1. Campaign Objective

Objetivo principal: Aumentar el conocimiento de la marca y atraer negocios locales a registrarse como vendedores en Goozone, utilizando la plataforma de ventas online y el servicio de entrega de Goozone para sus productos.

GPT conversation:
https://chatgpt.com/g/g-695dfa8debe081918ccfb1c0d01fab85-bullseye-campaign/c/699d5285-7c34-8328-95bc-be2fdb5407be

Claude conversation: https://claude.ai/chat/d766db2e-dc8b-4356-9d8b-106babc575bd

---

2. Target Audience

Objetivo: Atraer **dueños de pequeñas y medianas empresas (SMBs)** en Trinidad y Tobago que aún no están vendiendo online o que lo hacen de manera limitada, particularmente aquellos que no cuentan con un sistema de entrega.

Segmentos de Audiencia:

1. **Joyerías locales**: Negocios que venden joyería tradicionalmente en tiendas físicas y que no tienen presencia online o la tienen de forma incipiente.

2. **Pequeñas empresas de tecnología**: Vendedores de productos electrónicos o gadgets que no están aprovechando al máximo el potencial de ventas en línea.

3. **Vendedores de productos de novedad**: Empresas que venden artículos únicos o coleccionables que podrían beneficiarse enormemente de una mayor visibilidad en línea.

4. **Negocios sin un sistema de delivery**: Empresas que aún gestionan sus ventas solo en tienda y no cuentan con un sistema de envío confiable.

---

3. Irresistible Offer

Objetivo: Motivar a las pequeñas y medianas empresas de Trinidad y Tobago a registrarse en Goozone para vender online utilizando la plataforma y los servicios de entrega.



Eliminar el miedo a empezar. Muchos sellers en T&T quieren vender online pero no saben cómo, no tienen logística y temen invertir sin ver resultados. Goozone resuelve los 3 problemas de golpe: plataforma lista, delivery propio, y puedes empezar gratis. La oferta convierte la duda en acción.

