

FASE	PREGUNTA	ACCIONES	
<b>NECESIDAD</b>	<p><i>“¿Necesito una página web?”</i></p> <p><i>“¿Para qué le sirve una web a un abogado?”</i></p> <p><i>“¿Tiene mi competencia página web?”</i></p>	<p>Mantén bien informado a tu círculo</p> <p>Contacta con empresas sin página web</p> <p>Contacta con empresas con webs obsoletas</p> <p>Charlas y ponencias a empresas</p>	
<b>INFORMACIÓN</b>	<p><i>“Diseño web en Bilbao”</i></p> <p><i>“Páginas web para abogados”</i></p> <p><i>“Cómo hacer una web en WordPress”</i></p> <p><i>“Páginas web baratas en Madrid”</i></p>	<b>ORGÁNICO</b>	<b>DE PAGO</b>
		<p>Responde en foros y redes</p> <p>Acude a eventos</p> <p>Crea un canal de YouTube</p> <p>Crea un podcast</p> <p>Crea un blog</p>	<p>Goole Ads</p> <p>Facebook Ads</p> <p>Twitter Ads</p> <p>Medios de comunicación</p> <p>Publicidad impresa</p>
<b>EVALUACIÓN</b>	<p><i>“Cuál es la mejor empresa o freelance”</i></p> <p><i>“Cuál está más especializado en mi sector”</i></p> <p><i>“Cuál tiene más experiencia”</i></p> <p><i>“Cuál tiene los mejores trabajos o resultados”</i></p>	<b>DIRECTAS</b>	<b>INDIRECTAS</b>
		<p>Crea un portfolio de calidad</p> <p>Crea landings por sector</p> <p>Céntrate en el beneficio</p> <p>Ofrece un trato personalizado</p>	<p>Solicita recomendación a tus clientes</p> <p>Crea acuerdos con asesores</p> <p>Crea acuerdos con diseñadores</p>
<b>COMPRA</b>	<p><i>“¿Será suficiente para mi proyecto?”</i></p> <p><i>“¿Se podrá mejorar el proyecto a futuro?”</i></p> <p><i>“¿Me ayudarán a vender más?”</i></p> <p><i>“¿Me dejarán tirado tras acabar la web?”</i></p>	<p>Describe bien tus presupuestos e implícate en su negocio</p> <p>Transmite a tu cliente que la relación va más allá de realizar un proyecto.</p> <p>Incluye servicios recurrentes con la compra de la web (mantenimiento, bonos, etc)</p> <p>Incluye recomendación de otros servicios en el presupuesto (diseño, seo, redes...)</p>	
<b>POST-COMPRA</b>	<p><i>“La competencia ha implementado una función”</i></p> <p><i>“Los clientes me piden nuevas funciones”</i></p> <p><i>“Tal vez pueda crear nuevos servicios”</i></p>	<p>Realiza informes de mejora personalizados (si es junto al mantenimiento, mejor)</p> <p>Envía newsletter con novedades, servicios, noticias, últimos proyectos...</p> <p>Adelántate al cliente, investiga a la competencia y ofrece mejoras. Muestra implicación.</p>	