

5 FUNNELS DE VENTAS DIGITALES

Modelo de Negocio: Consultoría SG-SST (Decreto 1072/2015)

Estrategia de marketing digital B2B para servicios de consultoría en SG-SST. Los 5 funnels cubren todo el ciclo de vida del cliente prospecto.

FUNNEL 1: DIAGNÓSTICO GRATUITO (Lead Magnet)

Público: Empresas 50+ trabajadores que saben que incumplen

Embudo

Conocimiento	Anuncio → Landing con cuestionario 10 preguntas	Meta/Google Ads
Interés	Resultado: 'Tu empresa en Riesgo [X]'	Landing page
Consideración	Email informe PDF + 10% descuento	CRM + Email
Conversión	Reserva llamada con consultor	Calendly

KPIs: 15-20% cuestionario→email | 5-8% email→llamada

FUNNEL 2: WEBINAR → AUDITORÍA ALTO VALOR

Público: Manufactura Riesgo 3+ con demandas activas

Secuencia Post-Webinar

1	Grabación + resumen + enlace oferta	Día siguiente
2	Caso éxito: reducción de demandas	Día 3
3	Oferta limitada: 20% descuento 72h	Día 7

KPIs: 30% asistencia | 10-15% conversión a compra

FUNNEL 3: RETARGETING → SUSCRIPCIÓN MENSUAL

Público: Visitantes que no compraron

Embudo

Conocimiento	Contenido orgánico + YouTube	YouTube + Blog
Interés	Descarga checklist 50 documentos	Landing + CRM
Consideración	Retargeting 30 días	Meta/Google Ads
Conversión	Suscripción mensual \$[X]	CRM + Stripe

KPIs: 25% visitante→lead | 5-8% lead→suscriptor

FUNNEL 4: CASO DE ESTUDIO Y PRUEBA SOCIAL

Público: Decisores que necesitan validación de pares

Embudo

Conocimiento	Caso optimizado SEO + LinkedIn	Website
Interés	Video testimonial 3-5 min	YouTube
Consideración	Tabla comparativa + ROI	Landing
Conversión	Consulta gratis 30 min	Calendly

KPIs: 40% página→video | 10% video→consulta | 25-35% consulta→cliente

FUNNEL 5: ALIANZAS Y REFERIDOS B2B

Público: Contadores, abogados, consultores RRHH

Embudo

Conocimiento	Email a contadores y abogados	CRM + Email
Interés	Webinar co-marcaeado	Zoom
Consideración	Propuesta comisión 20%	Contrato
Conversión	Portal de aliados	CRM

KPIs: 5% conversión a aliado | LTV \$5.000-15.000

STACK TECNOLÓGICO

CRM (HubSpot/Notion)	Pipeline y contactos	\$0
Landing pages	Entrada funnels	\$0-19/mes
Email (Mailchimp)	Secuencias nurturing	\$0-30/mes
Calendly	Reserva llamadas	\$0
Meta + Google Ads	Tráfico pagado	\$500-2000/mes
Zoom/Meet	Webinars y consultas	\$0
Canva Pro	Creativos	\$13/mes
Stripe/MercadoPago	Pagos	2.9% + \$0.30

Presupuesto Mínimo Viable

Mes 1: \$0-100 (gratuitas + orgánico). Mes 2-3: \$300-500/mes. Mes 4+: \$1.000-2.000/mes.

ORDEN DE PRIORIDAD

1	Diagnóstico Gratis	Fácil de construir esta semana	1-2 sem
2	Retargeting	Requiere 500+ visitas/mes	3-4 sem
3	Webinar	Mayor valor de conversión	5-6 sem
4	Caso de Estudio	Necesita 1er caso exitoso	8-12 sem
5	Alianzas B2B	Requiere base de clientes	12-16 sem

RESUMEN EJECUTIVO

Los cinco funnels cubren todo el ciclo del cliente: descubrimiento (F1), educación (F2), retención (F3), validación social (F4) y expansión por referencia (F5). Implementados en secuencia, construyen un flujo predecible de leads calificados para consultoría SG-SST basada en el Decreto 1072/2015.

Escalada progresiva: empezar gratis (F1), reinvertir ganancias en tráfico (F3), usar casos de éxito para alianzas B2B (F5). Cada funnel alimenta al siguiente.