



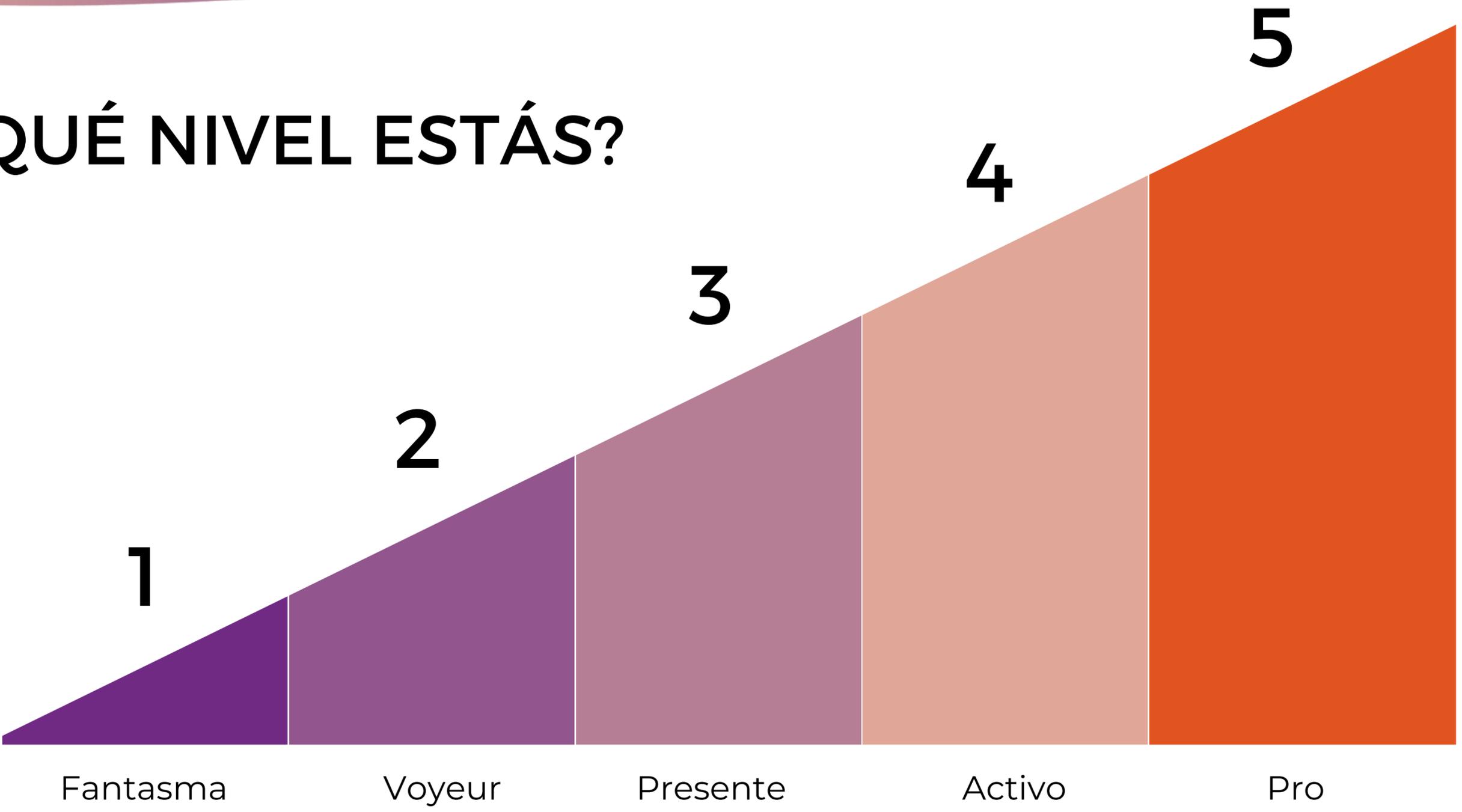
ESTRATEGIAS AVANZADAS EN RRSS PARA MEJORAR TU PRESENCIA ONLINE



#marketingparaopticas

