

# \_Cuadernillo marketing de verano 2022

U  
UP

20  
AÑOS



# \_No pierdas el ritmo ni en verano

¡El verano está para disfrutarlo!

Por eso te traemos este  
cuadernillo con entretenidos  
ejercicios de marketing para que  
mates el rato en la tumbona.

¿Podrás resolverlos todos?

Y si llegas al final una sorpresa  
te está esperando ;)

¡Feliz verano y que lo disfrutes!



# \_Las 10 diferencias

Javi y su equipo han visto que últimamente las ventas están bajando. Así que, para dar con la clave sobre qué está pasando, han decidido analizar su embudo de conversión.

¿Puedes encontrar las 10 diferencias entre las imágenes de antes y después?





# \_En busca de mejores ventas

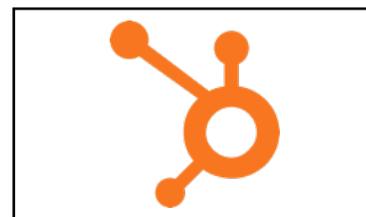
Marta y Pablo ven que cada vez es más importante mimar a los clientes que tienen, en lugar de ir a buscar como locos clientes nuevos.

Por eso, están buscando herramientas que les ayuden a gestionar sus clientes y mejorar su comunicación con ellos, para aumentar y mejorar la calidad de sus ventas.

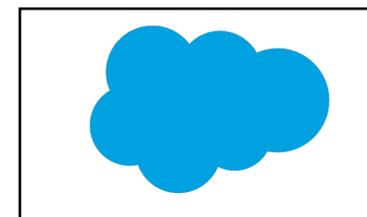
¿Puedes ayudarles a saber qué herramientas son adivinando la marca detrás de cada logo?



1 \_\_\_\_\_



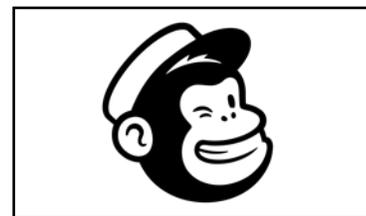
2 \_\_\_\_\_



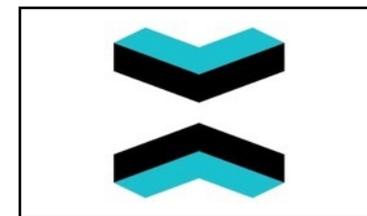
3 \_\_\_\_\_



4 \_\_\_\_\_



5 \_\_\_\_\_



6 \_\_\_\_\_



7 \_\_\_\_\_



8 \_\_\_\_\_



9 \_\_\_\_\_

Solución: 1 Active Campaign 2 HubSpot 3 Salesforce 4 InSales 5 MailChimp 6 RD Station 7 Oracle 8 Office 365 9 Salesforce

# \_Emojiglíficos cliente-centric

Está claro que para vender, tenemos que controlar a quién lo hacemos.

Te retamos a que adivines estos emojiglíficos de términos que utilizamos los marketinianos relacionados con los clientes.

1\_Porción del público que comparten las mismas características y necesidades



2\_Persona que te compró en su día, pero ha dejado de interactuar con tu marca



3\_Lo que debe estar en el centro de tu estrategia de marketing



4\_Estrategia útil para aumentar relevancia de tu web pero un pelín peligrosa si no se trabaja bien.



5\_Tipo de cliente al que le gustas tanto, que te recomienda a otras personas



6\_Característica que aumenta con el tiempo



7\_Estrategia útil con clientes con los que ya se ha establecido contacto



8\_La parte más importante de una ficha de producto en la web



- Soluciones:
- 1. Nicho de mercado
  - 2. Cliente dormido
  - 3. Buyer persona
  - 4. Link building
  - 5. Prescriptor
  - 6. Autoridad del sitio web
  - 7. Retargeting
  - 8. Llamada a la acción

**SPOILER:**  
 ¿Quieres ganar un diagnóstico del marketing de tu empresa gratis?  
 Pasa a la página 15 y participa en nuestro sorteo



## \_Lecciones de ventas

Aunque no son leyes como tal, nosotros creemos que estas frases deberían estar grabadas en mármol.

