Crecer con *método.*

Cómo diseñamos un sistema que multiplique nuestra adquisición.

@bongiornofede

Nunca tuvimos tantos caminos para crecer.

Y nunca fue tan fácil perder el *foco.*

Reels

Ads

Orgánico

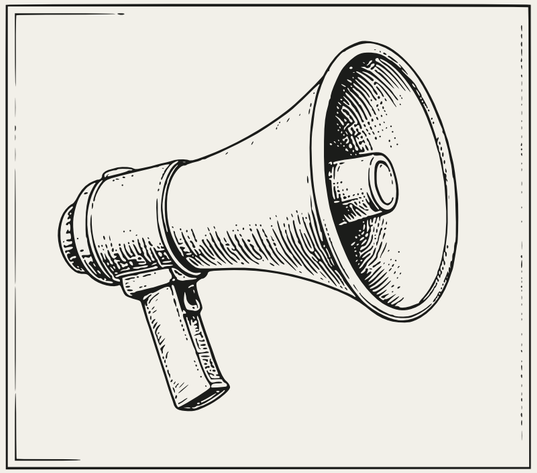
Newsletters

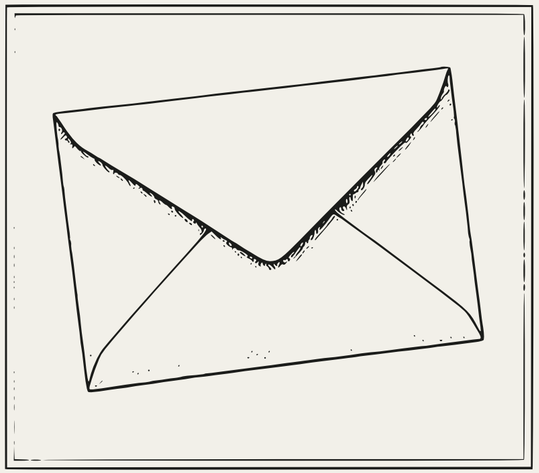
IA

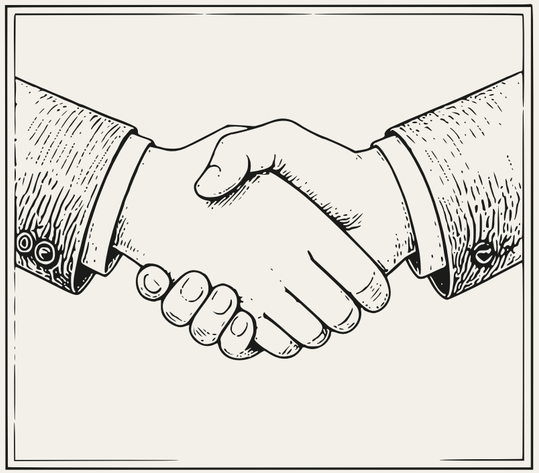
Prospección

@bongiornofede

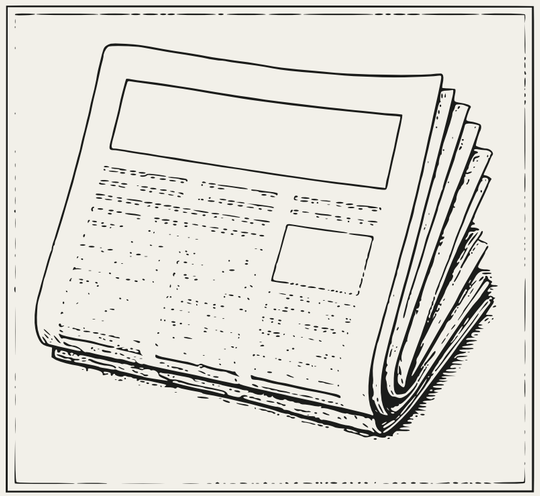
Hay muchos
caminos para
llegar al *mismo lugar.*