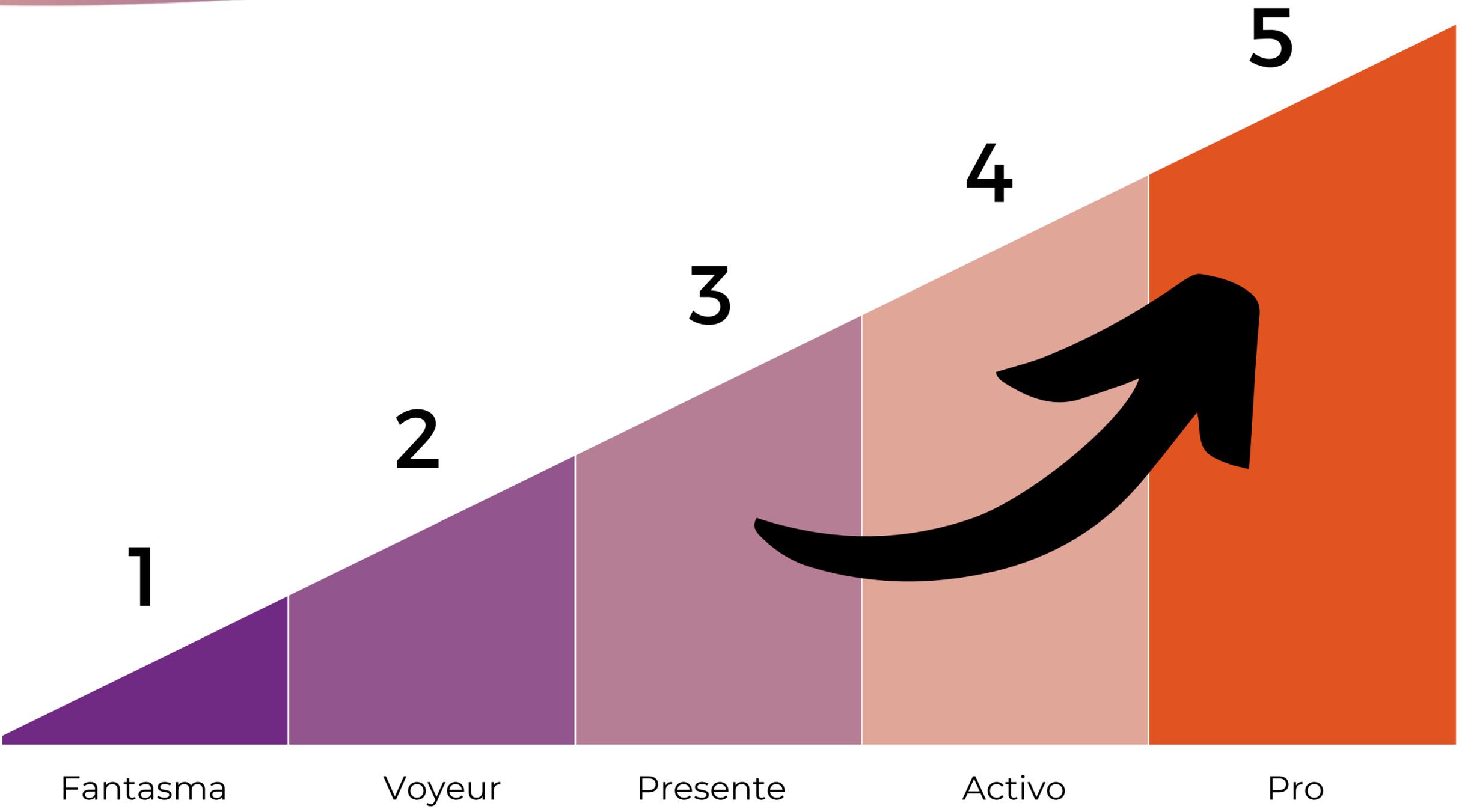


¿EN QUÉ NIVEL ESTÁS?





**PASAR DE UNAS RRSS DE POSTUREO
A UNAS RRSS QUE VENDEN.**



¿CÓMO PASAMOS DEL NIVEL 3 AL NIVEL 4?



