

Nuestra empresa tiene que utilizar estas acciones para que lo podamos utilizar en la empresa:

Atraer: Con marketing segmentado, ofertas atractivas y presencia en canales digitales.

Mantener: A través de atención excepcional, comunicación constante, y programas de fidelización.

Hacer crecer: Mediante ventas cruzadas, personalización, educación continua y creación de una comunidad leal.

RECUERDA QUE: Es esencial usar estas herramientas para usarlas con los clientes que vas a tener en tu trabajo.

Relación personal: Relación cercana y personalizada, adecuada para servicios de alto valor o productos exclusivos.

Relación autoritaria/asistencia: Apoyo puntual en el uso del producto, útil para productos tecnológicos o servicios con soporte necesario.

Relación transaccional: Enfoque en la venta, ideal para productos de bajo costo y compras simples.

Relación de autoservicio: El cliente tiene autonomía para interactuar con la empresa, ideal para plataformas digitales.

Relación colaborativa: Clientes involucrados en la co-creación o personalización del producto o servicio.

Relación comunitaria: Construcción de una comunidad de clientes que se identifiquen con la marca y entre sí.

Las acciones que utilizaría con los clientes en nuestros trabajos serán:

Atraer: Marketing de contenido, publicidad dirigida, pruebas gratuitas, testimonios y descuentos.

Mantener: Atención al cliente excepcional, personalización, programas de fidelización, comunicación constante, y encuestas de satisfacción.

Hacer crecer: Ventas cruzadas, educación continua, crear comunidad, programas de suscripción, y mantener la calidad constante.