

INTERACCIONES, LA NUEVA FORMA DE PREMIAR A TU USUARIO

Los principales incentivos que ofrecen los programas de fidelización son descuentos, cupones, productos... pero, ¿Cómo podemos sorprender y premiar a nuestros usuarios más activos y fieles?

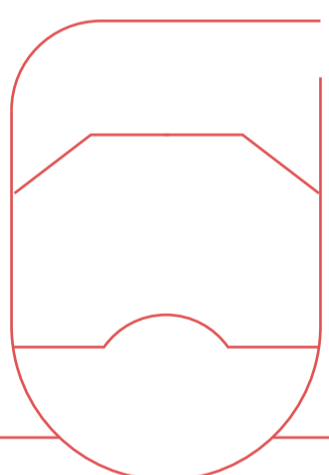
¿Qué factores hay que tener en cuenta para diseñar los incentivos?



¿Cómo elegir los incentivos?

- Alineación con la identidad de la marca
- Flexibilidad y variedad de incentivos
- Un sistema de incentivos organizado por niveles y etapas
- Firma de acuerdos estratégicos con otras marcas

¿Cuáles son las interacciones más recompensadas?



- Escribir reseñas de productos.
- Crear contenido generado por el usuario.
- Visitar el sitio web y/o enlazarlo.
- Leer correos electrónicos.
- Vincular cuentas sociales.
- Publicar en las redes sociales.

Los incentivos más solicitados

- Tecnología:** Las recompensas más demandadas: tablets, ordenadores, móviles de última generación, videoconsolas y materiales fotográficos. (Icono: Monitor)
- Turismo:** Los usuarios se decantan por escapadas de fin de semana. (Icono: Avión)
- Ocio:** Las entradas para espectáculos son las más demandadas. Mientras los packs experiencia descienden en el número de interesados. (Icono: Entrada)
- Deportes:** El preferido de los hombres: desde material y elementos electrónicos, a ropa y calzado. (Icono: Ropa deportiva)
- Hogar:** Los pequeños electrodomésticos, son los que más solicitados por encima de los grandes. (Icono: Electrodoméstico)

