

Actividades clave

Conocer perfectamente lo que vendes y no confundirlo con otra cosa o mismamente si el cliente entra y pregunta por algo saber decirle si lo tenemos o no.

La publicidad del producto, la llevaríamos a cabo de diferentes maneras; como por ejemplo, con anuncios expuestos en los medios de comunicación (televisión, periódicos digitales y de papel); revistas o en diferentes páginas web (más visitadas) También nos promocionaríamos a través de plataformas, que crearíamos en las redes sociales. Estos serían algunos métodos:



Buzoneo: no sería muy innovador, pero puede ser mejor. Una de las mejores formas de acercarse al cliente es llegando hasta su casa y ahora gracias a las nuevas tecnologías, disponemos de nuevas técnicas para lograr llegar a un número potencial de clientes.

Email Marketing: A través del correo electrónico. Es muy importante para poder conseguir ampliar el grupo de clientes. Para ello queremos realizar una serie de campañas publicitarias y ofrecer ofertas de compra a nuevos clientes.

Notas de prensa: Por los medios de comunicación ya que son uno de los grupos con más poder sobre la sociedad, aprovechando para difundir el producto. Lo queremos hacer mediante acuerdos comerciales o convenciendo a empresarios de que este producto merece ser publicado.

Acuerdos con bloggers o youtubers: Son los perfiles con más influencia para los millenials, y algunos de ellos tienen miles de reproducciones o visitas. Si conseguimos que ellos promocionen nuestro producto, las visitas estarán aseguradas y daríamos a conocer nuestra marca.



Redes sociales: Teniendo una cuenta en Facebook, Twitter, realizando videos mediante Periscope o Vine, o subir vídeos a Youtube, serían claves para que nuestra marca llegue a la población.

Concursos: Crear juegos o sorteos y así fomentaremos la participación de los usuarios para obtener premios. Esto nos ayudará a promocionar nuestros productos, sobretodo si logramos que estos sean recibidos como algo deseado.

Prueba y compra: Entregaríamos un producto durante un determinado tiempo sin realizar desembolso, daríamos la posibilidad de devolverlo si ese no ha resultado lo que el cliente esperaría y crearíamos una situación de seguridad. Eso sí, atenderíamos mucho a qué producto tenemos o qué servicio ofrecemos, para evitar los abusos. También tendremos cuidado al llevar un buen control de pedidos.