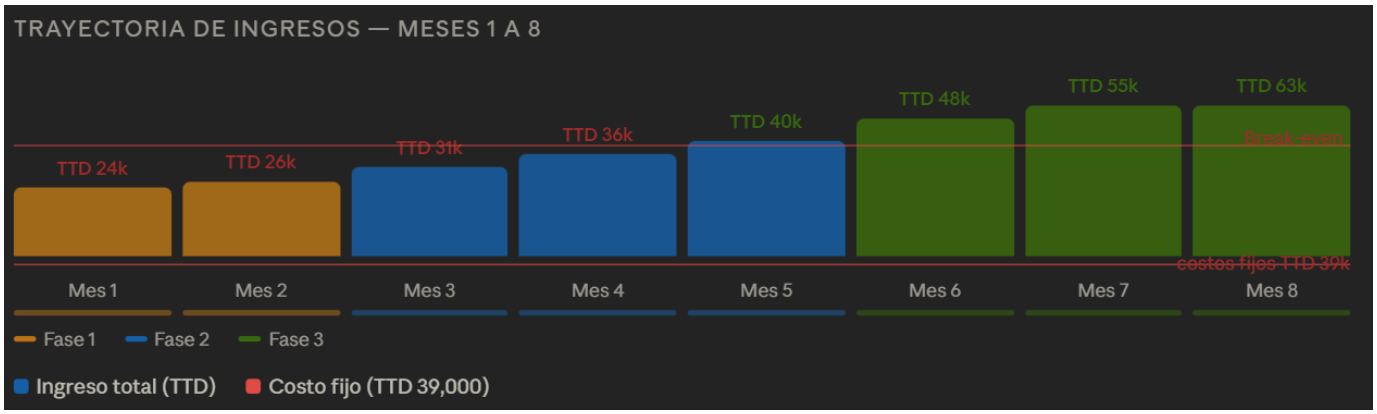
Oferta

1. **Planes de Membresía Flexibles** (después de los 3 meses):
    - **Plan Starter (Gratis)**: 15% comisión por venta · 1 mes de prueba
        - Hasta 3 productos publicados
        - Tienda online con tu nombre
        - Delivery disponible (TTD 30 por entrega)
        - Soporte básico por chat
        - Ideal para probar antes de comprometerte
    - **Plan Básico (Más popular) - $500 TTD al mes**: 8% comisión por venta
        - Hasta 30 productos publicados
        - TTD 150 en boost credit mensual
        - Delivery prioritario para tus pedidos
        - Soporte básico + guía de onboarding
        - Panel de ventas y estadísticas
    - **Plan Pro (Pro) - $1300 TTD al mes**: 3% comisión por venta
        - Productos ilimitados
        - TTD 600 en boost credit mensual
        - Delivery VIP — tus pedidos primero
        - Gestor de cuenta personalizado
        - Derecho exclusivo en tu categoría
        - Reportes avanzados de ventas
2. **Beneficios Adicionales**:
    - **Sistema de Delivery Sin Costo Adicional**: "Tu vendes, nosotros lo entregamos". Esto elimina la preocupación por la logística.
    - **Delivery sin complicaciones:** Nosotros recogemos y entregamos. Tú no manejas, no empacas para enviar, no llamas a couriers. Solo prepara el pedido y listo.

- **Más clientes, más visibilidad:** Tu tienda aparece en el marketplace frente a miles de compradores en Trinidad & Tobago que ya están buscando lo que tú vendes.
- **Reportes de ventas en tiempo real:** Sabe exactamente cuánto vendiste, qué producto es el más popular y cuándo más compran tus clientes. Toma mejores decisiones.
- **Tienda online en minutos:** No necesitas saber de tecnología. Sube tus productos con fotos y descripción, y tu tienda queda lista para vender ese mismo día.
- **Pagos seguros y garantizados:** Recibe tus pagos de forma segura a través de nuestra pasarela de pago. Sin riesgo de estafas ni clientes que no pagan.
- **Soporte real, con personas reales:** Un equipo dedicado te ayuda a configurar tu tienda, mejorar tus ventas y resolver cualquier problema. No estás solo en esto.
- **Soporte Personalizado**: Ayuda en la creación de tu tienda, cómo subir productos y cómo mejorar las ventas en línea.

3. **Plan de Crecimiento (3 fases):**
   - **Fase 1 — Los 10 campeones (Mes 1–2)**
     - Solo suscripción mensual. Cero comisión. Entrada especial para los primeros.
       1. Escoge 10 sellers con buen producto, buena actitud y ganas de crecer. No importa si son pequeños — importa que sean comprometidos.
       2. Les cobras solo la suscripción del plan que les corresponde (TTD 300 o TTD 1,000). Sin comisión por ventas durante estos 2 meses.
       3. A cambio ellos te dan: reseñas, fotos reales, testimonios y recomiendan la plataforma a otros vendedores.
       4. Tú aprendes qué funciona, qué falla, y qué preguntan — para mejorar antes de abrir a todos.
       5. El delivery lo cobras normal.
     - **Para pasar a Fase 2:** tienes **10 sellers activos**, al menos **5 con reseñas** publicadas, y el sistema de **delivery funcionando sin problemas**.
   - **Fase 2 — Abrimos la puerta (Mes 3–5)**
     - Se activan las comisiones. Los nuevos sellers entran con precios completos.
       1. Los 10 sellers del inicio continúan con sus condiciones especiales — les avisas con tiempo que en mes 6 pasan a precio normal. Los tratas bien porque ellos son tu publicidad.
       2. Todos los sellers nuevos entran con los precios recomendados: Plan Básico TTD 500 + 8% comisión, Plan Pro TTD 1,300 + 3% comisión.
       3. Meta: llegar a 55–60 sellers activos totales. Con ese número, el negocio empieza a cubrir sus costos.
       4. Usas los testimonios de los 10 campeones para convencer a los nuevos. "Mira lo que lograron en 2 meses."
       5. Marketing activo: las campañas de Meta y TikTok que ya están pagadas se enfocan en reclutar nuevos sellers.
     - **Gatillo para avanzar:** 2 meses seguidos sin déficit. 55+ sellers activos. Los 10 fundadores aceptan pasar a precio normal.
   - **Fase 3 — Motor encendido (Mes 7 en adelante)**
     - Todos a precio completo. Ganancia real. Goozone crece solo.
       1. Los 10 sellers originales pasan a precio normal. Les das un regalo de transición: 1 mes de boost credit extra o un descuento del 20% por 3 meses — para que no sientan el cambio tan duro.
       2. Con 70+ sellers, cada nuevo que entra es ganancia pura — los costos fijos ya están cubiertos.
       3. Puedes lanzar un plan Enterprise para sellers grandes (marcas, cadenas) con precio personalizado.
       4. Cada 3 meses revisas los precios y los ajustas levemente al alza si el volumen lo justifica. Nunca un aumento sorpresa — siempre con 30 días de aviso.
       5. El delivery sigue siendo tu ventaja más fuerte. Con más volumen, el costo por