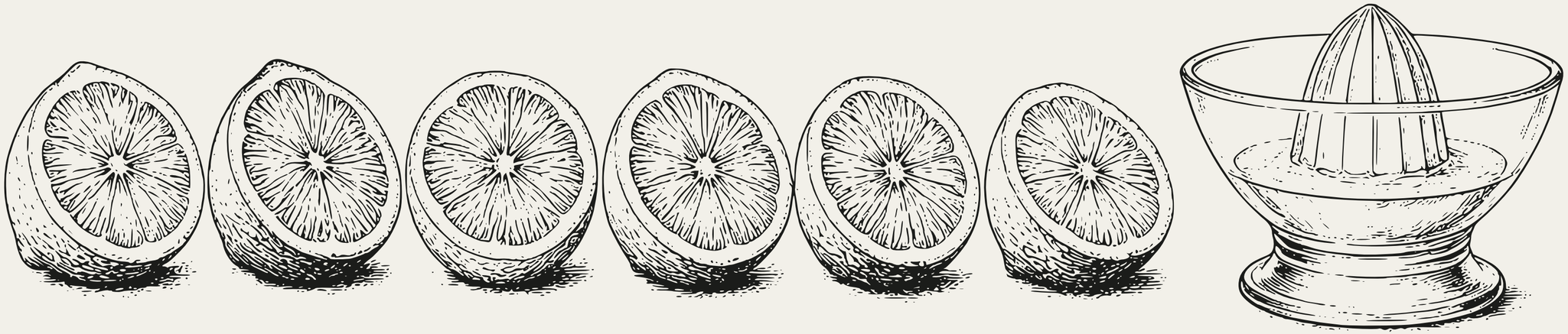








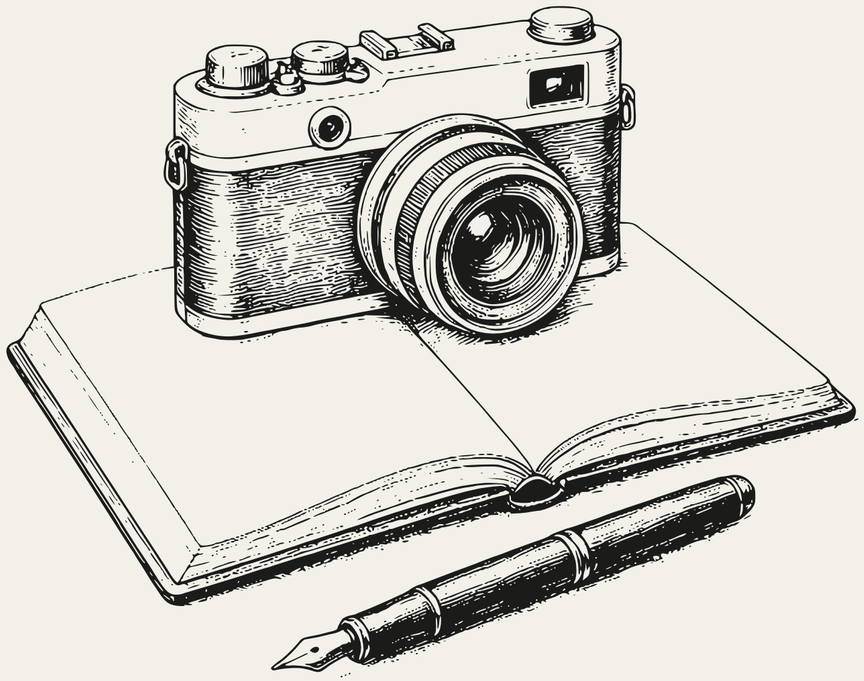




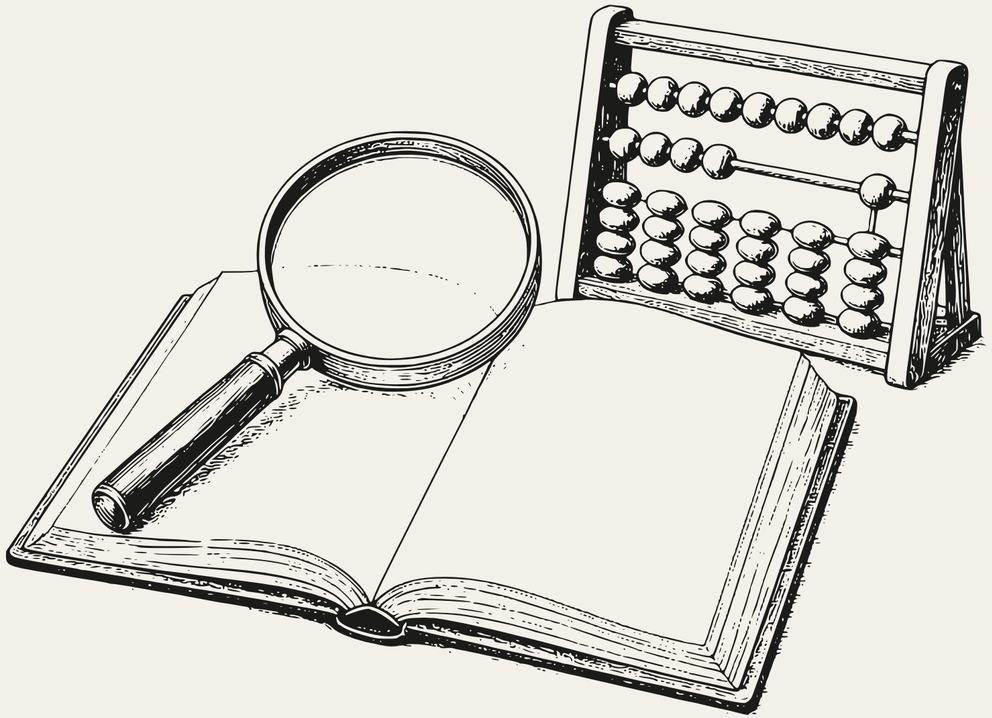
@bongiornofede

No tenemos limones *ilimitados.*

No luches contra tu *naturaleza.*



Creador de *contenido*



Analista de *campañas*

Dominar exige *repetir*,
equivocarse y aprender.

01.

AFINIDAD

¿En qué somos buenos o podemos volvernos extraordinariamente buenos?

02.

MERCADO

¿Dónde está nuestro cliente
