

Para que nunca jamás vuelvas a
crear un contenido inútil
en tu web/blog

Online Master Plan



TECNICASEO.com

OMP: Online Master Plan (parte 1)

- Si quieres ganar dinero no necesitas “una web”. Necesitas un negocio con web.
- ...
- Ganarás dinero con tu web cuando la veas como un negocio.

Por qué mi web necesita un OMP

OMP significa Online Master Plan, y te ayudará a guiar al visitante desde la primera vez que se encuentra con tu web hasta que abre la cartera.

A partir de ahora verás tu web o tu blog como parte del negocio. Puede que la empresa sea totalmente digital, pero es un proyecto completo y debes tratarlo como tal.

Para que funcione, necesitas un plan de ventas. Ya puede ser un producto físico o digital, un servicio, formación, o una combinación de todo. Pero tienes que vender.

El OMP es en realidad un paso a paso de lo que vas a hacer para conseguir esas ventas.

- 1 – Hay gente que llega a tu tienda. Son los visitantes.
- 2 – Algunos visitantes se interesan por tus productos. Son los leads.
- 3 – Si cultivas su interés, tienes un % de Leads que te compran.

Tenlo claro:

Nadie te compra si no llega a tu tienda.

Nadie te compra si no le interesa lo que ofreces.

Nadie se interesa si tu web es un caos o está mal explicada.

Y si no tienes un plan para enlazarlo todo, tu web será un caos, un laberinto, y el visitante no tendrá manera de recorrer ese camino. Ahí te ayuda tener un OMP.

¿Cómo te ayuda tener un OMP?

Tu negocio basado en la web tiene 4 pilares, y no puede faltar ninguno:

- Keywords principales
- Contenido bien organizado
- Un LeadMagnet con su Autoresponder
- Un producto con sus landing pages asociadas

Si no sabes qué es alguna de estas cosas puedes preguntarme y te indicaré dónde se explica esto en tecnicaseo.com, pero ahora nos centramos en el OMP.

No cometas el mismo error que todo el mundo

Todo el mundo empieza montando un blog, escribiendo y creando contenido. Luego se pregunta: ¿Cómo puedo ganar dinero?

Tienes que hacerlo al revés. Si bien tus clientes hacen el recorrido en ese sentido... tú no.

Mira este gráfico:



Cómo hacer tu OMP

1. Piensa en el producto que podrías ofrecer. ¿Soluciona un problema real? ¿Cuántas personas tienen este problema? ¿Estarían dispuestas a pagar por ello? ¿Cuán escalable es este negocio? ¿Es rentable?
2. Piensa en tu potencial cliente. ¿Qué necesita para intensificar el interés? ¿Porqué y para qué necesita lo que vendes? Crea un Autoresponder que lo anime a comprar.
3. Para que entre en la cadena de emails, necesitas un gancho. Haz un LeadMagnet relacionado con la serie de correos, y que deje su email. (Ebook, mini-curso, descuento, consultoría...)
4. Ahora necesitas el contenido relacionado con el LeadMagnet. Escribe un post, haz un vídeo, etc. Después de consumir ese contenido, la reacción natural de la persona debería ser suscribirse a tu lista para recibir el LeadMagnet.
5. Ve a por keywords de importancia media y alta para posicionar tu contenido

Tu cliente hará el recorrido inverso:

1. Hará una búsqueda en Google. Esa búsqueda es la keyword.
2. Entrará en tu blog y consumirá un contenido.
3. Si le gusta lo que cuentas y le aportas valor, querrá tu LeadMagnet y se suscribirá
4. Empezará a recibir tus emails automáticos
5. El último email será un email de venta
6. Llegará a una landing page, donde abrirá su cartera

Si das los pasos en el orden correcto, puede funcionar. Si vas al revés... mejor ni lo intentes, porque el fracaso está asegurado.

¿Cómo me organizo?

Esto suena muy bonito, pero si no te organizas es difícil de conseguir.

¿Y si tuvieras una hoja de Excel donde relacionar los contenidos, LeadMagnets, Autoresponders y Productos? Si pudieras poner fecha para cada paso, ya sería la bomba.

Pues aquí la tienes: Click en la imagen para descargarla y empezar ya:



NOTA: SI no se abre la hoja de trabajo al hacer click o tocar en la imagen, usa la dirección de descarga: https://www.tecnicaseo.com/online-master-plan-descarga?utm_source=leadmagnet&utm_medium=ebook&utm_campaign=OMP&utm_content=HojaDeTrabajo