

Caso de Éxito E-goi

Conquista Digital

Infoproductores

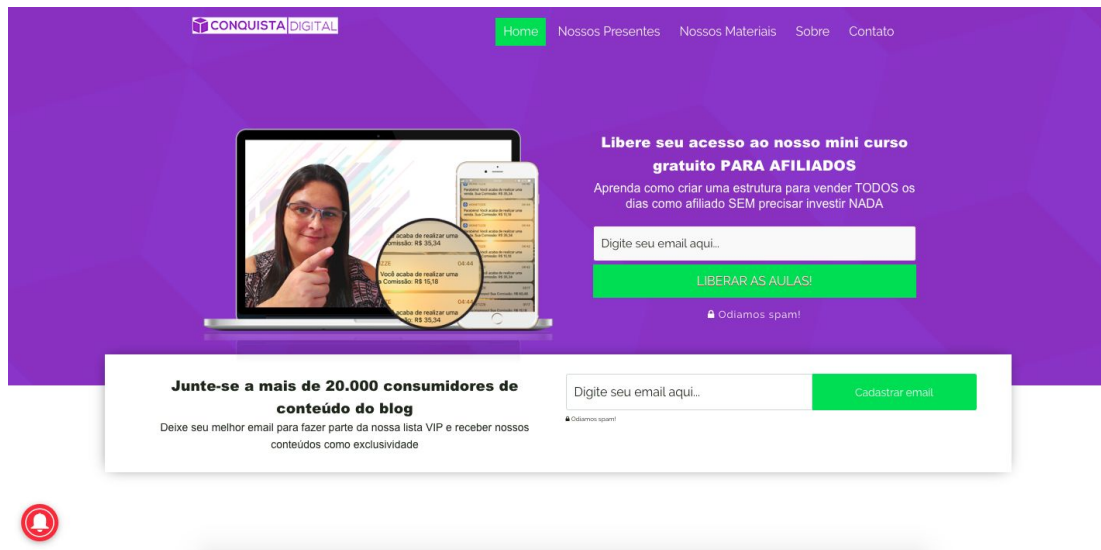


CASE DE SUCESSO



Conquista Digital es un blog dedicado a ayudar a las personas a crear negocios online sin necesidad de grandes conocimientos técnicos. La misión es conseguir que puedan desarrollar su pasión de forma profesional y poder vivir de la misma.

Conquista Digital nació en 2013 tras, como siempre ocurre pero poca gente cuenta, dos años de mucho esfuerzo, aprendizaje y fracasos.



Durante estos dos años, para ser más exactos, entre principios de 2011 hasta bien entrado 2012, Graciela Barbieri, todavía estaba buscando la fórmula mágica que le permitiera enriquecerse por internet sin invertir en conocimiento o herramientas.

Tardó dos años enteros en entender que para emprender un negocio de éxito, tendría que cambiar de forma drástica su mentalidad: comenzar a invertir de forma constante en su formación e implicarse completamente en el proceso de creación de su negocio online.

Gracias a todo este bagaje, en 2013 nace Conquista Digital Club con el propósito de compartir toda la información y estrategias que le gustaría haber tenido cuando comenzó.

Fue un éxito inesperado por lo explosivo (que no por el trabajo que llevaba detrás) y es que al año siguiente ya era conocida por millares de personas y de ahí en adelante el blog fue ganando más y más relevancia. En 2017 ganó el premio de mejor blog de marketing de afiliados de Brasil en el evento Afiliados Brasil 2017.



Desafíos - retos

Tras haberse caído y aprendido de ello, Graciela tuvo el coraje de empezar de nuevo, eso sí, esta vez con unas metas muy claras y un plan.

Los obstáculos a los que se enfrentaba no eran pocos y es que emprender en un negocio online partiendo de 0 sin ser conocida y con tantísima competencia, además de tener que hacerlo todo por sí misma, no resultó nada fácil.

Sin demasiada relevancia en el sector, Graciela sabía que necesitaba centrarse en ganar autoridad y comenzar a atraer visitas hasta su site. Confiaba en su producto, en el formato y el contenido, pero ¿de qué servía si nadie llegaba hasta él?

La Solución

Conociendo todo aquello a lo que se enfrentaba, Graciela sabía que tenía que, de forma urgente, atraer público de calidad hasta su site. Para ello creó una recompensa digital o lead magnet, una serie de aulas virtuales con el objetivo de captar al lead y conducirlo a través del proceso de compra.

Creó una landing page y su primera automatización de e-mails. Esta serie de aulas tenía como misión generar mucho valor y preparar al lead para la oferta que haría tras los siguientes e-mails.

Este proceso fue el responsable de que realizase su primera venta cuando apenas contaba con 50 personas en su lista de contactos

La primera venta no se olvida. Nos dice.



A partir de ahí, ya no paró. Trabajó muy duro en la producción de contenido con el objetivo de crear una lista y en muy poco tiempo, ya era reconocida en el mercado de afiliados por estar siempre en el top de los rankings de ventas.

En 2015 lanzó su primer infoproducto cosechando un gran éxito, precisamente porque ya contaba con una lista de leads cualificados e interesados en lo que tenía que ofrecer.

Actualmente, ya cuenta con nueve productos en el mercado, todos ellos conectados al embudo de ventas creado en E-goi que consigue generar engagement, autoridad y ventas prácticamente de forma automática.

Pocos productores piensan a largo plazo. La mayoría buscan resultados inmediatos y olvidan que un factor fundamental del éxito es la creación de audiencia, específicamente una lista de contactos de calidad. Sin eso, se encuentran prácticamente implorando a las personas que compren su producto sin dar a conocer ni siquiera su trabajo. No entienden que difícilmente las personas compren en un primer contacto. De media, un cliente volverá a nuestro contenido de 5 a 7 veces hasta tomar la decisión de compra, algo que sólo es posible si tenemos el contacto del mismo para seguir forjando la relación. Siempre digo que la lista es poder, ya que cuanto más contactos tengo, más vendo y eso no es un milagro o suerte, es estrategia.



Graciela Barbieri - fundadora de Conquista Digital



Resultados

Los resultados fueron más allá de lo esperado, ya que hoy consigo tener más tiempo para la familia y vivir de mi pasión sin necesidad de estar todos los días buscando nuevos clientes. Graciela Barbieri - fundadora de Conquista Digital

Poder formar parte del éxito de las personas e impactar en su vida personal y profesional no tiene precio. Esta infoprodutora está consiguiendo, en un mercado altamente competitivo, aprovechar las herramientas que tiene a su alcance, optimizar su tiempo y sus recursos.

El blog de Conquista Digital Club cuenta hoy con más de [20000 suscriptores](#) y la cantidad de [alumnado](#) llega ya casi al [millar](#).

El Futuro

Según Graciela Barbieri, con los embudos de venta automáticos funcionando sin la necesidad de invertir más tiempo, el objetivo ahora se centra en la atracción. A corto-medio plazo lo que pretenden es conseguir más suscripciones en Conquista Digital Club ya que la automatización de los e-mails se encarga de la conversión de estos en clientes.

E-goi entró en mi vida en un momento crítico, cuando en 2013 buscaba una herramienta de e-mail marketing que no fuese muy complicada y que al mismo tiempo tuviese un buen coste-beneficio. Encontré en E-goi todo lo que necesitaba para poner a funcionar todo mi engranaje de ventas.

Graciela Barbieri - fundadora de Conquista Digital