marko 360

GUÍA GRATUITA

más clientes con tu negocio en internet

7 pasos simples y prácticos para que más personas te encuentren, confíen en ti y te escriban. Sin complicaciones técnicas.



7 pasos, uno a la vez
por Marko 360

ANTES DE EMPEZAR

tener presencia en internet no basta: tiene que traerte clientes

Muchos negocios tienen página, Facebook o Instagram y aun así casi no reciben mensajes. Casi nunca es por falta de esfuerzo: es porque cada pieza trabaja por separado. Esta guía te ayuda a acomodarlas en orden, para que la persona correcta **te encuentre, confíe en ti y te escriba**.

No necesitas saber de programación ni contratar a nadie para empezar. Cada paso trae una explicación corta, una lista para revisar tu negocio y una acción que puedes hacer hoy mismo.

1. Lee un paso
Uno por día o uno por semana. No hace falta hacerlos todos de golpe.

2. Palomea la lista
Marca lo que ya tienes. Lo que quede vacío es tu tarea.

3. Haz el «Hazlo hoy»
Una sola acción concreta. Ahí empieza el cambio de verdad.

01 **Define a tu cliente ideal** p. 3
Para que todo tu mensaje le hable a la persona correcta.

02 **Una web que vende** p. 4
No solo bonita: pensada para que te escriban.

03 **Aparece en Google** p. 5
Que te encuentren cuando buscan lo que ofreces.

04 **WhatsApp que cierra ventas** p. 6
El canal favorito del cliente latino.

05 **Publicidad que sí funciona** p. 7
Invierte poco, mide y crece con cabeza.

06 **Genera confianza** p. 8
Testimonios, precios claros y trabajos reales.

07 **Mide y mejora** p. 9
30 minutos a la semana para ir por delante.

PASO 1 DE 7

define a tu cliente ideal

1

Para que todo tu mensaje le hable a la persona correcta.

Cuando le hablas a «todo el mundo», nadie siente que le hablas a él. El primer paso no es técnico: es tener claro **quién es la persona que más te conviene atender** y qué problema le resuelves.

Piensa en tus mejores clientes de hoy: los que pagan a tiempo, regresan y te recomiendan. ¿Qué tienen en común? Edad, zona, tipo de negocio, lo que les preocupa, cómo te encontraron. Ese retrato es tu cliente ideal.

Escribe una frase que lo resuma

Usa esta plantilla: **«Ayudo a [quién] a [lograr qué] sin [lo que le preocupa]»**. Esa frase será la base de tu página, tus anuncios y tus respuestas por WhatsApp.

> **Ejemplo:** «Ayudo a mamás que trabajan en Monterrey a tener comida casera lista para la semana, sin pasar el domingo cocinando».

Revisa tu negocio

- [ ] Sé describir a mi mejor cliente en dos líneas.
- [ ] Conozco las 3 dudas que más me hacen antes de comprar.
- [ ] Sé dónde busca: Google, Facebook, Instagram o recomendación.
- [ ] Tengo mi frase «Ayudo a… a… sin…» escrita.

HAZLO HOY

Revisa tus últimos 10 clientes o conversaciones de WhatsApp. Anota qué tenían en común y qué te preguntaron. Con eso escribe tu frase.

≈ 20 MINUTOS

TUS NOTAS

PASO 2 DE 7

una web que vende

2

No solo bonita: pensada para que te escriban.

Tu página es tu vendedor que trabaja de día y de noche. Su trabajo no es verse bonita, es **que el visitante entienda en segundos qué haces y sepa cómo contactarte**.

La mayoría de tus visitantes llegará desde el celular. Abre tu sitio en tu teléfono y pregúntate: ¿se entiende lo que ofrezco sin hacer scroll?, ¿el botón para escribirme está a la vista?, ¿carga rápido aunque la señal sea mala?

Lo que no puede faltar arriba

Un título que diga qué haces y para quién (tu frase del paso 1), una foto real de tu trabajo y un botón claro: **«Escríbenos por WhatsApp»** o «Pide tu cotización». Más abajo: servicios, precios o rangos, trabajos reales, opiniones y dónde estás.

> **Regla rápida:** cada sección de tu página debe terminar con una forma de contactarte. Que nadie tenga que regresar hasta arriba para escribirte.