Planifica



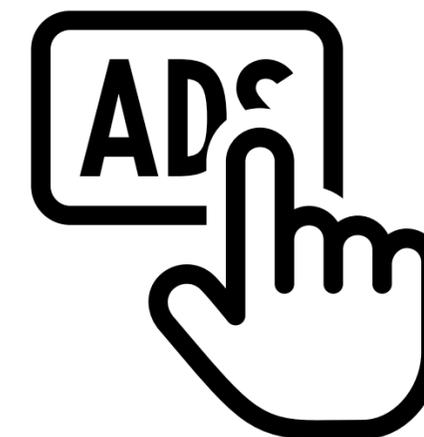
Usa las analíticas



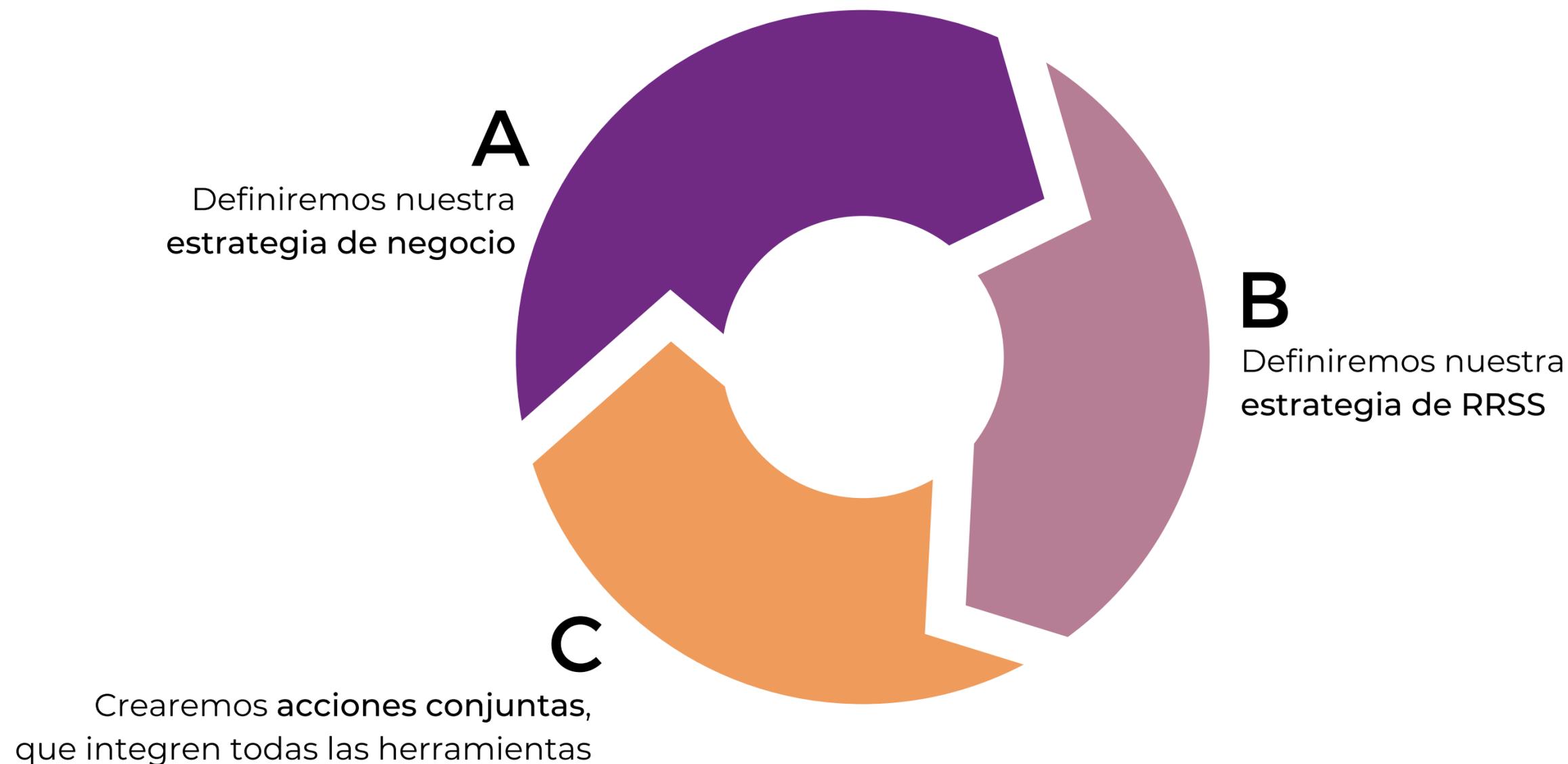
Usa el video



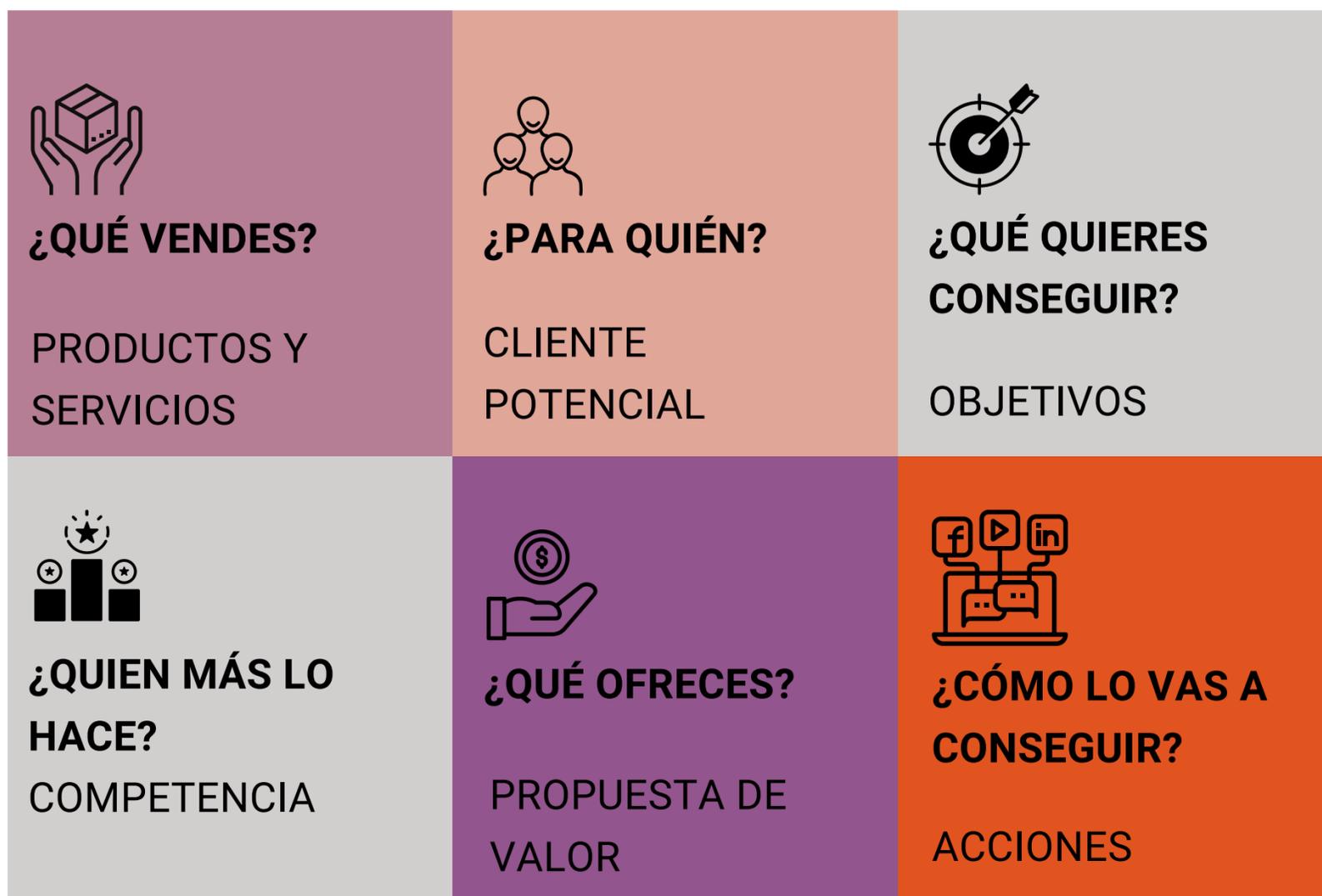
Contenido de calidad



