

OWN THE HOLIDAYS: VENDE MÁS EN NAVIDAD

Nombre: _____

Correo electrónico: _____

¡Bienvenido/a!

¡Te damos la bienvenida a este reto que te ayudará a mejorar la estrategia de tu negocio y a vender más en Navidad!

El objetivo de este reto está dividido en 4:

1. **Semana 1** (15 - 19 noviembre): Define tu Modelo de Negocio.
2. **Semana 2** (22 - 26 noviembre): Define las bases de tu estrategia de marketing para que, incluso luego de Navidad, sepas cómo continuar generando ventas.
3. **Semana 3** (29 nov - 3 diciembre): Aplica estrategias de marketing y técnicas de persuasión para vender en Navidad.
4. **Semana 4** (6 - 10 diciembre): Aplica estrategias de atención al cliente y fidelización para que tus clientes regresen a comprarte el resto del año.

¿Qué deberás hacer para tener éxito en el reto?

1. **Ve las lecciones recomendadas** de cada semana, que las puedes ver en la parte de abajo.
2. **Aplica estas lecciones a las actividades** que te dejamos aquí mismo.
3. **Comparte en el grupo de Telegram los resultados** que vayas teniendo, para obtener feedback del resto de los participantes, y no olvides participar dando feedback a otros, ya que así otros se benefician de tu experiencia y conocimientos.
4. **Participa en las sesiones de Zoom** que tendremos cada viernes a las 5pm en donde tendremos profesores invitados que den buenas prácticas para aplicarlas a tu negocio, y donde tendrás la oportunidad de unirte con otros dueños de negocios para compartir experiencias y hacer estrategias en conjunto.
5. Obtén el certificado del reto al final de las 4 semanas desde el link que te enviaremos a tu correo
6. Haz una estrategia en conjunto con al menos 2 negocios más del grupo y postea la estrategia en la clase de lectura que postearemos en la plataforma. Los ganadores podrán presentar su proyecto en Platzi Live!!

¿Qué deberías hacer si tienes dudas sobre el reto o las actividades?

Puedes hacer varias cosas:

- Puedes preguntar a la comunidad en el grupo de Telegram
- Puedes preguntarnos al equipo de Platzi, la encargada de las semanas 1 y 4 es **@geraldinnebohorquez** y las encargadas de las semanas 2 y 3 son **Itzel** y **@LMT_91** en Telegram.
- Puedes llenar los respectivos formularios de cada semana si te gustaría tener apoyo extra en forma de workshop o mentorías (los encuentras al final de cada semana)
- Puedes mandar correo a team@platzi.com

Semana 1 - Módulo: Modelo de Negocio Digital

Lunes, 15 de Noviembre

Comenzamos este reto posicionando tu marca con los nueve elementos que componen el **Business Model Canvas**. Con este modelo podrás tener una mayor claridad sobre cómo estudiar a tu público objetivo, definir qué le ofrece tu producto o servicio al mercado, cómo venderlo y cómo obtener ingresos.

Clases sugeridas para hoy:

- [Curso de Business Model Canvas](#)
 - **Módulo 2: Metodología Canvas**
 - Componentes Canvas: Segmento de Clientes
 - Aprende a segmentar
 - Reto: Segmento de Clientes
 - Entender el problema y el cliente
 - Pensar en la Propuesta de Valor
 - Definir la Propuesta de Valor
 - Propuesta de Valor

Actividad Práctica:

Con el conocimiento que adquiriste empieza a llenar las secciones del canvas de Segmento de Clientes y Propuesta de Valor (Te dejamos la plantilla a continuación para que puedas guiarte).

Socios Claves	Actividades Claves	Propuesta de valor	Relación con el Cliente	Segmento de clientes
	Recursos Claves		Canales	
Estructura de Costos		Fuentes de Ingreso		

Martes, 16 de Noviembre

Ahora que ya sabes cómo segmentar tus clientes y cuál es tu propuesta de valor, seguimos conociendo las siguientes secciones del business model canvas.

Clases sugeridas para hoy:

- [Curso de Business Model Canvas](#)
 - Módulo 2: Metodología Canvas
 - Crea una propuesta de valor
 - Canales de comunicación y distribución
 - Relaciones con clientes
 - Flujo de ingresos
 - Recursos clave
 - Actividades clave
 - Socios y alianzas claves
 - Estructura de costos

Actividad Práctica:

Con el conocimiento adquirido puedes terminar de completar las secciones del canvas que te faltaron ayer y tener tu modelo completo.

