Sandra Restrepo



Guía gratuita · Sandra Restrepo

Guía Ruta de Crecimiento 360

34 claves prácticas para que tu empresa crezca en ventas en la economía digital.

Innovar | Posicionar | Potenciar ventas | Fidelizar

Sandra Restrepo
Consultora, mentora y speaker de negocios

Marketing 360 · Estrategia · Ventas
Revoluciona el crecimiento de tu empresa.

ETAPA 1 · INNOVAR

10 claves para darle a tu empresa una ruta clara

Antes de invertir en marketing o en ventas, define hacia dónde vas y por qué te deben elegir.

01 **Escribe tu visión a 3 años.**
Una frase clara de a dónde quieres llevar la empresa, que todo el equipo entienda.

02 **Fija metas para los próximos 12 meses.**
Ventas, clientes y canales, con números y responsables.

03 **Define tu cliente ideal.**
Quién te compra, qué le duele, cómo decide y dónde te busca.

04 **Escribe tu propuesta de valor.**
Por qué te eligen a ti y no a la competencia, en una o dos frases.

05 **Revisa tu modelo de negocio.**
Cómo ganas dinero, qué te cuesta y qué podrías vender de otra forma.

06 **Identifica lo que más margen te deja.**
No todo lo que más vendes es lo que más rentabilidad te da.

07 **No dependas de pocos clientes.**
Si uno o dos concentran tus ventas, diversificar es urgente.

08 **Lleva tu negocio a la economía digital.**
Web, redes, WhatsApp y venta digital como parte del modelo, no como adorno.

09 **Innova en algo cada trimestre.**
Un producto, un servicio, un canal o una forma de atender mejor.

10 **Mide cada mes.**
Ventas, margen y clientes: lo que no se mide no se puede mejorar.

ETAPA 2 · POSICIONAR

8 claves para que tu marca atraiga y venda

Tu marca es un activo valioso. El marketing 360 une el mundo off y on con un solo objetivo.

01 **Haz que tu marca se vea y suene igual en todo lado.**
Logo, colores, mensajes y tono en redes, web y punto de venta.

02 **Arma un plan de marketing 360.**
Objetivos, públicos, canales, presupuesto y calendario en un solo documento.

03 **Publica con un plan, no «cuando se pueda».**
Un calendario de contenidos con temas y metas por canal.

04 **Cuenta el valor que das, no solo tus productos.**
Casos, consejos, resultados y respuestas a las dudas de tus clientes.

05 **Optimiza tu presencia digital.**
Perfil de Google, web y redes con información clara y botones para contactarte.

06 **Convierte visitas en contactos.**
WhatsApp, formularios o tienda: cada canal debe llevar a una acción.

07 **Mide antes de invertir más en pauta.**
Sabe cuánto te cuesta un cliente por canal y cuánto te deja.

08 **Une el mundo off y on.**
Eventos, punto de venta y digital deben contar la misma historia.

Recuerda: tener redes no es lo mismo que vender. El marketing que no está conectado con las ventas es solo ruido.

ETAPA 3 · POTENCIAR VENTAS

8 claves para que tus prospectos se conviertan

Más prospectos no sirven si no se convierten. La venta también se diseña.

01 **Define un proceso de ventas paso a paso.**
Del primer contacto al cierre, igual para todo el equipo.

02 **Registra cada prospecto.**
En un CRM o sistema, no en la memoria ni en cuadernos sueltos.

03 **Haz seguimiento a cada cotización.**
Muchas ventas se pierden solo porque nadie volvió a llamar.

04 **Vende con preguntas.**
La venta consultiva entiende la necesidad antes de ofrecer.

05 **Usa lo que sabemos de cómo decide la gente.**
Las neuroventas ayudan a comunicar valor y generar confianza.

06 **Diseña tu embudo de ventas.**
Atraer, interesar, convencer y cerrar, con acciones para cada etapa.

07 **Conoce tus métricas comerciales.**
Tasa de cierre, ciclo de venta y ticket promedio: así sabes dónde se cae la venta.

08 **Une marketing y ventas.**
Metas, información y prospectos compartidos: una sola visión.

Señal de alerta: si tu equipo vende solo precio, siempre aparecerá alguien más barato. Vende valor.

ETAPA 4 · FIDELIZAR

8 claves para poner al cliente en el centro

Conseguir un cliente nuevo cuesta más que conservar uno actual. La fidelización también vende.

01 **Conoce la experiencia completa de tu cliente.**
Desde que te descubre hasta que vuelve a comprar.

02 **Haz seguimiento después de la venta.**
Un mensaje o una llamada a tiempo construye confianza.

03 **Pide la opinión de tus clientes.**
Y actúa con lo que te digan: es la mejor consultoría gratis.

04 **Crea razones para volver.**
Beneficios, novedades o un servicio que no encuentran en otro lado.

05 **Activa las recomendaciones.**
Un cliente feliz que te recomienda vale más que cualquier anuncio.

06 **Atiende igual en todos los canales.**
Multicanal y omnicanal: el cliente debe sentir la misma marca en todo lado.

07 **Forma a tu equipo en servicio y ventas.**
Un equipo preparado es tu mejor ventaja competitiva.

08 **Mide la recompra.**
Cuántos clientes vuelven y cada cuánto: ahí está tu crecimiento sostenible.

Tip de crecimiento: tus clientes actuales son tu mejor canal de ventas. Cuídalos antes de salir a buscar nuevos.



¿Quieres trazar la ruta de tu empresa?

Así trabajamos con la **Ruta Estratégica de Crecimiento**: innovando, posicionando tu marca, potenciando tus ventas y fidelizando a tus clientes en la economía digital.

01 Innovar
Visión, modelo y propuesta de valor.

02 Posicionar
Marca y marketing 360.

03 Vender
Plan comercial y métricas.

04 Fidelizar
El cliente en el centro.

Escríbenos por WhatsApp »

WhatsApp +57 313 433 1423

Correo info@escaler.co

Agenda sandrarestrepo.co/book-online

Ubicación Cajicá, Cundinamarca · Colombia y América Latina

Esta guía contiene recomendaciones generales y no reemplaza una consultoría sobre tu empresa. © 2026 Sandra Restrepo · Marketing 360.