

# Guía para realizar un funnel de Marketing

## 1. Atracción

Tu contenido debe causar interés en los usuarios para hacerlos sentir seguros y que logren confiar en ti.

## 2. Consideración

Tener identificado a nuestro cliente es importante para de esta forma sabremos sus necesidades y utilizamos nuestros recursos para satisfacerlas

## 3. Conversión

Es momento de convertir las visitas en leads y para ello podemos utilizar formularios en nuestros blogs o páginas web ofrecer contenido o crear una landing page.

## 4. Fidelización

El objetivo es convertir a nuestros clientes en consumidores felices lo cual es igual a compradores recurrentes que respaldarán a nuestra marca y la recomendarán, para que lo anterior suceda debemos hacer que nuestros clientes se sientan únicos e importantes.