entrega baja aún más.



---

4. Thumb-Stopping Visual

El visual debe ser diseñado para que destaque y atraiga la atención en plataformas como redes sociales, anuncios, y el sitio web. Aquí están algunos elementos que deben estar presentes para que sea efectivo:

Elementos clave del visual:

1. **Tamaño y Formato**:
   - **Optimizado para dispositivos móviles** (la mayoría de las compras y registros ocurren en teléfonos).
   - Asegúrate de que el diseño sea adecuado para formatos como **Instagram, Facebook, y anuncios de Google**.

2. **Mensaje Claro y Conciso**:
   - Un **mensaje corto** pero directo que invite a la acción. Ejemplo:
     - "¿Aún no vendes online? Regístrate ahora GRATIS por 3 meses. ¡Empezamos hoy mismo!"

3. **Llamada a la acción destacada**:
   - Un **botón o texto de acción** que guíe a los usuarios a registrarse. Ejemplo:
     - "ÚNETE AHORA" o "¡Haz crecer tu negocio con Goozone!"

4. **Gráficos/Ilustraciones**:
   - **Imágenes claras de los productos** que puedan vender los vendedores, como joyas, gadgets, etc., mostrando ejemplos de la tienda online personalizada.
   - **Iconos de servicio** como el **delivery**, el **pago fácil** y **gestión de inventario**.
   - Usar colores que sean **fáciles de ver** y que resalten entre el contenido del feed.

5. **Colores y Estilo Visual**:
   - Mantener la paleta de colores **profesional pero atractiva**. Usa **colores llamativos** pero que no sobrecarguen la vista, como tonos de azul, verde, o naranja (sin perder la identidad de la marca Goozone).
   - Incorporar un estilo visual **moderno y amigable**, que atraiga a dueños de pequeñas empresas, sin ser demasiado corporativo ni demasiado casual.

6. **Impacto Visual**:
   - Mostrar **productividad**: Una imagen mostrando un negocio pequeño vendiendo productos y recibiendo un paquete de delivery con la etiqueta Goozone.
   - Mostrar **usuarios satisfechos** (como personas utilizando la plataforma o recibiendo productos

entregados).

Estrategias adicionales:

- **Testimonios visuales**: Si tienes alguna prueba social o historia de éxito de un vendedor en Goozone, puedes mostrar eso como parte del visual (Ej. "Goozone me ayudó a triplicar mis ventas online en solo 6 meses").
- **Beneficios visuales**: Resaltar lo que más importa a tus audiencias, como: “¡Sin comisiones altas!” o “¡Gestión fácil de tu tienda!”

Ejemplo de estructura visual:

- **Parte superior**: Título impactante: "¡Vende online sin complicaciones!"
- **Centro**: Gráficos de joyería, tecnología y otros productos populares. Puede incluir un botón grande de "ÚNETE AHORA".
- **Abajo**: Beneficios rápidos de ser un vendedor en Goozone (con íconos de delivery, pagos fáciles, etc.).
- **Colores y texto**: Contrastar el fondo (quizás blanco o un color neutral) con los detalles en colores brillantes (azul o verde).