y cómo toma decisiones?

03.

TRACCIÓN

¿Estamos generando visitas relevantes, consultas e intención de compra?

Consistencia
no es *obstinación.*

@bongiornofede

Elegir también
significa *renunciar.*

Una estrategia
es fácil de copiar.

El dominio, *no*.

2016–2026

Más de 300 *webinars.*

¡Estamos en vivo!



15:00



19:00

@bongiornofede

Errores

↘

Aprendizajes

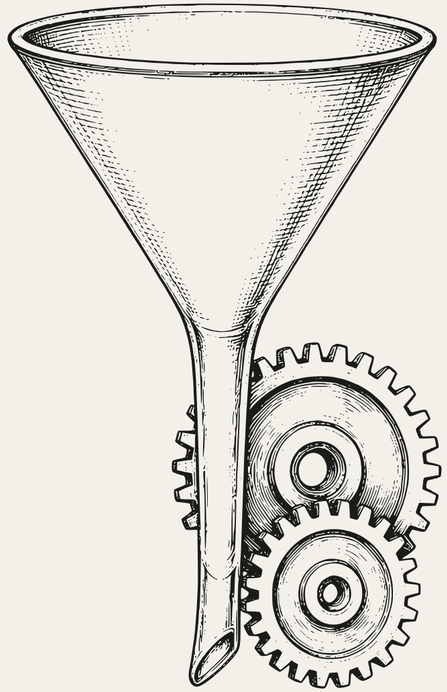
↘

Dominio.



