

# Conecta con tu audiencia

## Las 4 etapas del *Inbound Marketing*

1. 

### Busca al usuario que desea ser encontrado

Céntrate en tu usuario potencial, capta su atención y genera tráfico a través de contenidos SEO y campañas significativas SEM.

2. 

### Acompañamiento

Al percartarte que tu usuario potencial muestra interés en tu contenido, debes de acompañarlo desde ese momento y no "soltarlo". Gana su confianza y demuéstrale que tu servicio o producto realmente esta enfocado a lo que busca, ¿cómo? bríndale contenido de interés y calidad, si puedes, regala una muestra, o si es información, realiza un descargable gratuito;) Aportarás de esa manera un valor agregado.

4. **Transacción final (Compra)**



En este punto, ya has mostrado lo esencial, y todo lo que podrías ofrecerle si adquiere tu servicio o producto; ahora es momento de orientar al usuario a realizar una toma de decisión inteligente... cerrando la compra, de esa manera lograrás ser beneficiado por su compra.

3. **Fidelización**

Es tiempo de agradecerle a nuestro cliente, ¿la mejor manera? ofrecer productos o servicios -depende de nuestro giro- de innovación; mantenerlo(a) al tanto de las novedades que sabes que realmente le pudieran interesar.



@interacthink  
by Chantal Triana