Miércoles, 17 de Noviembre

¡Hoy nos vestimos de gala porque tenemos un nuevo lanzamiento en Platzi! Así como lo acabas de leer, estamos lanzando el [Curso de Estrategias para Negocios Digitales](#) con el profesor Eugenio Perea que puedes ir a tomar desde ya y que una vez que entendiste tu oportunidad en el mercado los días anteriores, te ayudará a diversificar y a encontrar la fórmula perfecta que te funcione para llevar tu negocio al siguiente nivel.

Clases sugeridas para hoy:

- [Curso de Estrategias para Negocios Digitales](#)
 - **Introducción de Estrategias para Negocios Digitales**
 - Introducción al Curso
 - El Futuro Llegó Hace 20 Años

- Tiempo, Dinero, Esfuerzo, y Talento
- La Chispa para tus Ideas

Actividad Práctica:

Hoy deberás comenzar a completar los diferentes retos que tu profesor del curso de Estrategias para Negocios Digitales te deja en cada una de las clases que viste. Puedes utilizar este espacio para resolverlas aquí:

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Jueves, 18 de Noviembre

Estamos a punto de terminar la primera semana del reto #OwnTheHolidays y también tu [Curso de Estrategias para Negocios Digitales](#). Hoy será el día para completarlo y realizar con tu negocio digital cada uno de los retos propuestos.

Clases sugeridas para hoy:

- Curso de Estrategias para Negocios Digitales
 - **Las Posibilidades del Mercado**
 - Rolex vs. Swatch
 - Lo Menos Sexy
 - La Vuelta al Mundo en 80 Noches de Insomnio
 - **Mitigación de Riesgo**
 - La Gallina vs. El Cerdo
 - El Hilo Negro
 - Invertir 10 Horas Para Ahorrarte 1,000
 - **Salir a Vender**
 - Modo Esponja
 - Las Islas Azores
 - Poderos Ir En Paz

Actividad Práctica:

Hoy deberás comenzar a completar los diferentes retos que tu profesor del curso de Estrategias para Negocios Digitales te deja en cada una de las clases que viste. Puedes utilizar este espacio para resolverlas aquí:

[illegible]

Viernes, 19 de Noviembre

¡Felicitaciones! Has llegado al final de la primera semana del reto y si lograste llevar los cursos y las actividades en el orden que te sugerimos, en este punto seguramente ya habrás aprendido mucho y comenzado a crear una estrategia ganadora para tu negocio digital. El día de hoy no tendrás clases sugeridas sino la actividad de networking y feedback sobre el trabajo que realizaste.

Weekly Session:

Te esperamos hoy a las 5:00pm hora Colombia en nuestra weekly session por zoom en donde podrás interactuar con miembros del team, estudiantes del reto #OwnTheHolidays, tener un espacio de networking y la posibilidad de recibir feedback sobre tu negocio.

¿Te sientes perdido/a o tienes problema para completar las actividades?

¡No te preocupes! Llena [este formulario](#) y te invitaremos a un workshop donde te ayudaremos con un paso a paso sobre cómo resolver mejor las actividades de la primera semana.

Si nos quieres dejar comentarios sobre el reto, feedback o recomendaciones, lo puedes hacer [aquí](#).

Semana 2 - Módulo: Estrategia de Marketing

¡Te damos la bienvenida a tu segunda semana del reto! Ahora que ya tienes definido el modelo de tu negocio gracias a tu business model canvas, esta semana pondrás las bases de tu estrategia de marketing, iniciando con la identidad de tu negocio, entender quiénes son tus clientes y analizar cuál es el camino que están tomando para comprar.

Lunes, 22 de Noviembre

Es momento de poner manos a la obra, y para ello deberás completar las siguientes clases sugeridas. Pero no te quedes solo con estas opciones, si ves alguna otra clase de interés de los cursos propuestos no dudes en tomarla, recuerda que cada negocio tiene necesidades distintas ¡busca las que se adecúen mejor al tuyo!

Clases sugeridas para hoy:

- [Curso de Marketing para Emprendedores y PyMes](#)
 - Razones por las que tu negocio necesita marketing
- [Curso de Comunicación y Marketing Creativo para Marcas](#)
 - **Fundamentos del funcionamiento de las marcas en la emoción y creatividad**
 - Haz que tu marca se quede en la memoria de tus clientes
 - Qué sentimiento genera tu marca en los clientes
 - **El inicio de tu marca**
 - Aprende a crear la personalidad de tu marca

Responde lo siguiente:

- Considera qué sentimiento quieres que tengan tus clientes y responde ¿A qué parte del cuerpo le habla tu marca?

