



ignius
businessinnovation

**Atrae a tus clientes
para incrementar
las ventas**

1

Conoce el mercado

Identifica las necesidades de los consumidores, y aprende su comportamiento para crear una estrategia positiva que los acerque a nuestro negocio.



2

Se proactivo, no reactivo

Ten iniciativa para acercarte a clientes actuales y buscar estrategias para poder hacer que nuevas personas conozcan nuestra marca.

Da un paso al frente

Ponte a ti y tu negocio frente a tu red. Asiste a eventos y crea conexiones directas. Eres la imagen de tu empresa, y debes dar un paso al frente para conseguir una mayor audiencia.

3

4

Concéntrate en la retención

No siempre te concentres en conseguir nuevos clientes. Conservar a tus clientes actuales te puede ayudar a mejorar tu reputación y obtener recomendaciones.

5



Da información a tus prospectos

Comparte contenido que te ayude a crear credibilidad y confianza en la marca, para mantenerte presente en su mente.

6

Maximiza la retención post-venta

Piensa como mejorar la lealtad de marca y conseguir que los clientes regresen después de la primera venta

Asiste a eventos

Sal de tu zona de confort y asiste a eventos en los que puedas construir relaciones humanas con clientes y socios potenciales.

7

8

Aprovecha las redes sociales

Crea contenido atractivo para darte a conocer y escalar tu perfil para tener mayor alcance.

9

Busca nuevas oportunidades

Una segunda fuente de ingresos puede ayudar cuando tu negocio no va bien. Busca una manera de conseguir ingresos mientras replanteas tus estrategias.

10

Reutiliza ofertas

Buscan maneras creativas e innovadoras de reutilizar ofertas pasadas para incrementar ventas de tu stock.

11

Escucha retroalimentación de clientes

Comprende por que tus clientes disminuyen, y enfocate en mejorar los aspectos necesarios para retenerlos. Si ofreces buen servicio, te recomendarán y regresarán a ti.



12

Crea contenido atractivo

Cuenta una historia con tu contenido, que te ayude a mantenerte presente en la mente de las personas, para ser la primera opción al momento de necesitar tu servicio.

13

Ten diferentes medios de marketing

Diversifica tu mercado para obtener clientes de diferentes y no detener tu crecimiento si algun canal deja de dar buenos resultados.