Revisa tu página

- [ ] En el celular se entiende qué hago sin hacer scroll.
- [ ] El botón de WhatsApp o contacto se ve en todo momento.
- [ ] Las fotos son de mi negocio, no de banco de imágenes.
- [ ] Tengo dirección, horario y zona de servicio a la vista.

HAZLO HOY

Pídele a alguien que no conozca tu negocio que abra tu página en su celular. Dale 10 segundos y pregúntale: «¿qué vendo y cómo me contactas?». Si duda, cambia tu título.

≈ 15 MINUTOS

TUS NOTAS

PASO 3 DE 7

aparece en google

3

Que te encuentren cuando buscan lo que ofreces.

Cuando alguien busca «dentista cerca de mí» o «pastelería en Apodaca», ya está listo para comprar. Tu objetivo es **aparecer justo en ese momento**.

La forma más rápida y gratuita para un negocio local es tu **Perfil de Empresa en Google** (lo que aparece en Google Maps). Complétalo al 100 %: categoría correcta, horario, teléfono, WhatsApp, sitio web, fotos reales y una descripción con lo que haces y la zona que atiendes.

Habla como habla tu cliente

En tu página usa las palabras que tu cliente escribiría en Google, no términos técnicos. Si te buscan como «uñas acrílicas», no escribas solo «servicios de manicura». Pon la ciudad o colonia en tus títulos.

> **Tip:** pide reseñas en Google a tus clientes contentos justo después de atenderlos y respóndelas todas, también las negativas, con calma y educación.

Revisa tu presencia

- [ ] Mi negocio aparece en Google Maps con datos correctos.
- [ ] Tengo fotos recientes y mi horario actualizado.
- [ ] Mi página dice mi ciudad o zona en los títulos.
- [ ] Pido y respondo reseñas de forma constante.

HAZLO HOY

Busca tu negocio en Google desde tu celular. Si no aparece, créalo en google.com/business. Si ya aparece, sube 5 fotos reales y revisa horario y teléfono.

≈ 30 MINUTOS

TUS NOTAS

PASO 4 DE 7

whatsapp que cierra ventas

4

El canal favorito del cliente latino.

Para muchos clientes en México y en la comunidad latina de EE. UU., escribir por WhatsApp es más cómodo que llamar o llenar un formulario. Pero un chat lento o desordenado **enfría la venta**.

Usa **WhatsApp Business** (es gratis): agrega tu catálogo, horario, dirección y un mensaje de bienvenida y de ausencia. Guarda respuestas rápidas para las preguntas de siempre: precios, ubicación, formas de pago, tiempos de entrega.

Conversa, no solo contestes

Responde lo que te preguntaron y después **haz una pregunta que avance la venta**: «¿Para qué fecha lo necesitas?», «¿Te aparto un horario el jueves o el viernes?». Termina siempre con un siguiente paso claro.

> **Usa etiquetas:** «nuevo», «cotizado», «pagado», «seguimiento». Así sabes a quién escribirle de nuevo y nadie se te olvida.

Revisa tu WhatsApp

- [ ] Uso WhatsApp Business con perfil completo.
- [ ] Tengo mensaje de bienvenida y de fuera de horario.
- [ ] Tengo respuestas rápidas para las 5 dudas comunes.
- [ ] Doy seguimiento a quien preguntó y no compró.

HAZLO HOY

Escribe 5 respuestas rápidas con las preguntas que más te hacen (precio, ubicación, pagos, tiempos, garantía) y guárdalas en WhatsApp Business.

≈ 25 MINUTOS

TUS NOTAS

PASO 5 DE 7

publicidad que sí funciona

5

Invierte poco, mide y crece con cabeza.

La publicidad en Google, Facebook o Instagram **multiplica lo que ya funciona**; no arregla una oferta confusa ni una página que no convence. Por eso va después de los pasos 1 a 4.

Empieza con un presupuesto que puedas sostener varias semanas sin estrés. Elige **un solo objetivo** (mensajes de WhatsApp o llamadas, por ejemplo), una zona geográfica concreta y un anuncio que hable de un problema real de tu cliente ideal.

Google o redes, ¿cuál?

Google te muestra a quien ya está buscando lo que vendes. **Facebook e Instagram** te presentan con personas que todavía no te buscan, pero encajan con tu cliente. Muchos negocios empiezan con uno y suman el otro cuando ya miden resultados.