- Considera las cosas con las que se relaciona tu marca y escribe cuál sería tu detonador, esa asociación que quieres que tus clientes hagan para que piensen en tu marca

- ¿Cuáles son los dos arquetipos que crearán la personalidad de tu marca?

Martes, 23 de Noviembre

- Curso de Marketing para Emprendedores y PyMes

- Construye las bases de tu plan de marketing

- Construye la identidad de tu marca
 - Define el perfil de tu cliente
 - Aprende a hacer tu customer journey

- Analiza qué percepción tiene la gente de tu marca actualmente y pregúntate ¿los colores de tu marca reflejan lo que hace tu negocio? Escribe tus conclusiones

-
- Elige máximo 3 colores para formular la personalidad de tu marca

-
- Elige tu tipografía

-
- ¿Cuál es tu slogan?
-

Para definir el perfil de tu cliente llena la siguiente plantilla:

Pon la imagen de tu avatar	DEMOGRAFÍA - Edad: - Género: - Estado civil: - Ingresos: - Educación:
PSICOLOGÍA - Opiniones: - Valores: - Creencias: - Actitudes:	
COMPORTAMIENTOS	

- Hábitos: - Costumbres: - Rutinas:
NECESIDADES - ¿Qué problemas tiene? - ¿Qué cosas le gustan? - ¿Qué puede querer? - ¿Qué valora en productos como el que yo vendo?

Puedes usar las siguientes plataformas para hacer un buyer persona de un modo más gráfico:

- [UXPressia](#)
- [Xtensio](#)

Para hacer el viaje del consumidor, primero es muy importante que investigues y hagas encuestas. Lo siguiente es analizar qué canales usan tus clientes para cada etapa, y definir las acciones estratégicas para cada etapa:

Viaje del Consumidor	Embudo de Ventas	Canales que usa tu cliente	Qué hace tu cliente en esa etapa	Qué acciones estratégicas puedes hacer
Conciencia del problema	Alcanzar			
Búsqueda de soluciones	Atraer			
Decisión	Relación			

Compra	Venta			
Recomendación	Fidelización			

Miércoles, 24 de Noviembre

- [Curso de Marketing para Emprendedores y PyMes](#)
 - Genera tráfico a tu sitio
 - Define los canales para generar tráfico gratuito a tu marca
 - Elige el mejor canal gratuito para tu marca
 - Define los canales para generar tráfico de paga a tu marca

Luego de ver estas clases, genera una lluvia de ideas de contenidos que podrías publicar en tu blog o en tus redes. Recuerda que este contenido busca alcanzar y atraer a tus clientes.

Toma en cuenta tu buyer persona, lo que le interesa y lo que consume en redes e internet. Recuerda siempre hacer encuestas e investigación con tus clientes:

- Ideas para contenido educativo

- Ideas para contenido informativo

- Ideas para contenido entretenido

- Para comenzar a posicionar tu tienda, identifica las palabras clave en las que te gustaría posicionararte

Para definir los canales para generar tráfico gratuito, primero define en qué lugares puedes encontrarte con tu cliente. Ej. facebook, instagram, podcasts, youtube, etc.

-
- ¿En qué canales te encuentras presente actualmente? ¿Tus clientes se encuentran ahí?
-

De los canales donde te encuentras, organiza un calendario de contenidos de lo que publicarás, considerando dónde se encuentra tu cliente y para qué sirve cada canal. Esto lo puedes seguir aprendiendo en los cursos de la Escuela de Marketing y la Escuela de Publicidad.

Sobre los canales de tráfico pago, dependiendo de los canales en donde se encuentra tu cliente, considera los cursos que tenemos para que hagas Instagram Ads, Facebook Ads y Google Ads.

Jueves, 25 de Noviembre

- [Curso de Marketing para Ecommerce](#)
 - [Viaje del consumidor para ecommerce](#)
 - Camino que toma tu cliente en tu ecommerce
 - Usa las redes sociales para darte a conocer
 - Aprovecha a influencers y al marketing de afiliados
- [Curso de Marketing para Emprendedores y PyMes](#)
 - Usa buenas prácticas para generar fidelización y recomendaciones

Luego de la primera clase es importante que veas cómo el viaje del consumidor se ve en el e-commerce.