Te traemos una serie de frases relacionadas con el mundo de la venta y los negocios.

Todas las empresas deberían tenerlas interiorizadas, así que seguro que puedes descubrir las palabras que faltan.

**¿Nos ayudas a completarlas?**



1. Lo que ofrecemos a nuestros clientes debe resolver sus \_\_\_\_\_ y/o satisfacer sus \_\_\_\_\_.
2. Resulta más caro \_\_\_\_\_ a nuevos clientes que \_\_\_\_\_ a los existentes.
3. La \_\_\_\_\_ es imprescindible: no se termina de vender cuando el cliente te compra.
4. Debemos \_\_\_\_\_ constantemente a nuestro público objetivo para conocer sus \_\_\_\_\_.
5. La \_\_\_\_\_ es fundamental para averiguar lo que realmente está demandando el mercado.
6. Tenemos que cuidar nuestra comunicación tanto \_\_\_\_\_ como \_\_\_\_\_.

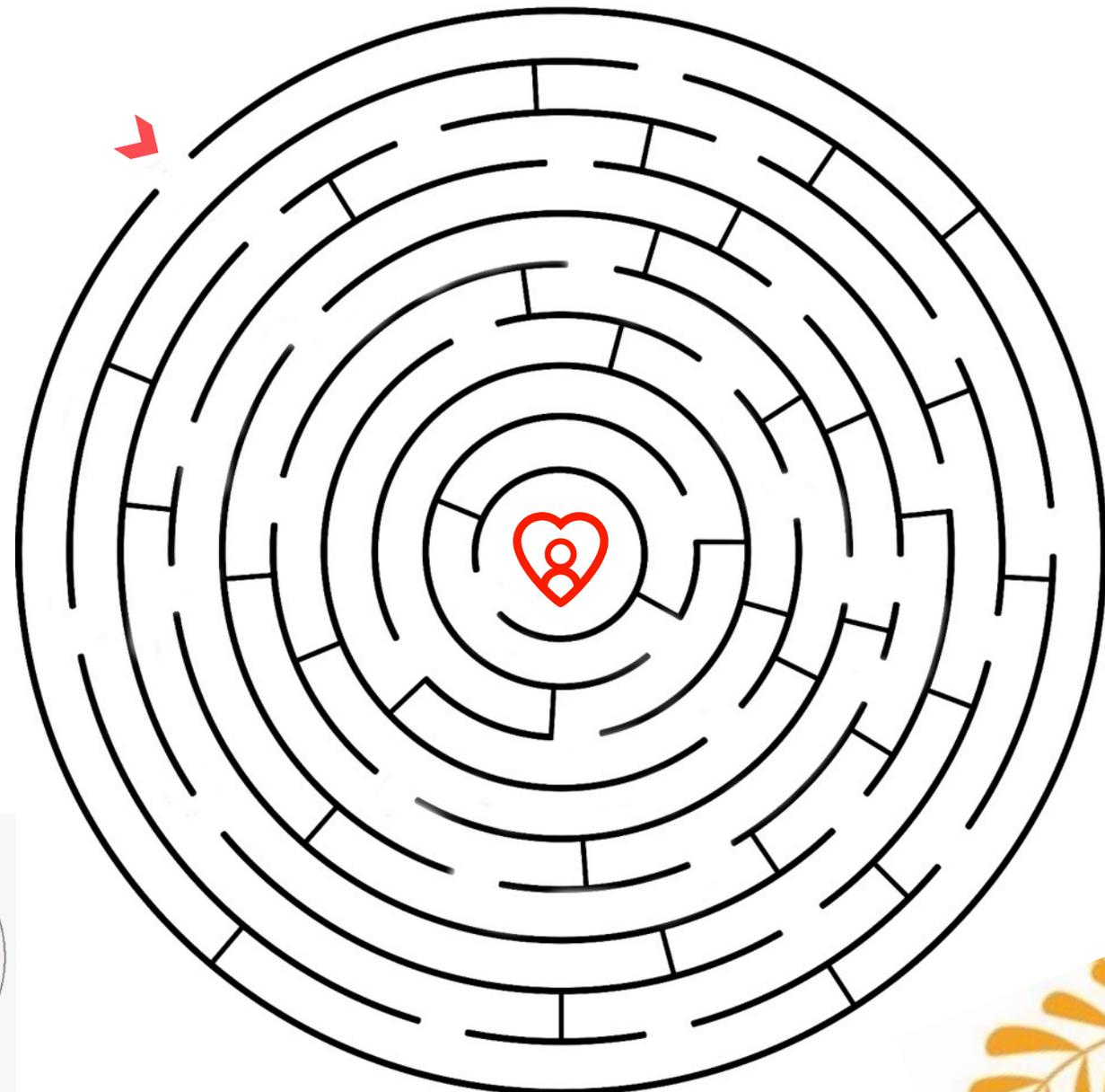
**Soluciones:**  
1. problemas/necesidades  
2. atraer/fidelizar  
3. postventa  
4. analizar/insights  
5. Escucha activa  
6. verbal/no verbal



