

UNA HERRAMIENTA DE FIDELIZACIÓN... PARA CADA CLIENTE

Fidelizar clientes es una estrategia fundamental para cualquier empresa, y más en estos tiempos que corren. Sin embargo, no todo es tan fácil. Existen tantos clientes cómo estrategias, pero si damos con la herramienta adecuada todo será más fácil.

Dime cómo eres... y sabré cómo fidelizarte.

EL CLÁSICO



PROGRAMA DE PUNTOS

Le gusta comprar y sentirse un poco mejor justo en el momento del pago.

Para que no se arrepienta, compensamos con puntos para un próximo pago y así se olvida del gasto que acaba de realizar.

EL INCRÉDULO



NEWSLETTER

Segmenta la lista intereses, para enviar información, productos y novedades de su interés. También puedes utilizarla para ofrecer descuentos y promociones.

EL INTERESADO



REGALOS

Sorprende a tu compradores y premia su compromiso con algún regalito exclusivo para ellos, ediciones limitadas, acceso a información antes que nadie...

EL 2.0



REDES SOCIALES

Las redes enriquecen la comunicación bidireccional y son la manera más óptima de construir una relación sólida con los clientes. Realiza campañas en las redes, desde difundir y compartir contenido, hasta crear publicaciones especialmente creadas para los clientes fieles.

EL AHORRADOR



DESCUENTOS EXCLUSIVOS

Los clientes se merecen un premio a su lealtad y la mejor táctica consiste en ofrecer descuentos personalizados según su antigüedad o frecuencia.

EL JUGÓN



GAMIFICACIÓN

Desarrolla mecánicas de juego, para que comprar se convierta en algo atractivo y estimulante. Además de fomentar la creación de una comunidad de clientes activa, que se mueve por obtener recompensas, logros o premios.