GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Funnel de ventas para restaurantes con Apperstreet

Actualidad Empresarial | 14/07/2023 | 00:00

El funnel de ventas es una de las herramientas más efectivas dentro del marketing actual, para cualquier tipo de sector. Se trata de un mecanismo que, por medio de una estrategia bien planificada, capta la atención de un público y lo guía por un proceso de convencimiento, hasta convertirlo en cliente de una empresa.

Hoy en día, existen empresas especializadas en crear funnel de ventas para sectores y áreas específicas, como Apperstreet, la cual ha incluido en su programa digital un funnel dirigido a la captación de clientes para restaurantes y compañías de restauración.

Un funnel de ventas especializado en restaurantes

Apperstreet es una plataforma integral que incluye múltiples herramientas para lograr que las empresas tengan su propio canal de ventas digital y que permite gestionar el proceso de ventas de manera más ágil y automatizada. Entre sus herramientas, se encuentra un funnel de ventas, el cual puede ser controlado desde la plataforma principal y que permite generar campañas con diferentes objetivos.

De esta manera, el usuario puede configurar campañas de promoción, información, ventaja, descuento, etc. Para complementar el proceso, es necesario acompañar la campaña con una landing page, una página personalizada en la que se explique el beneficio para convencer al cliente de dejar sus datos de contacto, ya que de ello depende que pueda recibir la oferta.

Apperstreet cuenta con una variedad de landing pages completamente editables, para que el resultado sea 100 % personalizado al gusto del usuario. La herramienta permite configurar, personalizar y enviar un máximo de 4 mensajes, los necesarios para una estrategia de ventas exitosa. Cabe destacar que esta funcionalidad de la plataforma integra una variedad de opciones que permiten controlar cada detalle: visitas, leads, porcentaje de conversión, dinero generado en ventas y otros indicadores necesarios para evaluar la eficiencia de cada campaña.

¿Por qué los funnels de ventas son tan exitosos?

Hasta hace unos años, las páginas web servían de base para que las empresas y marcas pudieran promocionar sus productos o servicios, lo cual arrojaba buenos resultados; sin embargo, la realidad de hoy es otra. Actualmente, las estrategias de marketing que convierten y fidelizan clientes y obtienen mayores ventas son las enfocadas en los embudos de ventas.

Lo que más diferencia un sitio web de un funnel es que este último dirige al cliente hacia la información que quiere que visualice y le hace un seguimiento por medio del correo electrónico para convencerlo de manera indirecta de adquirir los servicios. En una web, los internautas miran lo que quieren ver, de modo informativo, siguiendo lo que les interesa y obviando el resto de la información, mientras que en el funnel de ventas es la empresa la que muestra lo que desea vender de una manera personalizada y estratégica.

Los funnel de ventas de Apperstreet han logrado hasta un 32 % de ventas exitosas para los restaurantes de sus clientes, demostrando la eficiencia que tiene esta herramienta para el sector.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/211486-funnel-de-ventas-para-restaurantes-con-apperstreet.htm