Sobre el uso de las redes sociales, haz el ejercicio que te dejó la profesora al final de la clase:

- Crea tu catálogo
- Crea anuncios en Facebook e Instagram
- Crea anuncios en Google Shopping

Por último, identifica a 3 o 4 cuentas que tengan muchos seguidores, y aplica las estrategias de la clase sobre influencers y afiliados:

- ¿Qué estrategias podrías aplicar para aumentar el número de personas que conocen tu marca?
-

-
- ¿Cómo aplicarías el marketing de afiliados?

-
-
- ¿Qué programas de fidelización podrías aplicar?
-
-

Viernes, 26 de Noviembre

Felicidades! Has terminado la segunda semana del reto. Ahora ya tienes tu modelo de negocio y una estrategia de marketing desde donde entiendes mucho mejor a tu cliente y cómo llegar a ellos. Ahora no olvides llevar todas las buenas prácticas y aprendizajes que has tenido para la sesión de zoom del viernes.

Weekly Session:

Te esperamos hoy a las 5:00pm hora Colombia en nuestra weekly session por zoom en donde podrás interactuar con miembros del team, estudiantes del reto #OwnTheHolidays, tener un espacio de networking y la posibilidad de recibir feedback sobre tu negocio.

¿Te sientes perdido/a o tienes problema para completar las actividades?

¡No te preocupes! Llena [este formulario](#) y te invitaremos a un workshop donde te ayudaremos con un paso a paso sobre cómo resolver mejor las actividades de la primera semana.

Si nos quieres dejar comentarios sobre el reto, feedback o recomendaciones, lo puedes hacer [aquí](#).

Semana 3 - Módulo: Vende más en Navidad

¡Estás a la mitad de camino! 🎉 Ya tu negocio tiene un modelo de negocio definido y una estrategia de marketing. Ahora es momento de que aprendas unas técnicas y principios fundamentales para vender en Navidad, que te ayudarán a destacar del ruido del resto de los miles de negocios que quieren llamar la atención de tus clientes.

Lunes, 29 de Noviembre

- [Taller: Marketing para Vender en Navidad y Fin de Año](#)
 - **Haz marketing en fechas especiales**
 - La navidad desde el marketing
 - El marketing de las emociones en Navidad
 - Fin de año en época de Pandemia

Al hacer tus estrategias de venta para navidad, considera plantearlas para los días de alto impacto en diciembre y enero:

- **Pre Navidad:** 1-15 de diciembre
- **Post Navidad:** 26 de diciembre al 5 de enero
- **Día de Reyes:** 6 de enero

Escribe aquí tus conclusiones de lo que aprendiste en estas primeras clases, aplicadas a tu negocio:

Martes, 30 de Noviembre

- [Taller: Marketing para Vender en Navidad y Fin de Año](#)
 - **Planea tu estrategia de ventas**
 - Planificación de una estrategia de Navidad

- Comienza a trazar tu estrategia de marketing en fin de año

Luego de ver estas dos primeras clases, comienza a hacer tu estrategia de navidad:

Paso	Anota tus avances
Analiza al interior de tu empresa o proyecto. <i>Aquí van los insights de publicaciones y resultados de campañas. Escribe las conclusiones de campañas anteriores</i>	
Analiza la competencia y las categorías similares a la tuya. <i>Aquí van las conclusiones del análisis de la competencia. Recuerda usar Google Trends, la Biblioteca de Anuncios de Facebook o una escucha activa en redes sociales.</i>	
Fija tus objetivos de temporada en porcentajes. <i>Te recomiendo seguir los objetivos SMART.</i>	
Elige los canales. <i>Aquí van los canales que seleccionaste para ejecutar la estrategia</i>	
Tiempos de ejecución y plan de acción.	

<i>La campaña de navidad tiene 3 etapas. Fija tiempos y el concepto más grande del plan.</i>	
Presupuesto <i>Establécelo conociendo el bid, CPC y CAC.</i>	
Monitoreo, métricas y reportes. <i>¿Cuál fue el rendimiento de la campaña por cada canal?.</i>	

Si te gustaría más apoyo para completar esta sección, llena [este formulario](#) para que te invitemos a un workshop donde completemos esta estrategia contigo y tu equipo.

Miércoles, 1 de Diciembre

Tú en tu negocio ya trabajas con ciertos canales, es decir, tendrás una cuenta de Instagram, o un sitio web, o trabajas con landing pages.

