

CANALES



Hecho por: Irene Gonzalez, Ainara Amezua and Enea Colon

Nuestras cocinas modernas tienen diversas estrategias de marketing y tácticas específicas para llegar a nuestros clientes clave. Para nosotras es muy importante adaptar estas estrategias a nuestro mercado objetivo y a las características específicas de nuestros servicios de renovación de cocinas modernas. La clave está en destacar nuestras habilidades y experiencia para diferenciarnos en un mercado tan competitivo como es el de las reformas.

He aquí algunas sugerencias:

Presencia en línea: Crear un sitio web atractivo y funcional que muestre nuestros servicios, esto podría ayudarnos a crecer también como empresa, Implementar estrategias de SEO para garantizar que su sitio web aparezca en los resultados de búsqueda relevantes. Consiste en un conjunto de estrategias y técnicas de optimización que se utilizan para optimizar un sitio web para que aparezca orgánicamente en los motores de búsqueda como Google, Yahoo o Youtube.

Redes Sociales:

El uso de plataformas como Instagram, Pinterest para mostrar imágenes de proyectos de cocinas modernas para inspirar a la gente, otras empresas y obviamente, nuestra idea principal que son nuestros clientes. Para ayudarles a encontrar la casa de sus sueños. Aunque otra gran idea es compartir consejos de diseño, ideas y tendencias relacionadas con las cocinas modernas en tus perfiles sociales. Para encontrar los mismos objetivos dichos anteriormente

Marketing de contenidos:

Crear y compartir contenido educativo sobre las últimas tendencias en diseño de cocinas modernas, materiales de alta calidad o electrodomésticos innovadores puede ser una oportunidad increíble.

Publica blogs, infografías o vídeos que destaquen nuestro estilo único hacer grandes cocinas

Fotografía de calidad:

Por otro lado, invertir en fotografía de alta calidad para mostrar nuestros proyectos. Unas imágenes llamativas pueden atraer la atención y demostrar la alta calidad de nuestro trabajo para nuestros futuros clientes, y dar una mejor sensación de la empresa

Reseñas:

Preguntar a nuestros clientes si están satisfechos con el resultado final o publicar reseñas en nuestras redes sociales es muy importante para nuestra popularidad. Podemos usar esos comentarios para crecer mucho aunque también puede ser peligroso si alguien quiere hacer daño a nuestra empresa.

Sin embargo, si aprovechamos la situación y conseguimos usarlo de una manera más inteligente podíamos usar esos hipotéticos malos comentarios para desmentir mentiras.

Publicidad local:

Anunciar nuestros servicios en los medios de comunicación locales, como periódicos, revistas de la comunidad o estaciones de radio locales o participar en eventos locales o trabajar para las actividades de la comunidad para aumentar nuestra visibilidad sería increíble y muy beneficioso para nosotras.

Colaboraciones con profesionales del diseño:

Establecer colaboraciones con diseñadores de interiores o arquitectos locales. Pueden atraer a sus clientes que vengan en busca de sus servicios. Algunas personas los conocerán, por que son personas mas o menos conocidas en su ámbito laboral, estas podrían ayudarnos a ser más conocidas y traer más clientes que estén interesados en hacer un cambio a su casa o futura casa.

Demostraciones en tienda:

Por último Colaborar con tiendas de electrodomésticos o muebles de cocina, esta es una forma de mostrar nuestros productos a más gente, aunque nuestro plan de futuro sea tener una tienda propia, que algunos de nuestros bienes y servicios estén expuestos por la ciudad sería de gran ayuda

En resumen, Impulsar nuestro negocio de reformas de cocinas creando un sitio web fácil de usar y con buena visibilidad online a través de SEO.

Utilizar las redes sociales como Instagram y Pinterest para compartir fotos de proyectos y consejos de diseño.

también crear contenidos fáciles de entender sobre tendencias de cocinas modernas.

Invertir en buenas fotos para mostrar su trabajo y fomentar las opiniones positivas de los clientes. Finalmente Anunciandonos localmente a través de periódicos, eventos y colaboraciones para expandir nuestro negocio. Estas son las formas en las que queremos expandir nuestro pequeño negocio

