

Esquema: ¿Puede tu negocio aplicar un modelo de suscripción?

1. Producto anzuelo

- Identifica un producto/servicio de bajo costo y alta demanda recurrente.
- Ejemplos: café, botellas de agua, revisiones médicas básicas, informes mensuales.
- Pregunta clave: ¿qué consumen mis clientes con frecuencia y no me cuesta caro entregar?

2. Generador de tráfico

- El objetivo no es ganar con el producto del plan, sino aumentar las visitas y la frecuencia.
- Panera: café ilimitado → más visitas → más ventas de comida.
- Pregunta clave: ¿qué producto puede traer a mis clientes de vuelta varias veces por semana?

3. Ventas cruzadas

- Define qué otros productos de mayor margen se venderán junto al anzuelo.
- Panera: bagels, sopas, sándwiches.
- Ejemplo en otro negocio:
 - Gimnasio → membresía barata, pero venden suplementos y entrenamientos personales.
 - Software → plan básico barato, upsell en funciones premium.
- Pregunta clave: ¿qué productos más rentables puedo poner frente al cliente cada vez que regrese?

4. Modelo de suscripción

- Precio bajo y fijo → genera hábito y fidelidad.
- Clave: debe ser tan atractivo que el cliente lo vea como “imposible de perder”.
- Pregunta clave: ¿cuál es el precio “gancho” que haría que mis clientes no lo piensen dos veces?

5. Impacto esperado

- **Más visitas = más oportunidades de venta.**
- **Ticket promedio más alto.**
- **Mayor retención (el cliente se ata emocional y financieramente al negocio).**
- **Posicionamiento único frente a competidores.**

Conclusión

El secreto no es el café, ni el precio.

El secreto es diseñar un anzuelo recurrente que multiplique tus oportunidades de venta y cree hábito de consumo en tus clientes.