Elige las clases de acuerdo a los canales que quieras usar en esta Navidad y fin de año. Si aún no has usado email marketing ni tienes tu sitio web, no te preocupes, pero te recomiendo que apliques las estrategia al menos en redes sociales y en email marketing.

Luego de ver las clases, comienza a aplicar las estrategias en tu negocio, y no te olvides de analizar los resultados que vas teniendo.

- [Taller: Marketing para Vender en Navidad y Fin de Año](#)
 - **Planea tu estrategia de ventas (*opcional de acuerdo a tu estrategia)**
 - Email marketing*
 - Redes Sociales
 - E-commerce*
 - Anuncios para fin de año
 - Creatividades

Jueves, 2 de Diciembre

Hoy te traemos varias clases que pueden ayudarte a hacer mejores contenidos. Las clases te darán ideas desde lo que han hecho otros negocios, y también desde la psicología del consumidor.

- [Taller: Marketing para Vender en Navidad y Fin de Año](#)
 - Pon en práctica tu estrategia
 - Oportunidades de contenido para fin de año
- [Curso de Técnicas de Persuasión para Marketing](#)
 - Haz que tu cliente se identifique con tu marca
 - Enfoca la mejor parte de tu producto
 - Dale certeza de tu nivel de marca
 - Ayúdale a entender que el tiempo pasa y las oportunidades son efímeras

¿Qué ideas de promociones o maneras de presentar tus productos se te ocurren desde estas clases?

Si te interesaron estas técnicas, te recomiendo ver el resto del Curso de Técnicas de Persuasión! Tiene muchos insights sobre la psicología del consumidor.

Viernes, 3 de Diciembre

Felicidades! Has terminado la tercera semana del reto. Ahora ya tienes tu modelo de negocio, una estrategia de marketing y técnicas para vender en navidad! Ahora no olvides llevar todas las buenas prácticas y aprendizajes que has tenido para la sesión de zoom del viernes.

Weekly Session:

Te esperamos hoy a las 5:00pm hora Colombia en nuestra weekly session por zoom en donde podrás interactuar con miembros del team, estudiantes del reto #OwnTheHolidays, tener un espacio de networking y la posibilidad de recibir feedback sobre tu negocio.

¿Te sientes perdido/a o tienes problema para completar las actividades?

¡No te preocupes! Llena [este formulario](#) y te invitaremos a un workshop donde te ayudaremos con un paso a paso sobre cómo resolver mejor las actividades de la primera semana.

Si nos quieres dejar comentarios sobre el reto, feedback o recomendaciones, lo puedes hacer [aquí](#).

Semana 4 - Módulo: Atención y Fidelización de Clientes

Lunes, 6 de Diciembre

Hoy estás comenzando la última semana del reto #OwnTheHolidays en donde has aprendido a consolidar tu modelo de negocio, has comenzado a establecer una estrategia clara y concisa de marketing, publicidad y ventas para aprovechar al máximo una de las temporadas del año más importantes para las empresas alrededor del mundo. El día de hoy estarás aprendiendo sobre atención al cliente y el correcto soporte que debes darles para que toda tu experiencia de venta sea impecable.

Clases sugeridas para hoy:

- **Curso de Atención al Cliente y Soporte a Usuarios**
 - Atención a Clientes
 - Para quién es el soporte a usuarios
 - Canales de comunicación con usuarios
 - Cuándo empezar a dar soporte
 - Medir para mejorar
 - Herramientas de automatización para soporte a usuarios

Actividad Práctica:

Después de ver el curso, plantea aquí cómo será el soporte que vas a brindar a tus nuevos usuarios y clientes cuando lleguen a tu negocio:

- ¿Qué canales de comunicación vas a utilizar?

- ¿Quién(es) será(n) el(los) encargado(s) de brindar soporte?

- ¿Qué herramientas vas a utilizar para hacerle soporte a tus clientes?

Martes, 7 de Diciembre

Hoy continuarás aprendiendo sobre el arte de la atención al cliente y cómo puedes establecer una estrategia clara de fidelización. ¡La meta está muy cerca, vamos que sí se puede!