# \_Camino a la fidelización

En una sociedad donde cada vez hay más competencia, y por tanto, más opciones para comprar, enamorar a los clientes es cada día más difícil.

¿Nos ayudas a encontrar el camino al corazón de nuestros clientes?



# \_¡Superventas!

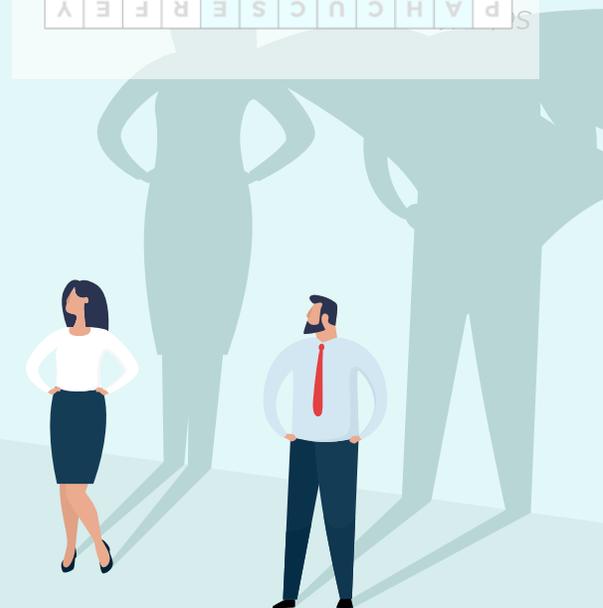
Vender no es para todo el mundo igual de fácil.

Hay gente que cuenta con superpoderes y habilidades especiales para ello, y hemos querido recoger algunas de ellas en esta sopa de letras.

¿Cuántas eres capaz de encontrar?

¡Ojo! Pueden estar escritas en cualquier dirección.

P	A	H	C	U	C	S	E	R	F	E	Y
O	R	U	Z	A	A	S	M	A	U	N	P
U	K	T	N	M	O	A	P	T	D	A	N
Y	T	R	O	I	T	J	A	R	Q	Z	O
L	A	B	I	A	U	C	T	E	Z	E	I
O	P	U	X	U	A	W	I	T	A	C	C
E	U	T	E	K	I	E	A	L	Y	P	A
T	W	G	N	Q	Y	P	I	Ñ	A	O	T
C	I	T	O	T	H	A	I	F	E	R	P
U	A	T	C	U	R	D	X	J	A	U	A
R	C	H	O	N	E	S	T	I	D	A	D
C	O	N	F	I	A	N	Z	A	G	L	A



## INSISTIMOS:

Vale... igual no te interesa un estudio de marketing y una sesión de consultoría by the face ... O igual sí. En ese caso pasa a la página 15 y participa en nuestro sorteo. ¡Mucha suerte!

