

ELEMENTOS DE CAPTACIÓN Y FIDELIZACIÓN



Coleccionables



1 Objetivos

Define claramente tu objetivo para esta estrategia.

¿Quieres **aumentar las ventas** de un producto específico o incentivar a tus clientes a **renovar tus cursos** o prefieres usarlos para incentivar que **terminen tus formaciones**?

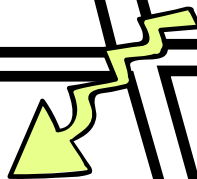


2 Recompensas

Elige las recompensas que ofrecerás a tus clientes como **incentivos para completar los coleccionables**.

Estas recompensas pueden ser descuentos exclusivos, acceso a contenido premium, auditorías personalizadas, entre otros.

El valor del incentivo debe multiplicar mínimo x2 el valor del contenido que has dado gratis



3 Diseña tus Coleccionables

Crea los elementos coleccionables que los clientes ganarán al completar ciertas acciones.

Estos elementos pueden ser **digitales**, como insignias virtuales, o **físicos**, como pegatinas temáticas.



4 Etapas y Metas

Divide tus objetivos en etapas específicas y define las metas que los clientes deben alcanzar para obtener los coleccionables.

Por ejemplo, una meta podría ser completar tres módulos de un curso o tres respuestas en email.



5 Comunicación estratégica

Define el canal y crea una campaña de comunicación atractiva para anunciar qué aprenderán y qué ganarán por conseguir los coleccionables

Utiliza emails, publicaciones en redes sociales y anuncios para **generar anticipación** y explicar cómo los clientes pueden participar.



6 Implementación y Medición

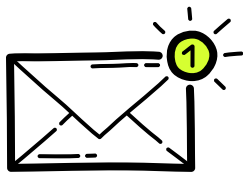
Lanza tu programa y monitorea de cerca su rendimiento.

Utiliza **herramientas analíticas** para rastrear las tasas de participación y el aumento en las ventas o renovaciones.

Winners
CLUB

Reto Captación

EMAIL



1. Crea un asunto Atractivo:

Comienza por captar la atención de tus suscriptores con un asunto atractivo que les enseñe en un vistazo lo que van a experimentar.

Por ejemplo, en nutrición sería "Esto es para ti, la Gema para conseguir vivir con salud"

2. Crea el contenido atractivo:

Diseña un correo electrónico atractivo que destaque el elemento que deseas "transferir" a los destinatarios y su beneficio.

Puede ser un recurso exclusivo, un descuento especial o una oportunidad única en WhatsApp.

3. Segmenta y personaliza

Segmenta tu lista de correo y personaliza el contenido del email según los intereses y comportamientos previos de los destinatarios.

Un enfoque personalizado puede aumentar la efectividad de la técnica.

4. Agradece

Reconoce y agradece a aquellos que interactúan y cumplen con el objetivo del email. Puedes hacerlo al día siguiente poniendo los nombres de las personas que interactuaron.

4. EVALUACIÓN Y FEEDBACK

Realiza un seguimiento de la interacción y el compromiso de los destinatarios. Mide los resultados y recopila feedback para mejorar futuros correos electrónicos.

INSTAGRAM

1. Crea una publicación destino

Crea una publicación atractiva con el Elemento Clave. En Feed o Stories si lo haces e Instagram.

Incluye una imagen impactante, puedes apoyarte de recursos gráficos en Freepik.

Ancla el mensaje del Elemento al destino o promesa.

Ejemplo en Comunicación: "Este

2. CTI (llamada a la interacción):

Incluye un CTI claro

Utiliza un lenguaje claro y motivador para indicar a tus seguidores lo que deseas que hagan. Por ejemplo, "Deja un comentario compartiendo tu opinión" o "Reacciona con fuego si estás de acuerdo".

3. Una story para accionar:

Al final crea una story más donde recuerdas lo que ganan las personas que están interactuando y que darás por privado la recompensa sólo a las personas que hayan conseguido los 3 coleccionables.

El valor del incentivo debe multiplicar mínimo x2 el valor del contenido que has dado gratis



sepiacreativa.com



Reto Fidelización



ACCIONES EN PLAT. FORMACIÓN

ACCIÓN MEDIO PLAZO (3-4 SEMANAS DE IMPLEMENTACIÓN):

1. **Elige uno de tus cursos**, a ser posible que contengan varios módulos.

2. **Crea tantos coleccionables** como módulos contenga el curso.

⚠ Ten en cuenta que cuantos más coleccionables si no los acompañas con una historia, perderán los coleccionables su narrativa y anclaje emocional.



Tarjeta Visa 150€

[Descubre más](#)

Por ejemplo, a medida que los estudiantes completan acciones o tareas, pueden ganar insignias virtuales que representen sus logros.

3. Una vez completen el curso, **una certificación o una recompensa mayor** puede motivarles a seguir comprando otros cursos.

DESAFÍOS SEMANALES

Crea desafíos semanales relacionados con el contenido del curso.

A medida que los estudiantes superen estos desafíos, pueden desbloquear contenido adicional, recursos exclusivos o incluso sesiones de preguntas y respuestas en vivo.

REQUISITOS

Nivel iniciante: Puedes hacerlo de forma manual si no tienes muchos alumnos (1- 20 alumnos)

Nivel Avanzado: (+20 alumnos)

Con tu plataforma de formación(ALLINWEB) puedes automatizar los procesos para que el sistema funcione sin necesidad que estés tú. Nuestras escuelas usan Learndash que te permite usar puntos y algunas recompensas básicas de gamificación.

Nivel GameMaster: Si a tu plataforma le añades un sistema de gamificación podrás incentivar y motivar de forma automática para que estos coleccionables funcionen de forma más atractiva, además podrás usar otros elementos como puntos, insignias y desbloqueables.



First Date
1 Times



True Runmance
1 Times



Arriba
1 Times



sepiacreativa.com



Summer Runnin'
1 Times



Run Fourth
1 Times



Just Do It.
Sunday 1K
1 Times



Just Do It.
Sunday 10K
1 Times



Just Do It.
Sunday 5K
1 Times



Just Do It.
Sunday 10K
1 Times



1

REALIZA UN RETO

2

COMPARTE POR EL GRUPO
DEL CLUB

Y GANA



¡50 puntos!



Winners
CLUB

sepiacreativa.com