Clases sugeridas para hoy:

- **Curso de Atención al Cliente y Soporte a Usuarios**
 - Atención a Clientes
 - ¿Cómo usamos Front?
 - Comunicación interna: la base para mejorar tu producto
 - Métricas de evaluación de servicio al cliente
 - Cómo manejar situaciones de crisis con usuarios
 - Fidelización de usuarios

Actividad Práctica:

Después de ver el curso, plantea aquí cómo será el soporte que vas a brindar a tus nuevos usuarios y clientes cuando lleguen a tu negocio:

- Plantea el flujo de la comunicación interna con tu equipo de trabajo para escuchar a tus clientes:

- ¿Qué métricas vas a tener en cuenta para evaluar tu servicio al cliente? ¿Cómo?

- ¿Cuál será tu estrategia de fidelización de clientes?

Miércoles, 8 de Diciembre

Hoy cerramos el tema del soporte a usuarios y arrancamos con la profundización en una correcta fidelización de clientes. Durante todo el desarrollo de este reto, has aprendido cómo llevar nuevos usuarios a tu negocio y a convertirlos exitosamente en clientes pero aquí no termina todo. ¿Cómo haces para que su primera compra no se convierta en la única? ¿Cómo te encargas de fidelizar un cliente? O mejor aún ¿cómo creas embajadores de tu marca? Justo eso será lo que aprenderás hoy.

Clases sugeridas para hoy:

- **Curso de Fidelización de Clientes**
 - Determinar la retención de clientes en una empresa
 - Lo que aprenderás sobre fidelización de clientes
 - Definir los conceptos de fidelización y retención
 - Conocer los niveles de fidelización
 - ¿Qué es la experiencia del cliente?
 - Presentación del reto: BellezaPlatzi
 - Identificar los puntos de contacto de la experiencia del cliente
 - Conocer los tipos de lealtad del cliente con las empresas
 - Establecer el grado de retención de tus clientes
 - Conocer al cliente

Actividad Práctica:

Después de ver el curso, plantea aquí cómo será el soporte que vas a brindar a tus nuevos usuarios y clientes cuando lleguen a tu negocio:

- ¿Cuál es la experiencia de tu cliente ideal?

- Identifica los puntos de contacto de la experiencia de tu cliente:

- Establece el grado de retención de tus clientes:

Jueves, 9 de Diciembre

Hoy hablaremos de las estrategias de fidelización que vas a crear y comenzar a usar con tus clientes actuales y potenciales. Crearás un mapa de experiencia del cliente, revisarás números para definir un presupuesto de fidelización y aprenderás a implementar un programa y a medir exitosamente para comenzar a iterar.

Clases sugeridas para hoy:

- **Curso de Fidelización de Clientes**
 - Crear estrategias de fidelización
 - Crear un mapa de experiencia del cliente
 - Alinear la organización para fidelizar clientes
 - Definir el rol del personal en el proceso de fidelización
 - Identificar los roles necesarios en un programa de fidelización
 - Conocer las herramientas de fidelización
 - ¿Cuáles son los tipos de recompensas?
 - Cómo planear un catálogo de Incentivos
 - Cómo establecer un presupuesto para el programa de fidelización
 - Ejecutar estrategias de fidelización
 - Implementar un programa de fidelización
 - Evaluar las estrategias implementadas
 - ¿Cómo saber si estoy ejerciendo un liderazgo efectivo?
 - ¿Cómo medir el servicio al cliente?
 - ¿Cómo medir el impacto de la estrategia en la mejora del servicio al cliente?
 - Evaluar la redención de incentivos
 - Cierre del curso

Actividad Práctica:

Después de ver el curso, plantea aquí cómo será el soporte que vas a brindar a tus nuevos usuarios y clientes cuando lleguen a tu negocio:

- Crea el mapa de experiencia de tu cliente:

- ¿Cuáles serán las herramientas que utilizarás en tu proceso de fidelización?

- ¿Cuáles serán los incentivos que ofrecerás para fidelizar a tus clientes?

- ¿Cómo vas a medir tu programa de fidelización y tu atención a los clientes?

Viernes, 10 de Diciembre

¡Felicitaciones!

Terminaste exitosamente el reto #OwnTheHolidays. Aprendiste todo lo necesario para lograr un único objetivo: vender más en Navidad. Compartiste semana a semana con diferentes personas que ayudaron a consolidar tu modelo de negocio y estás preparado para llevarlo al siguiente nivel. Cuéntanos en redes sociales utilizando #OwnTheHolidays qué te pareció este reto y lo que te llevas para tu vida profesional, nos encantará escuchar sobre tu experiencia.

Weekly Session:

Hoy nos veremos por última vez en nuestra weekly session a las 5:00pm hora Colombia por zoom ¡No te la querrás perder!

¡Nunca pares de aprender!