias de captación de suscriptores para tu proyecto

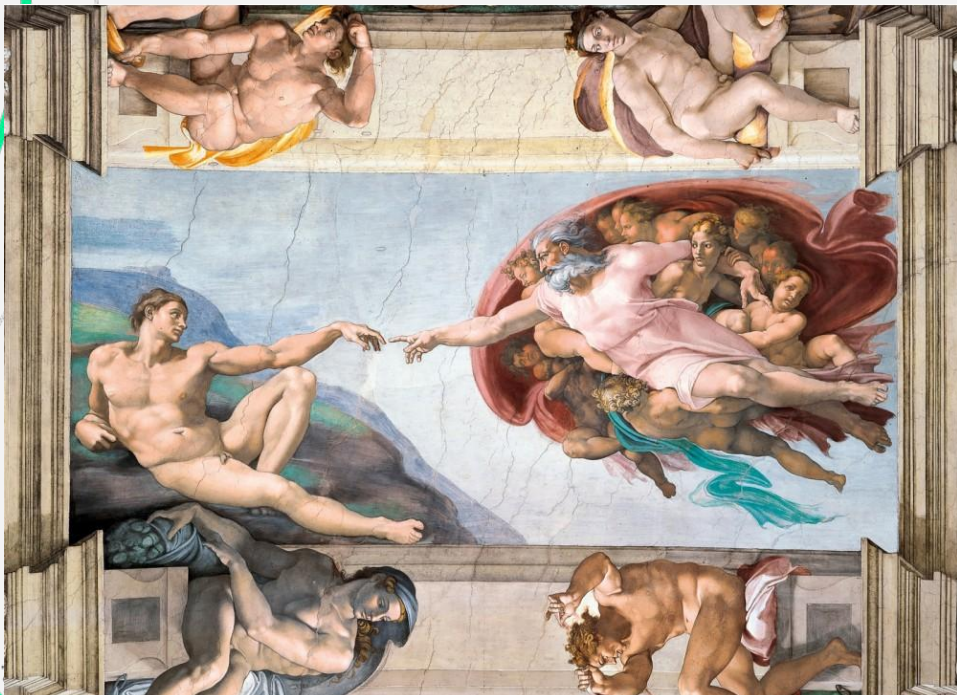
Marina Febles

# Disclaimer:

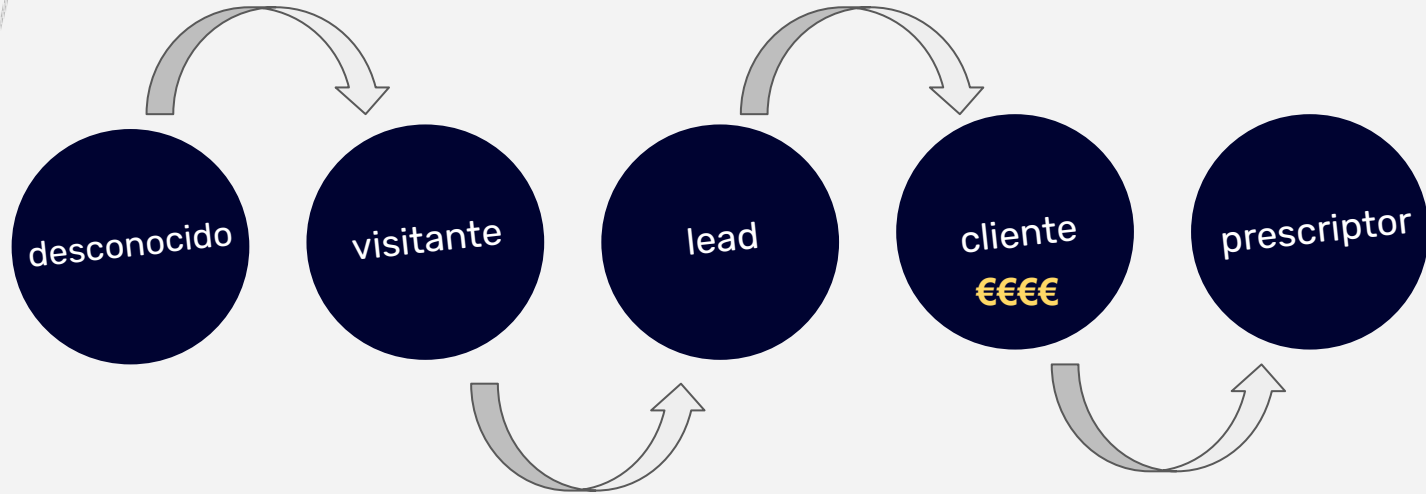
Voy a usar un ejemplo de captación de suscriptores muy antiguo, **que no se ofenda nadie porfi.**



# 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?**

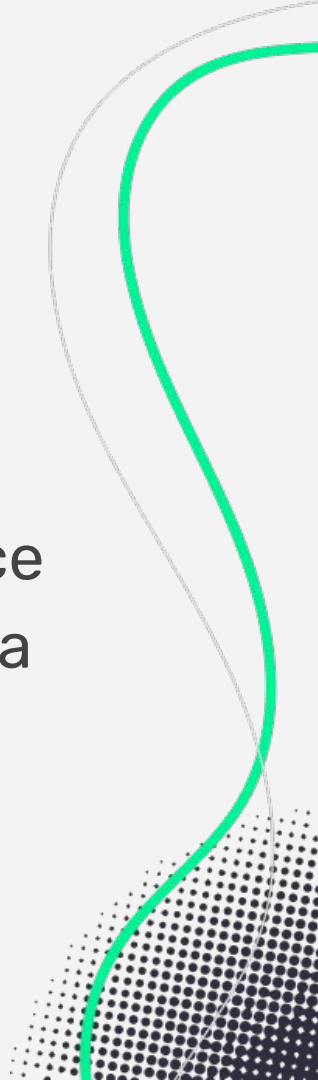
¿Para qué las usa?