Conexión

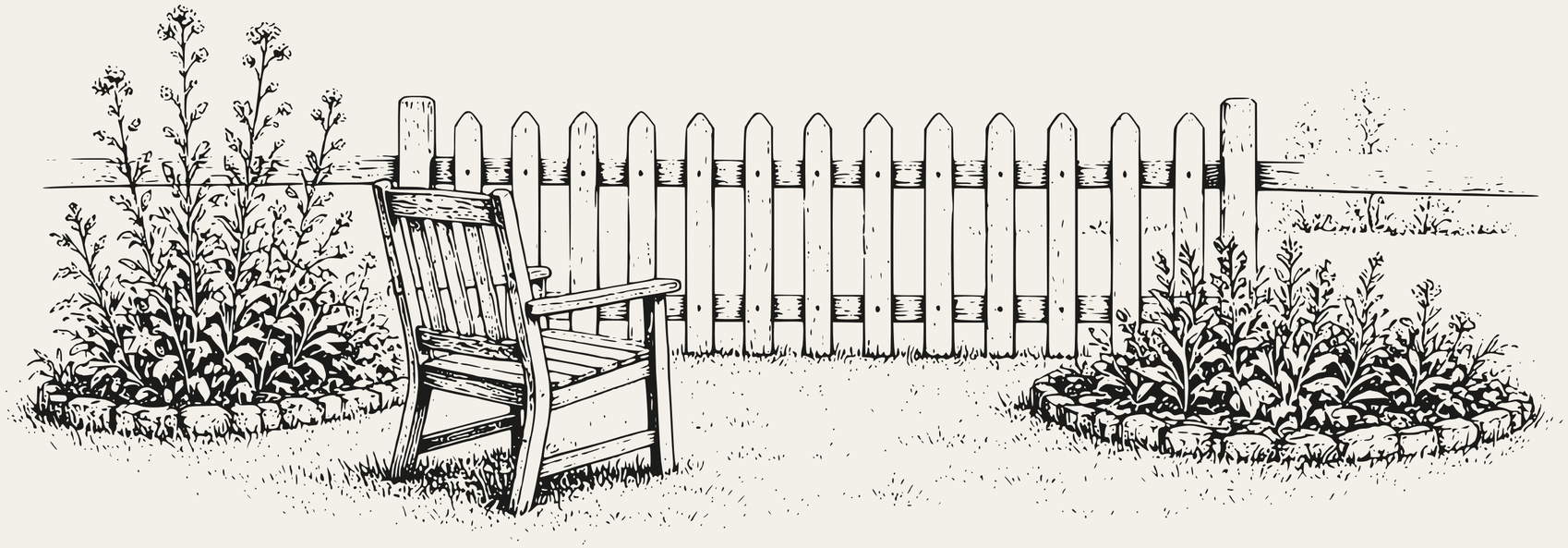
Rodri



Sistemas y embudos

Fede

Empezamos a mirar al *vecino.*



Estábamos empezando de cero y dejando de *potenciar* lo que dominábamos.

Volvimos a lo que dominábamos.

Mes *récord* de ventas.

Tu próxima gran oportunidad puede estar en lo que *ya sabés hacer.*

80 %

20 %



EXPLOTAR

EXPLORAR

@bongiornofede

Lo nuevo no siempre tiene que reemplazar.

Puede *potenciar.*

Una estrategia
genera resultados.

Un sistema permite
multiplicarlos.

¿Mes bueno?

¿Mes malo?

¿Sabés por qué?

Si una empresa me
preguntara como escalar

¿Qué te trajo *hasta acá?*

@bongiornofede


Descubrimiento
Interés
Consulta
Venta

Aislá las *variables*
que producen el resultado.

IMPACTO

CONTROL

REALISMO

Aumentar 20 % el presupuesto *no garantiza* vender 20 % más.

Cuidado con los *benchmarks.*

¿20 %

de conversión sobre

qué llamadas?

