

## **¿Cómo vamos a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?**

Para atraer a nuevos clientes, nos enfocaremos en resaltar claramente el problema que solucionamos y cómo nuestros calcetines calefactados pueden mejorar la vida de las personas. Utilizaremos redes sociales y publicidad digital para mostrar situaciones reales: personas trabajando al aire libre, disfrutando de deportes de invierno o mayores que sufren del frío en los pies. Al mostrar el uso real del producto, generamos identificación y despertamos el interés.

Además, el contenido explicativo será fundamental. Publicaremos videos y publicaciones donde expliquemos cómo funcionan los calcetines, sus ventajas en comparación con otros productos y consejos para combatir el frío. Esto nos posiciona como una marca que no solo vende, sino que también informa y apoya al cliente.

Para mantener a nuestros clientes, nos enfocaremos en ofrecer una excelente experiencia postventa. Un cliente satisfecho es el mejor marketing que podemos tener. Brindar atención rápida, resolver problemas de manera efectiva y escuchar las opiniones de los usuarios generará confianza en la marca y los motivará a volver a comprar. También podemos ofrecer descuentos exclusivos o promociones para nuestros clientes habituales.

Por último, para hacer crecer nuestra relación con los clientes, ampliaremos nuestra gama de productos y buscaremos establecer un vínculo a largo plazo con ellos. Por ejemplo, lanzando nuevos modelos, accesorios o versiones mejoradas de los calcetines. Queremos que nuestros clientes sientan que forman parte de una comunidad que valora el confort y la innovación, y que piensen en nuestra marca cada vez que necesiten combatir el frío.