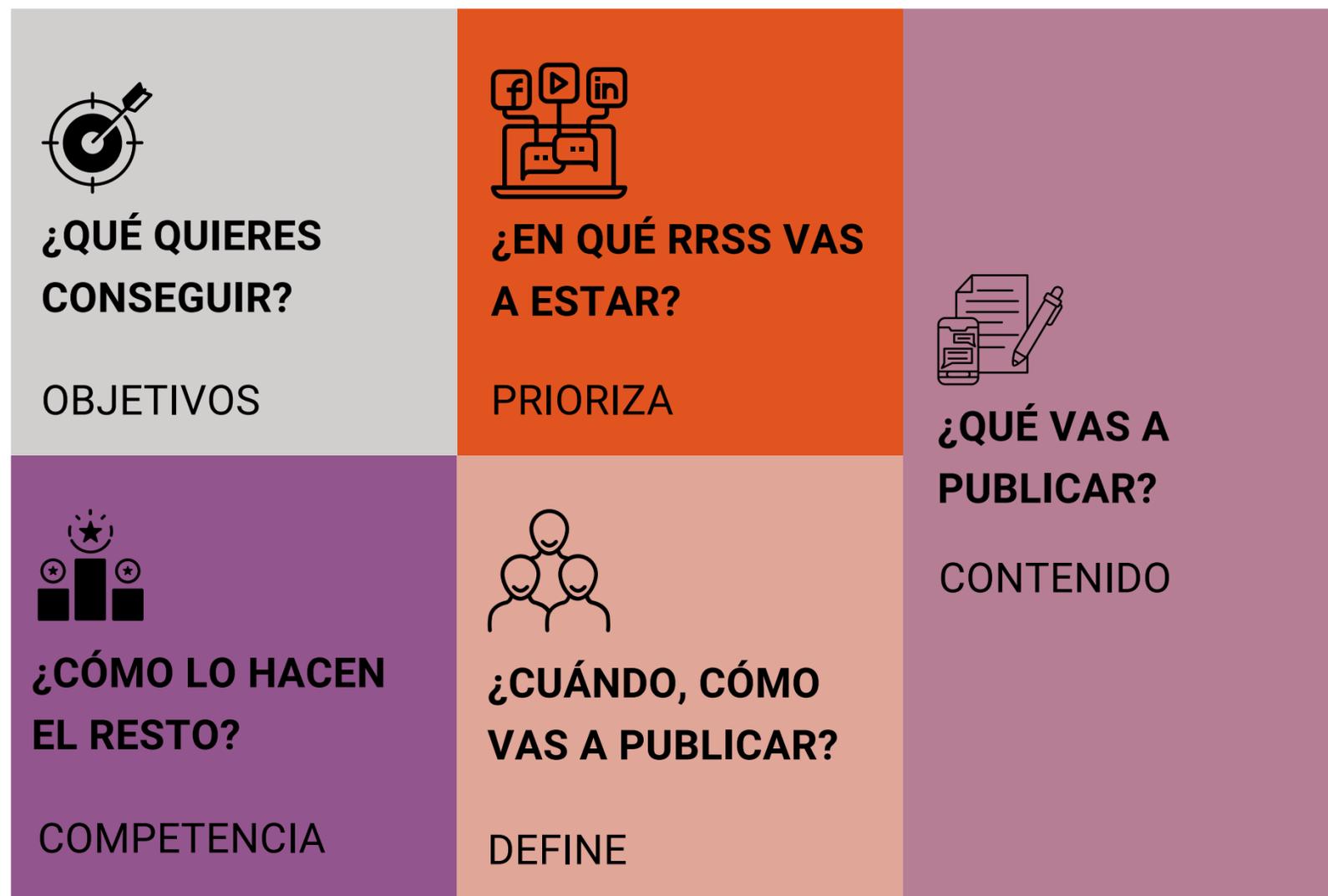
¿CÓMO PASAMOS DEL NIVEL 4 AL NIVEL 5?



