

CONOCER NUESTRO NEGOCIO 100%

Lo más importante para atraer clientes de una manera más fácil es cuando conoces tu sector y tienes un profundo conocimiento de tu producto. De esta forma conseguiremos ser una referencia para nuestros clientes al demostrarles toda nuestra sabiduría frente a sus problemas y la efectividad de las soluciones que ofrecemos

CONOCER A NUESTROS POTENCIALES CLIENTES

Para ello hay que hacer una investigación sobre como es nuestro producto y los beneficios que un posible comprador tendrá cuando lo elija. Así nos resultará más fácil definir una imagen nítida de a quién nos dirigimos y mandarles mensajes específicos para ellos, además es una prioridad para entender cómo hacerles felices y más sencillas sus vidas.

WEB SITE

Internet ha entrado en nuestras vidas, y nuestro mundo ahora está más conectado que nunca. Cuando los clientes quieran saber más sobre nuestro producto podrán buscarnos en nuestra web site de forma fácil y cómoda.

PUBLICIDAD PAGADA ONLINE

Con esta conseguiremos incrementar el consumo de un producto o servicio; y así posicionar un producto en la mente del consumidor, mediante un formato de anuncio con contenido atractivo y dinámico.

REDES SOCIALES

Ten en cuenta que mientras más presencia tenga tu negocio en las redes sociales, mayor visibilidad también tendrá. Empieza a crear contenidos, compartir sugerencias y consejos, información relacionada con tus servicios o productos, entre otros. Trata de conocer, dependiendo del público al cual te dirijas, cuáles son las redes que utilizan con más frecuencia para que las utilices tú también de manera más seguida y puedas llegar a ellos de manera más sencilla, ya que esto es un factor importante.

TARJETAS DE PRESENTACIÓN

Además de aportar un toque profesional, nos permiten de manera breve acercarnos a nuestros potenciales clientes y dejarles rápidamente una tarjeta con los datos más esenciales para que se acerquen al negocio, tales como tu nombre, el nombre de tu negocio, la dirección (física o virtual), el correo electrónico, y sobre todo, los teléfonos para establecer contacto.

COLABORACIONES

Asociarse con otras empresas que ofrecen productos/servicios que complementan a los tuyos es importante ya que esto nos brindará la posibilidad de aprovechar esa poderosa sinergia a nuestro favor.

DEMOSTRAR A NUESTROS CLIENTES LO MUCHO QUE NOS IMPORTAN

Fidelizar clientes para construir relaciones a largo plazo es una de las mejores estrategias que aplicaremos para que así nuestra empresa goce de buena salud durante muchos, muchos años. Y para conseguirlo, el servicio al cliente es absolutamente esencial.

Optaremos por hacerles algún tipo de regalo o descuentos frecuentes para quienes sean clientes como cliente, las primeras asesorías gratis, una promoción exclusiva para nuevos clientes.

TESTIMONIOS

Nuestros clientes tendrán plena libertad en dar sus testimonios y expresen sus ideas sobre la buena experiencia que han obtenido adquiriendo nuestro producto. Así como también les daremos la oportunidad de aportar sugerencias, para implementar mejoras y hacer que otros nuevos clientes lleguen.

PRESENCIA EN REUNIONES SOBRE NEGOCIOS

Participaremos en eventos, tales como encuentros empresariales, exposiciones, ferias y todas aquellas reuniones que tengan que ver con nuestro negocio, dado que así daremos a conocer nuestra empresa. A través del networking conseguiremos muchas cosas, tales como socios, nuevos clientes, e incluso personas interesadas en invertir en nuestro negocio.

TARJETAS DE PRESENTACIÓN

Además de aportar un toque profesional, nos permiten de manera breve acercarnos a nuestros potenciales clientes y dejarles rápidamente una tarjeta con los datos más esenciales para que se acerquen al negocio, tales como tu nombre, el nombre de tu negocio, la dirección (física o virtual), el correo electrónico, y sobre todo, los teléfonos para establecer contacto.

