

# Cómo crear tu primera campaña de Lead Generation mediante Inbound Marketing



## #1

Crear una oferta

# 50%

Tanto si fuera un cupón, un ebook o un webinar, lo único que necesitamos es una oferta para comenzar a generar Leads. Vamos a compartir maneras en las que puedes reutilizar la oferta los pasos siguientes.

## #2

Construir una Landing Page y un Formulario



Construir una Landing Page dedicada completamente a explicar el valor de nuestra oferta. Debemos asegurarnos de incluir un formulario en la Landing Page a través del cual nuestro lead, dejando sus datos, acceder a la oferta.

## #3

Diseñar una Página de Gracias o Email



Proporcionar un camino para que nuestros Leads reciban la oferta una vez rellenado el formulario, a través de una redirección a una página de agradecimiento donde se aloja la oferta o mediante el envío de un correo electrónico de confirmación con la oferta lista para descargar. De esta manera personalizaremos y estrecharemos la relación con nuestros Leads.

## #4

Promover con CTAs



Ahora que nuestra oferta esta creada y lista para su descarga desde la Landing Page, iniciamos la promoción de la URL de la Landing Page en nuestros diversos canales de promoción. Redes Sociales, Blogs, Retargeting o campañas PPC a través de llamadas a la acción que inciten a descubrir nuestra oferta.



**SOCIAL TIP**

Una manera de generar tráfico a nuestras Landing Pages es compartir nuestra oferta varias veces en nuestros canales y redes sociales. Lo haremos mediante extractos diferentes cada una de las veces que promocionemos nuestra oferta. Por ejemplo, si tienes 10 consejos en alguna materia, compartir un consejo al día.



**BLOG TIP**

Escribir varias entradas del blog que incluyan un tema o idea relacionada con la oferta. Cada vez que se publica un post, podemos añadir una CTA a nuestra misma oferta en cada publicación. En algunos casos, incluso la CTA podría valer la publicación de un post ofertándola.



**PPC TIP**

Experimentar con diferentes opciones de target en las campañas de Pay-Per-Click (PPC) con el fin de utilizar la oferta de múltiples maneras. Esto ayudará a generar más Leads, mientras que aprendemos que funciona mejor en nuestra campaña de promoción.