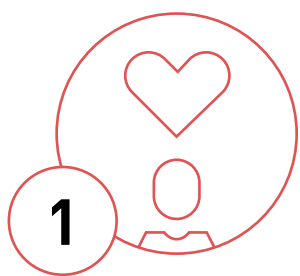


¿CÓMO FIDELIZAR A LOS CLIENTES EN UNA TIENDA ONLINE?

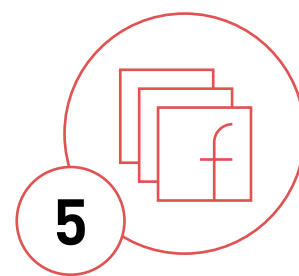
Internet está cambiando los hábitos de consumo. Ahora los clientes buscan comodidad y buenos precios, pero además quieren vivir una experiencia personalizada y acceder a contenidos de valor. Para crear un hábito de compra en una tienda digital, tenemos que incentivar a los clientes para que vuelvan.



1

Prestar una especial atención a los clientes más fieles.

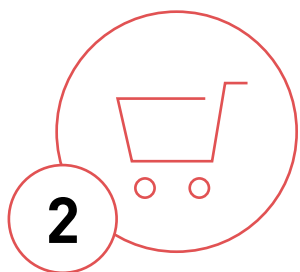
Con reservas online, códigos promocionales, tarjetas de puntos o gastos de envío gratuitos.



5

Aprovechar las redes sociales.

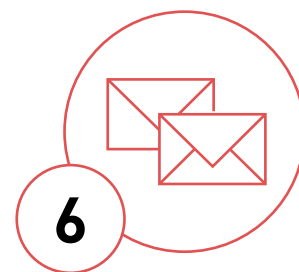
Para relacionarse con el cliente de manera personalizada y permanente.



2

Ofrecer una atención post-venta ejemplar al cliente.

Un e-mail personalizado si ha habido algún problema, un bono de descuento para la próxima compra...



6

Realizar acciones de e-mail marketing.

Con contenido exclusivo, ofertas o información interesante. Puedes incluso enviar diferentes newsletters en función de los diferentes clientes.



3

Ofrecer información extra.

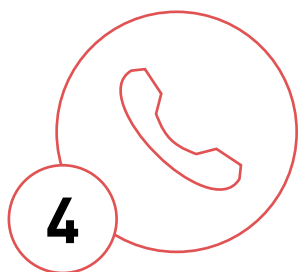
Consejos para sacar mayor provecho al producto, un dossier con directrices para utilizarlo, invitación a un taller formativo...



7

Remarketing.

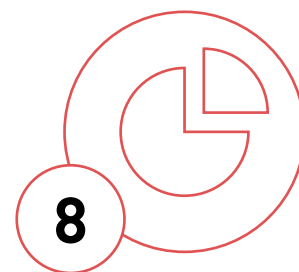
Teniendo un buen histórico, recordar a nuestros clientes que seguimos aquí para que repitan sus compras en la tienda. Es una acción muy efectiva.



4

Estar siempre disponible.

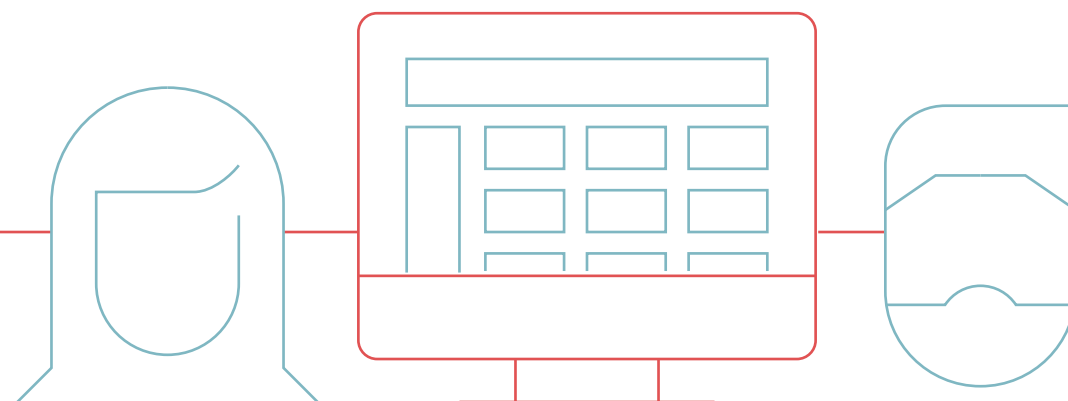
Ofreciendo respuestas rápidas y precisas.



8

Analizar qué productos tienen más éxito.

O cuál es la fuente de tráfico más habitual para un artículo determinado, y con esos datos ofrecer al cliente un trato personalizado.



“EN UN E-COMMERCE UN CLIENTE FIEL VALE 10 VECES MÁS QUE SU PRIMERA COMPRA”.