DEFINE TU ESTRATEGIA DE NEGOCIO

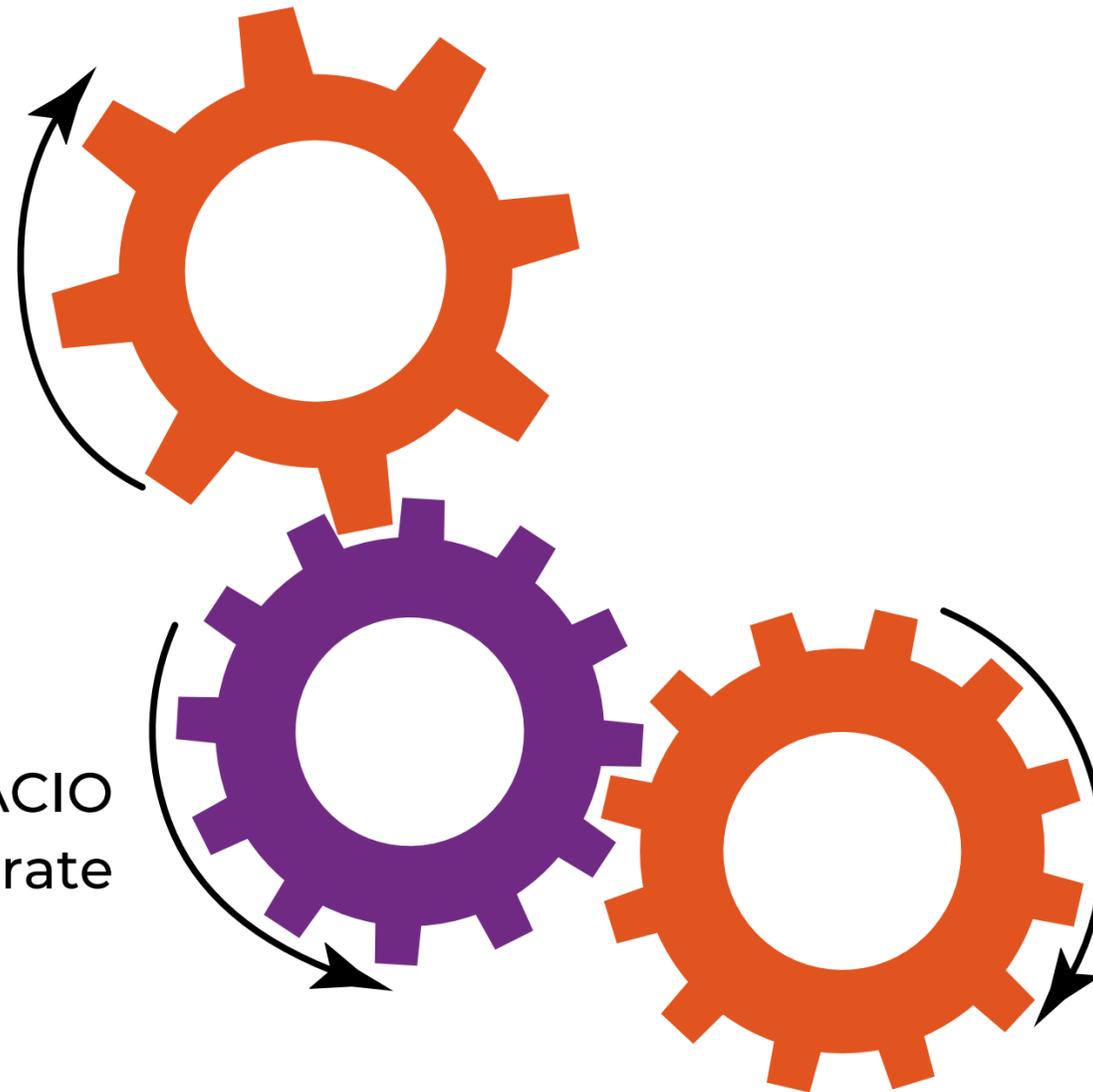


DEFINE TU ESTRATEGIA DE RRSS



CREA ACCIONES/CAMPAÑAS GLOBALES

TRABAJA TU DISCURSO
equipo + formación + protocolos



TRABAJA TU ESPACIO
punto de venta + escaparate

TRABAJA TU COMUNICACIÓN
medios online y medios offline



EJEMPLO PRÁCTICO: SERVICIO OJO SECO



*Foto Myah de Topcon.

- Nos hemos comprado un **biómetro**.
- Queremos realizar valoraciones de ojo seco como **servicio diferenciador** en nuestra zona.
- Queremos amortizar la **inversión** mediante el cobro del servicio y la venta de productos de ojo seco.