Una métrica sin contexto no es un *diagnóstico.*

¿Cómo mejoramos la tasa de *asistencia?*

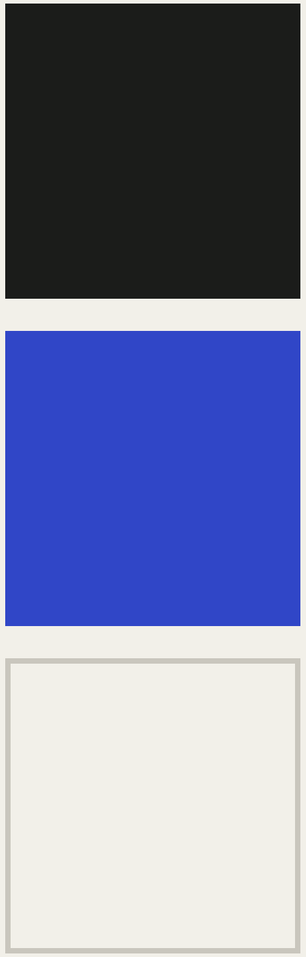
ManyChat + Messenger

99 % de aperturas



WhatsApp

Mismo objetivo, nueva herramienta



IA + entrevistas
+ casos de éxito



@bongiornofede

SISTEMATIZAR

No incorporamos herramientas para estar a la vanguardia o parecer más cools.

Las incorporamos para resolver *problemas concretos.*

¿Duplicar los leads significa *duplicar las ventas?*

Promesa
→ Expectativa
→ Experiencia
→ *Reputación*

ANTES DE PISAR EL ACELERADOR

01 PRODUCTO
02 COMERCIAL
03 ADQUISICIÓN

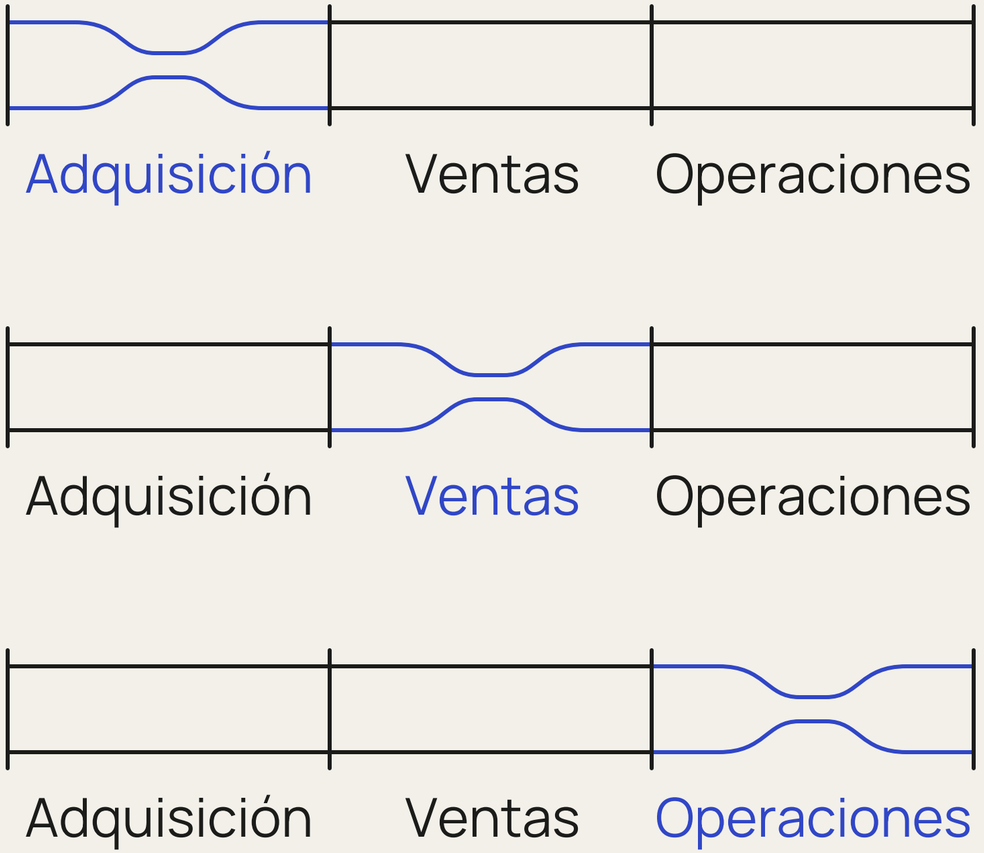
ANTES DE PISAR EL ACELERADOR

01 PRODUCTO
02 COMERCIAL
03 ADQUISICIÓN

ANTES DE PISAR EL ACELERADOR

01 PRODUCTO
02 COMERCIAL
03 ADQUISICIÓN

Los cuellos de botella *se mueven.*



Adquisición validada

≠

Adquisición *escalable*

No se trata de cuánto podemos acelerar.

