

SANTUARIO ZEN



Contenido

1. Canales 3

1. Canales

Página web: Una página web profesional y atractiva donde los clientes puedan obtener información sobre los servicios, reservar citas y leer testimonios de otros clientes satisfechos.

Redes sociales: Utilizar plataformas como Instagram, Facebook y Twitter para compartir contenido visual atractivo, promociones especiales y noticias sobre tu negocio. Las redes sociales son una excelente manera de interactuar con los clientes y construir una comunidad.

Marketing por correo electrónico: Crear una lista de correo electrónico para enviar boletines informativos, ofertas exclusivas y actualizaciones a tus clientes. El marketing por correo electrónico es una forma efectiva de mantener a los clientes informados y comprometidos.

Colaboraciones y asociaciones: Establecer colaboraciones con gimnasios, hoteles, spas y otros negocios relacionados con el bienestar para ofrecer paquetes combinados y promociones cruzadas.

Publicidad en línea: Utilizar anuncios pagados en Google, Facebook e Instagram para llegar a un público más amplio y atraer nuevos clientes. Los anuncios en línea pueden ser altamente segmentados para llegar a personas interesadas en el bienestar y la relajación.

Eventos y talleres: Organizar eventos y talleres en tu balneario para atraer a nuevos clientes y ofrecerles una muestra de tus servicios. Estos eventos pueden incluir clases de yoga, sesiones de meditación y demostraciones de las cápsulas de bienestar.