> **Antes de subir el presupuesto,** revisa cuánto te costó cada mensaje o cliente. Si no lo sabes todavía, primero mide (paso 7).

Revisa tu publicidad

- [ ] Cada campaña tiene un solo objetivo claro.
- [ ] Segmento por zona donde de verdad doy servicio.
- [ ] El anuncio lleva a WhatsApp o a una página clara.
- [ ] Sé cuánto gasté y cuántos mensajes recibí.

HAZLO HOY

Define tu presupuesto mensual de prueba y tu objetivo único. Escribe 3 versiones del anuncio usando tu frase del paso 1 y elige una foto real de tu trabajo.

≈ 30 MINUTOS

TUS NOTAS

PASO 6 DE 7

genera confianza

6

Testimonios, precios claros y trabajos reales.

Antes de escribirte, la gente busca señales de que eres real y de que cumples. Si no las encuentra, se va con la competencia aunque tú seas mejor. **La confianza se muestra, no se promete.**

Muestra **trabajos reales** con fotos propias (antes y después, si aplica), **opiniones de clientes** con nombre y, si te dejan, foto, y **precios claros**: aunque sea un «desde» o un rango, ayuda a que te escriba quien sí puede pagarte.

Pequeños detalles que pesan

Responde rápido, cumple lo que prometes en tiempo, ten tu dirección o zona visible, explica cómo trabajas paso a paso y qué pasa si algo sale mal (garantía, cambios, devoluciones).

> **Pide testimonios fácil:** manda un mensaje al terminar un trabajo con dos preguntas: «¿qué te gustó?» y «¿a quién se lo recomendarías?».

Revisa tu confianza

- [ ] Muestro al menos 3 trabajos reales con fotos propias.
- [ ] Tengo opiniones de clientes visibles en web y Google.
- [ ] Doy precios o rangos claros desde el inicio.
- [ ] Explico cómo trabajo y qué garantía ofrezco.

HAZLO HOY

Escríbeles a 3 clientes contentos y pídeles una opinión corta. Publica la primera que llegue en tu página, tus redes y tu perfil de Google.

≈ 10 MINUTOS

TUS NOTAS

PASO 7 DE 7

mide y mejora

7

30 minutos a la semana para ir por delante.

Lo que no se mide se adivina. No necesitas reportes complicados: **basta con anotar unos pocos números cada semana** y ver si van subiendo o bajando.

Elige un día y una hora fijos, por ejemplo el lunes a las 9:00. En una hoja de cálculo o un cuaderno anota: cuántos mensajes recibiste, de dónde llegaron (Google, redes, anuncio, recomendación), cuántos se volvieron venta y cuánto gastaste en publicidad.

Pregunta siempre «¿cómo nos encontraste?»

Es la forma más sencilla de saber qué canal funciona. Anótalo en cada conversación nueva; con unas semanas de datos sabrás dónde poner tu tiempo y tu dinero.

> **Mejora una cosa a la vez:** cambia un título, una foto o un anuncio, espera una o dos semanas y compara. Si cambias todo junto, no sabrás qué funcionó.

Tu tablero semanal

- [ ] Mensajes o llamadas recibidas.
- [ ] De dónde llegó cada uno.
- [ ] Cuántos se volvieron venta.
- [ ] Gasto en publicidad y costo por cliente.

HAZLO HOY

Crea una tabla con esas 4 columnas y pon una alarma semanal de 30 minutos en tu celular para llenarla. La primera semana es la más importante.

≈ 10 MINUTOS

TUS NOTAS

TU SIGUIENTE PASO

un paso por semana y en un mes ya se nota

No tienes que hacerlo todo hoy. Lo importante es empezar y ser constante. Una forma sencilla de repartirlo:

Semana 1
Cliente ideal y revisión de tu página (pasos 1 y 2).

Semana 2
Google Maps y WhatsApp Business listos (pasos 3 y 4).

Semana 3
Testimonios y trabajos reales a la vista (paso 6).

Semana 4
Tablero semanal y primera prueba de anuncios (pasos 7 y 5).

¿prefieres que lo hagamos por ti?

Te armamos tu web y tus campañas listas para vender. La cotización es gratis y sin compromiso.



WhatsApp
+52 81 4115 7865

Correo
hello@marko360.com

Web
marko360.com