Se trata de cuánto crecimiento podemos *sostener.*

Hoy escucharon y van a seguir escuchando *muchas ideas.*

No tenés que salir de acá
e implementarlas *todas.*

01 ELEGIR

01 ELEGIR

02 DOMINAR

01 ELEGIR

02 DOMINAR

03 SISTEMATIZAR

01 ELEGIR

02 DOMINAR

03 SISTEMATIZAR

04 ESCALAR

Una buena campaña
puede darte un gran mes.

Un buen sistema
puede cambiar la
trayectoria de tu empresa.

Vivimos en un mundo, donde hacer cosas “genéricas” se vuelve cada vez más fácil y ***no hay barreras de entradas.***

La empresa que domina su mercado es la que va *más profundo* que los demás y construye una ventaja competitiva desde sus *habilidades blandas,* utilizando herramientas técnicas.

Porque esas
habilidades blandas
no se pueden replicar.



@bongiornofede

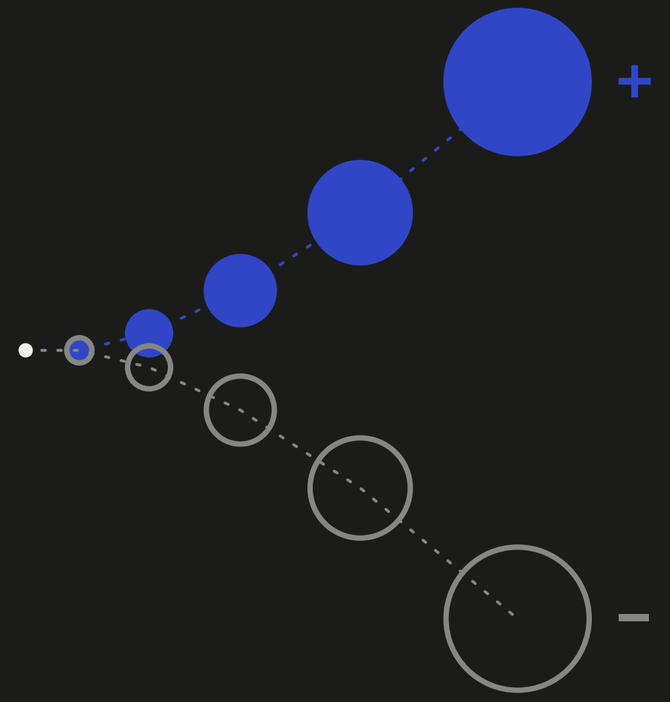
Para multiplicar tu adquisición,
tenes que *dominar tu diferencial*
y rodearlo de las herramientas que
lo hagan cada vez más visible.

Y el último detalle: todo esto solo funciona si tu producto o servicio *cumple con su promesa.*

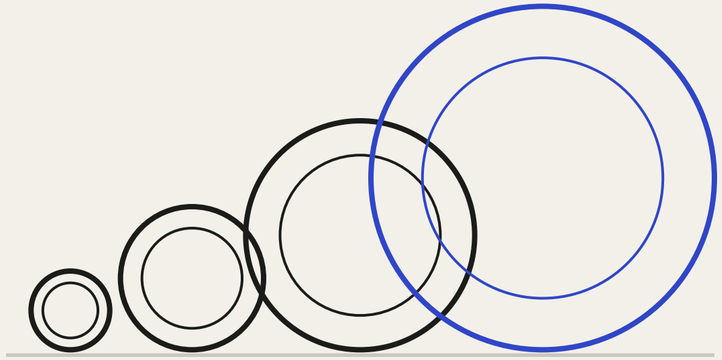
Porque el juego se trata de que el marketing haga promesas, genere expectativas, pero *te toca a vos cumplirlas.*

Cada cosa que cumplís
o no cumplís, lo pagas
con reputación.

Y la reputación es
una *bola de nieve*
positiva o negativa.



Y un negocio
que se sostiene,
se trata de construir
reputación a escala.



¡Gracias!

Federico Bongiorno

@bongiornofede