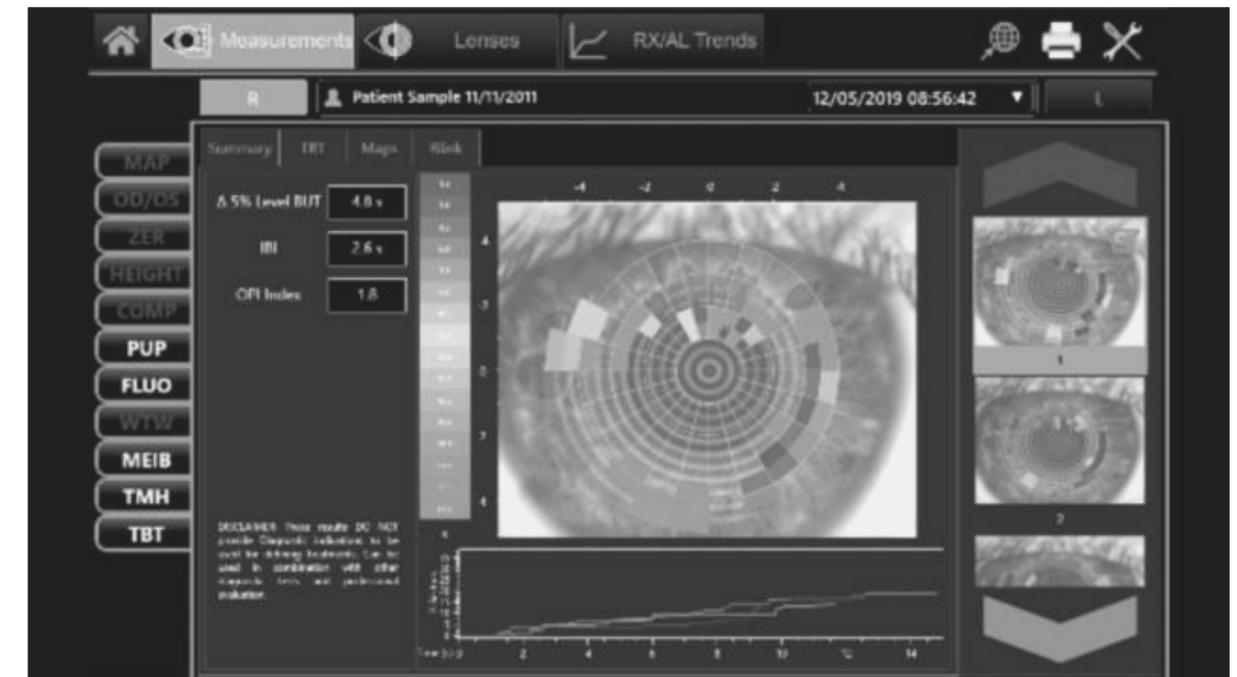
¿QUIÉN ES NUESTRO PÚBLICO?

- Usuarios intensivos de pantallas
- Usuarios de lentes de contacto
- Personas con alergias
- Mujeres en menopausia
- Pacientes con patologías específicas
- Usuarios con / sin graduación



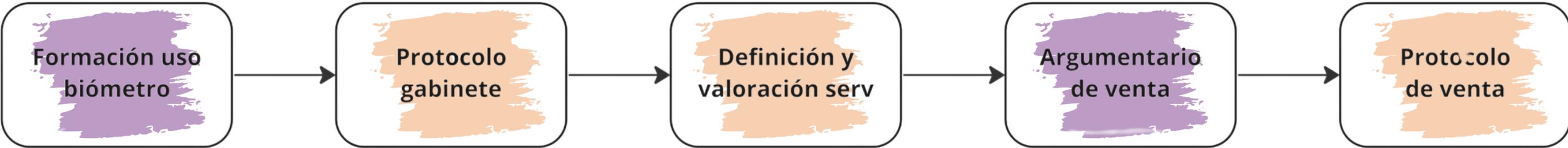
OBJETIVOS SMART

- Conseguir realizar 6 valoraciones de ojo seco al mes.
- Incrementar un 20% las ventas del segmento de productos relacionados con el ojo seco.

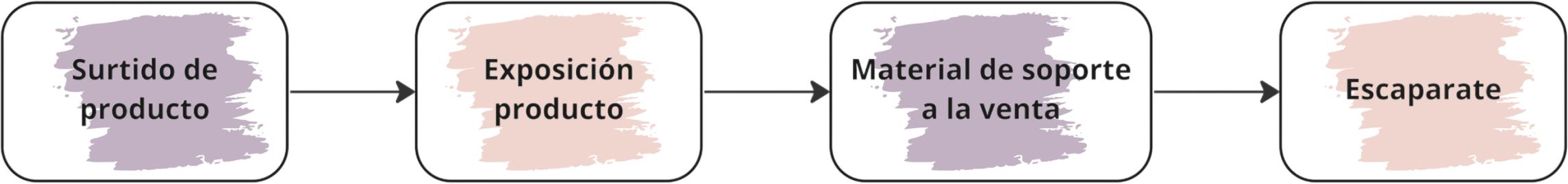


*Análisis ojo seco Myah de Topcon.

NUESTRO DISCURSO



PUNTO DE VENTA





**LLEGAR A SER "PRO" IMPLICA ENTENDER
TU NEGOCIO COMO UN "TODO".**



tx. txell valls
solucions i estratègia

#marketingparaopticas