---

5. Compelling Message

El mensaje debe ser claro, persuasivo y hablar directamente a las necesidades y deseos de tus prospectos. Debe resaltar las ventajas clave de registrarse como vendedor en Goozone, resaltando los beneficios de la plataforma y el sistema de entrega.

Estructura del mensaje:

1. **Introducción Impactante**:
    - Inicia con una **pregunta o afirmación** que capte la atención inmediatamente, relacionada con el dolor o la necesidad de tu audiencia.

    - Ejemplo:
        - “¿Aún vendes solo en tu tienda física?”
        - “¿Listo para llevar tu negocio al siguiente nivel?”

2. **Presentación de la Oferta**:
    - Resalta que **registrarse es fácil y gratuito** los primeros tres meses.
    - Ejemplo:
        - “¡Empieza a vender online con Goozone! Regístrate gratis durante 3 meses y aprovecha nuestro sistema de entrega sin costo adicional.”

3. **Beneficios Clave**:
    - **Sistema de entrega**: "Nosotros nos encargamos de las entregas para que tú solo te preocupes por vender."
    - **Sin comisiones altas**: “Con comisiones más bajas que otros, te ayudamos a vender más con menos costo.”
    - **Soporte personalizado**: "Recibe asesoría gratis para personalizar tu tienda online y maximizar tus ventas."

4. **Llamada a la acción**:
    - Debe ser **directa y clara**.

Ejemplo:

- "¡Regístrate ahora y empieza a vender hoy mismo!"
- "¡Haz crecer tu negocio con Goozone hoy mismo!"

Ejemplo completo de Compelling Message:

¿Aún vendes solo en tu tienda física?
¡Lleva tu negocio al siguiente nivel con Goozone!
Regístrate gratis durante **3 meses** y empieza a vender online. Aprovecha nuestro **sistema de entrega sin costo adicional** y llega a más clientes sin preocuparte por la logística.

Con **comisiones más bajas** que otros marketplaces y **soporte personalizado** para ayudarte a mejorar tu tienda online, Goozone es la plataforma perfecta para **hacer crecer tu negocio**.

¡No esperes más! Regístrate ahora y empieza a vender hoy mismo.

---

6. Customer Journey: De Prospecto a Vendedor en Goozone

1. Etapa de Conciencia (Awareness)

Objetivo: Llegar a los prospectos ideales (dueños de negocios en Trinidad y Tobago) a través de anuncios pagados y contenido orgánico.

- **Canales**:
  - **Facebook (Meta Ads)**
  - **Instagram (Meta Ads)**
  - **TikTok (TikTok Ads)**
  - **LinkedIn (Orgánico)**
  - **Blogging**
  - **Newsletter**

- **Acciones**:
  - Los prospectos ven anuncios que destacan los beneficios de Goozone para negocios locales (registro gratis por 3 meses, sistema de entrega sin costo, etc.).
  - **Anuncios** que captan atención:
    - "¡Vende online con Goozone! ¡Empieza gratis por 3 meses!"
    - "¿Tienes un negocio? ¡Hazlo crecer en línea con Goozone!"
    - "¿Sin sistema de entrega? ¡Nosotros lo hacemos por ti! Únete ahora."
  - **Engagement Orgánico**: Publicaciones en redes sociales (testimonios, beneficios, videos explicativos).

Resultado Esperado: Los prospectos hacen clic en el anuncio y se dirigen a una **landing page**.

---

2. Etapa de Consideración (Consideration)

Objetivo: Convencer al prospecto de que Goozone es la mejor opción para su negocio y capturar su información.