# \_Mira más allá

Dar las cosas por hecho es un gran error, y más en el mundo empresarial, donde nos jugamos ventas y prestigio.

En la frase oculta se esconde una frase que deberíamos tener todas las empresas interiorizadas.

Cada número indica una letra, y te hemos completado alguna. ¿Puedes descubrir la frase oculta?



U C  
9 22 9 8 7

C C  
8 3 9 3 8 5 23

TU C  
7 11 22 23 8 20 6 5 9 11 5 23

T C  
11 7 9 16 6 5 9 8 3 2 3

15 6 5 9 23 7 23

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	Ñ	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z
		8																	11	22						

Solución: Nunca conoces a tus clientes tan bien como piensas



# \_Reunión de equipo

Todos los lunes por la mañana, en la empresa se hace una reunión para que todo el mundo esté al tanto del trabajo de los demás y de la situación en general.

Cada vez que se reúnen, hay cosas diferentes, como es normal. Pero, según las cámaras de seguridad, parece que dos de ellas han sido exactamente iguales. ¿Increíble, no?

¿Eres capaz de encontrar cuáles han sido las dos reuniones idénticas?



Solución: 1 y 4



# \_Visita a cliente

## Acabamos los pasatiempos con un enigma de lógica ¿serás capaz de resolverlo? ¡A por él!

En la empresa, seis compañeros se han puesto de acuerdo para visitar a sus clientes. Así, pueden saber de primera mano qué tal van sus negocio y se pueden tomar un café con ellos.

Como son viajes largos, para hacerlos más amenos, han decidido ir a visitar a sus clientes por parejas, pero no se han puesto de acuerdo en el medio de transporte: cada pareja utiliza uno diferente.

Sabemos que Marco no es quien utiliza el coche, ya que acompaña a Víctor, que no va en avión. Esther viaja en avión.

Si Raquel no va acompañada de Pedro, ni hace uso del avión...

## ¿Cómo llega a su destino Marta?



Solución:  
En coche:  
Marco y Víctor viajan juntos, y no lo hacen ni en avión ni en coche.  
Pedro y Esther viajan en avión. Por lo tanto, Marta viaja acompañada de Raquel en coche.

# **\_Contenido extra**

Lo prometido es deuda y tenemos algo más para ti.

# \_Recursos de marketing para mejorar tu negocio

Si eres de esas personas a las que les gusta aprovechar el verano para analizar su negocio y plantear la mejor estrategia para el nuevo curso, estos recursos seguro que te ayudan:



**Recursos para mejorar tu estrategia de negocio**

[Ver recursos](#)



**Recursos para mejorar tu presencia online**

[Ver recursos](#)



**Recursos para mejorar la conversión de tu web**

[Ver recursos](#)



**Recursos para mejorar la relación con tus clientes**

[Ver recursos](#)

# \_¡Llévate un diagnóstico de tu marketing gratuito!

Lo prometido es deuda y aquí va la guinda del pastel: te damos la posibilidad de ganar un **estudio de la presencia online** de tu empresa y una **sesión de consultoría de marketing** valorados en 500 €.

Si eres un profesional y buscas desarrollar tu estrategia de marketing ésta es una oportunidad ideal para conocer oportunidades y posibles estrategias.

[Conseguir mi estudio](#)



U<sup>1</sup>  
UP

20  
AÑOS

**\_Si te interesa el marketing y  
el desarrollo de negocio**

visita [uup.es](http://uup.es)

Podrás encontrar muchos más recursos y artículos interesantes. ¡Feliz verano!

Desarrollado por el equipo de Uup.

Contacto: [info@uup.es](mailto:info@uup.es)