



CUATRO TIPS QUE TODO NUEVO NEGOCIO DEBE CONSIDERAR PARA CONQUISTAR CLIENTES

Publicado por: Edwin Augusto Pérez Narváez / Septiembre 07 de 2016



El éxito de los nuevos negocios radica en atraer, convertir, cerrar y fidelizar a los consumidores y no enfocarse únicamente en el producto o servicio.

La falta de orientación de las estrategias de mercadeo hacia los clientes impacta los resultados de las pequeñas y medianas empresas; razón por la cual se hace necesario construir relaciones, establecer un acercamiento y crear confianza, factores que apalancan la aproximación con el público objetivo.

Publicar, multilatina colombiana y principal aliado de las pyme en Colombia, asegura que los nuevos negocios en el país deben hacer un mayor énfasis en las necesidades de sus clientes para poder mover su 'caja registradora', puesto que no basta con innovar, sino que es necesario saber comunicar a su público.

Cada vez las audiencias son más perceptivas, exigentes y están cada vez más informadas sobre los productos o servicios que quieren adquirir. Con base en esto, Juan Fernando Diez, CMO de Publicar presenta los siguientes tips que le ayudarán a los nuevos negocios a llegar de la mejor manera a su audiencia:

LOS 4 TIPS

TIP 1: ATRAER

A través de la atracción de nuevos clientes, el estado inicial de éste es el de un ser 'extraño' que muchas veces no conoce una marca, servicio o producto. Para que los nuevos negocios no "traigan" extraños, es relevante hacer un análisis de mercado para identificar sus posibles consumidores, sus gustos e intereses y poder satisfacer sus necesidades y conectarlas con los beneficios que el negocio ofrece.

TIP 2: CONVERTIR

Captada la atención y atraído el target al cual se quiere llegar, se encuentra la tarea de convertir a dicho público en un “cliente potencial”, aquel que entra a comprar y/o utilizar un producto o servicio ofrecido por un negocio que atiende sus necesidades. “Para lograr este punto, es necesario crear y afianzar relaciones puesto que será el canal apropiado para generar influencia sobre aquella audiencia deseada”, destaca Diez.

TIP 3: CERRAR

Es necesario contar con estrategias sólidas que permitan cerrar nuevas oportunidades de negocio, bien sea a través de redes sociales, páginas web, medios tradicionales o de manera personalizada. Lo anterior significa poder convertir a aquellos clientes potenciales en los consumidores de productos y/o servicios.

TIP 4: FIDELIZAR

La última y más importante recomendación para lograr el éxito sostenido, es la fidelización. En muchas ocasiones los nuevos negocios creen que al haber logrado convertir un público en cliente potencial, consumidor o haber cerrado un negocio es sinónimo de éxito. Sin embargo, es un logro pero no una victoria, ¿por qué? La efectividad de una estrategia de mercadeo es lograr que aquellas personas que empezaron siendo extrañas se conviertan en clientes potenciales, luego en consumidores y finalmente en ‘fans’ donde este último se alcanza gracias al acompañamiento por parte del negocio buscando satisfacer aquellas necesidades que están en constante cambio.