**¿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.

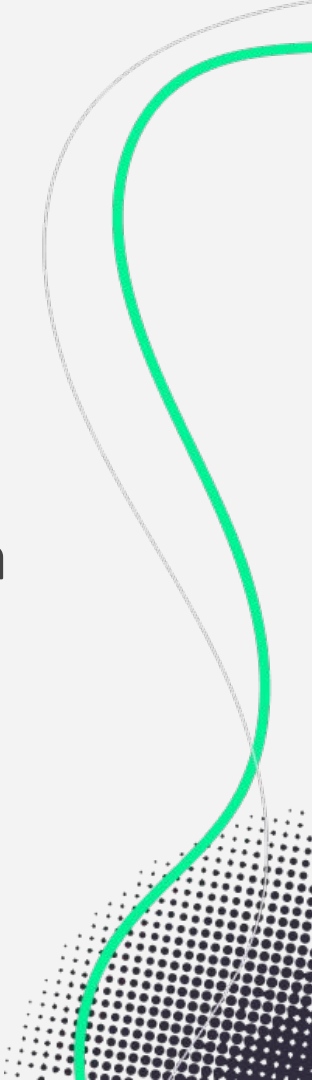


# Decide tu estrategia



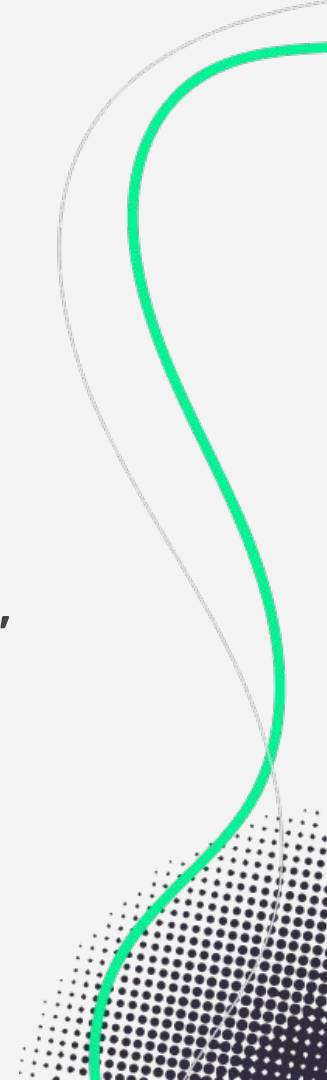
# 1. Podcast

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

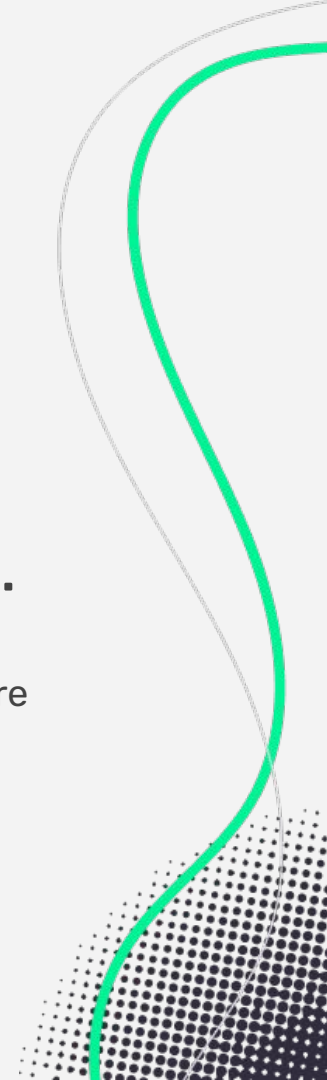
Cobrando entrada o no, es una manera de atraer suscriptores a tu lista.



## 9. Polariza

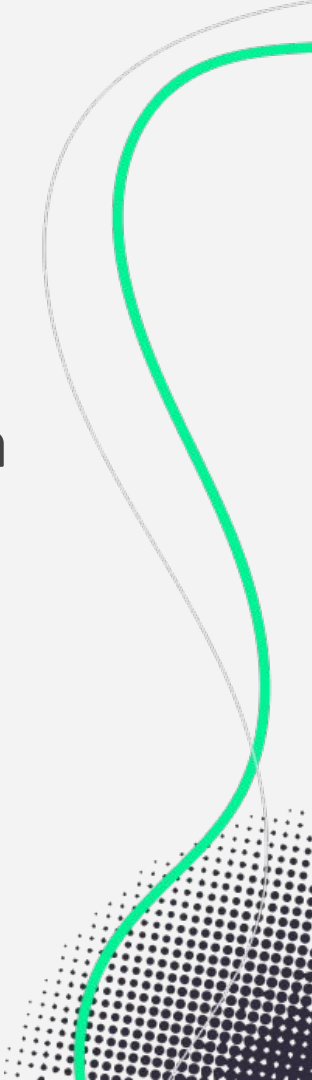
Opina sin miedo y atraerás a curiosos y seguidores que se alineen con tu discurso.

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](mailto:hola@atipicamarketing.com)

[atipicamarketing.com](http://atipicamarketing.com)

Me puedes encontrar en

**Instagram** y en **Youtube**

@atipicamarketing