- **Acciones**:
  - **Landing Page**:
    - Los prospectos encuentran una página optimizada que explica claramente las ventajas de

Goozone (sin comisiones altas, sistema de entrega, soporte personalizado).
        - Formulario de **registro fácil** donde pueden ingresar su nombre, correo electrónico, número de teléfono y tipo de negocio.
        - **Llamada a la acción (CTA)**:
            - "¡Regístrate ahora y empieza gratis por 3 meses!"
            - "¿Tienes dudas? ¡Habla con nuestro bot ahora!"
    - **Campaña de Engagement con el Bot**:
        - Los prospectos tienen la opción de iniciar una conversación con el **chatbot** (en redes sociales o en el sitio web).
        - El bot responderá preguntas frecuentes, orientará al prospecto a través del proceso de registro y les recordará los beneficios clave (registro gratis, sistema de entrega sin costo, etc.).
        - **Datos recolectados**: Nombre, correo electrónico, tipo de negocio y necesidades (productos, ventas online, etc.).

Resultado Esperado: Los prospectos llenan el formulario o inician una conversación con el bot. Se almacenan en el **CRM (HighLevel)**.

---

3. Etapa de Compra (Purchase)

Objetivo: Convertir al prospecto en un vendedor registrado en Goozone.

- **Acciones**:
    - **Automatización en HighLevel**:
        - Después de completar el formulario o iniciar una conversación con el bot, se disparan **mensajes de seguimiento** a través de:
            - **Email marketing**: Correo con un **recordatorio de la oferta de 3 meses gratis**, instrucciones para registrarse, y un CTA para completar el registro.
            - **WhatsApp o mensajes de chat**: El bot envía mensajes personalizados para animar al prospecto a completar el registro.
        - **Workflows de Automatización**:
            - El CRM envía recordatorios periódicos para completar el registro.
            - Se ofrece **soporte personalizado** si el prospecto tiene dudas.
            - En el caso de que no se registre en los primeros días, se activa una **campaña de urgencia** (por ejemplo, "¡Últimos días para registrarte GRATIS!").
    - **Llamada a la acción** en cada mensaje:
        - "Completa tu registro ahora para comenzar a vender."
        - "Tu tienda online está a un solo clic."

Resultado Esperado: El prospecto se registra como vendedor en Goozone.

---

4. Etapa de Retención (Retention)

Objetivo: Asegurarse de que el nuevo vendedor siga usando la plataforma y optimice su experiencia.

- **Acciones**:
    - **Automatización de seguimiento**: Una vez registrado, el sistema envía **correo de bienvenida** con recursos para empezar (guía sobre cómo subir productos, optimizar su tienda, etc.).
    - **Chat de soporte**: Ofrecer asistencia directa a través de chat (WhatsApp o dentro de la plataforma Goozone).

- **Contenido educativo**: Envía contenido valioso (como blogs y newsletters) sobre cómo mejorar las ventas en línea y utilizar al máximo la plataforma Goozone.
- **Notificaciones de marketing**: Ofrecer **descuentos** para destacarse como vendedor o anuncios de nuevos productos o servicios.

Resultado Esperado: El vendedor sigue activo en la plataforma y usa el sistema de entrega de Goozone.

---

5. Etapa de Defensa (Advocacy)

Objetivo: Convertir a los vendedores en defensores de la plataforma que atraigan nuevos usuarios.

- **Acciones**:
  - **Testimonios y Referencias**: Después de un mes, solicitar al vendedor una **reseña o testimonio** sobre su experiencia usando Goozone.
  - **Programa de Referidos**: Incentivar a los vendedores a **referir a otros negocios** a registrarse, ofreciendo beneficios (descuentos, boosts para productos, etc.).
  - **Engagement en redes sociales**: Promover contenido generado por el usuario, donde los vendedores muestran sus productos en la plataforma Goozone.

Resultado Esperado: Los vendedores actúan como embajadores de la marca, trayendo más negocios a la plataforma.

Resumen del Customer Journey:

1. **Conciencia**: Ads en redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn) y contenido orgánico que atraen prospectos a la landing page.
2. **Consideración**: Prospectos llenan el formulario o inician conversación con el bot; datos recolectados y almacenados en el CRM.
3. **Compra**: Prospects reciben una serie de mensajes de seguimiento por email y WhatsApp para completar su registro como vendedor.
4. **Retención**: Soporte continuo, contenido educativo y ofertas personalizadas para mantener al vendedor activo.
5. **Defensa**: Fomentar la recomendación y el testimonio, creando embajadores de la marca.