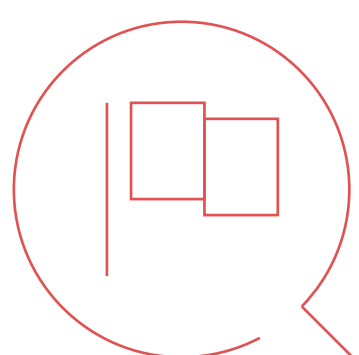


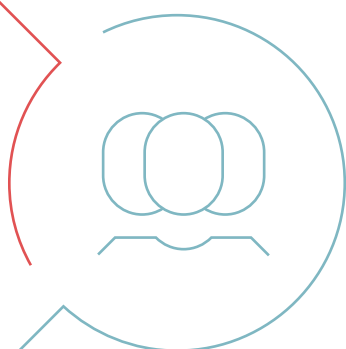
## DOCE SEÑALES QUE GENERAN CONFIANZA EN UN CLIENTE

La confianza es la base de toda relación comercial. Sin embargo, con demasiada frecuencia, se da por sentado y se pasa por alto. Todas las señales, que envían los clientes actuales y potenciales, son el reflejo de una marca. La confianza es fruto de cada una de esas señales que construyen credibilidad y reputación en el tiempo.



### Una marca

Dar una marca a la empresa  
Separa al dueño del negocio y da identidad.



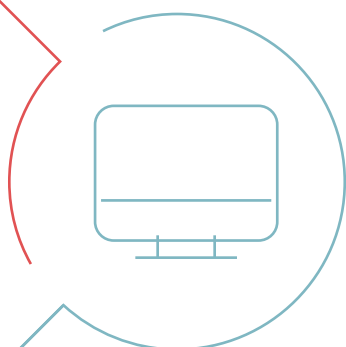
### Especializarse en un nicho de mercado

Mensajes personalizados  
+ rentable + visible + eficaz



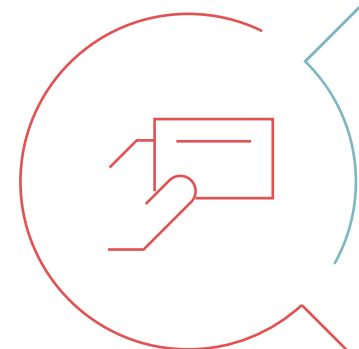
### Dominio web

La presencia de su empresa en internet  
Genera confianza y demuestra que toma en serio su negocio.



### Página web

Primera impresión de su negocio  
Eficiente + Accesible + Adaptativa



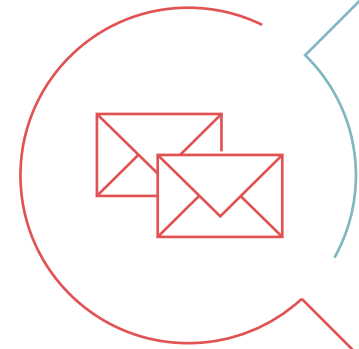
### Material promocional

Refleja profesionalidad y calidad  
Tarjetas, folletos, facturas...



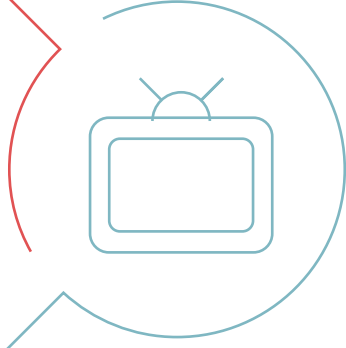
### Correo corporativo

Utilizar un correo genérico, resulta poco profesional  
sunombre@hotmail.com  
sunombre@suempresa.com



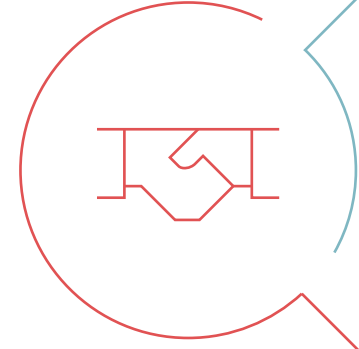
### Plataforma profesional de e-mail marketing

Envía campañas desde su correo profesional  
Hay opciones gratuitas disponibles.



### Apariciones en medios

Cuente una historia relevante para su audiencia  
Pocas cosas generan tanta credibilidad y reputación.



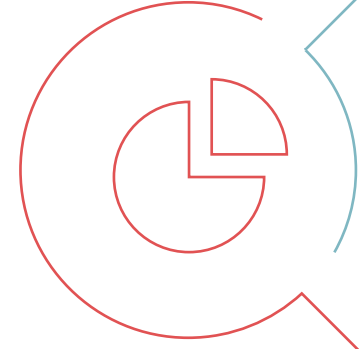
### Buscar embajadores

El aval de terceros  
Una forma de probar que cumple lo que promete.



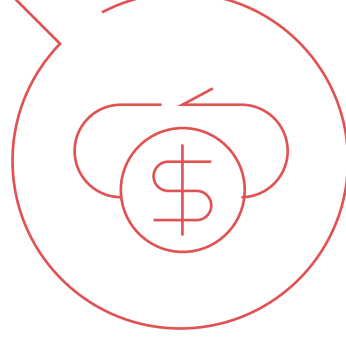
### Ofrecer productos o servicios de prueba

Probar sin compromiso reduce el riesgo  
Cuantas más personas prueban, mayor la probabilidad de compra.



### Demostrar resultados

Resultados concretos en clientes reales  
Probar que las promesas de marketing no son solo promesas.



### Proveer garantías de devolución de dinero

Dar tranquilidad  
Ofrecer garantías, si el cliente no está satisfecho.