

| Atrae clientes a tu Store con estos consejos

29/09/2022



Una de las mayores dificultades a la hora de emprender y llevar a cabo un negocio es atraer clientes y lograr fidelizarlos.

Es una tarea que conlleva dedicación y tiempo, pero no es imposible de realizar y alcanzar las metas propuestas.

En este artículo te daremos algunos consejos que te serán muy útiles cuando pienses en estrategias para hacer crecer tu negocio, no importa qué perfil tengas o que sea lo que ofrezcas, las bases serán siempre las mismas.

¡Comenzamos!

- **Crea un sitio atractivo**

La Nube es una de las plataformas que puedes considerar a la hora de elegir crear una tienda online profesional.

Sus diseños customizados, atractivos y profesionales harán que tu marca se realce y se muestre al mundo de forma profesional. Tener un negocio virtual te permite estar activo y vender las 24hs del día desde dónde quieras hacia dónde sea.

Eso sí, para que tu negocio funcione, tu tienda se tiene que ver muy bien.

Es por ello que, además de la plantilla que escojas, debes estar atento al funcionamiento total de la página, rellenar todos los campos posibles, cargar imágenes de calidad, realizar descripciones completas, aplicar acciones de marketing digital.

Muéstrate atento y confiable frente a tus clientes. Sigue nuestros tutoriales para aprovechar al máximo todas las herramientas que La Nube ofrece.

- **Difunde contenido de calidad en las redes.**

Como ya lo hemos dicho anteriormente las redes sociales son grandes aliadas para tu eCommerce, pero para alcanzar el éxito se debe tener constancia, creatividad y arrojar mensajes de valor a la comunidad.

Intenta que el contenido sea dinámico. Por ejemplo, consejos útiles sobre las funcionalidades de lo que ofreces, contenido resumido sobre un artículo de blog, video de un influencer utilizando tu marca, entre miles.

Cada red tiene diferentes características, presta atención a ello.

- **Aplica publicidad**

Elige el momento adecuado y el contenido oportuno para realizar publicidades en tus redes sociales. Escoge y segmenta a tu público, estudia tanto el proceso como los resultados.

Las publicidades bien pactadas son excelentes para hacer crecer una marca, y son accesibles si las comparamos con otros tipos de publicidades.

- **Utiliza el email marketing**

Crea un boletín informativo o newsletter para enviar por email a tus suscriptores. Puedes contar novedades, ofrecer descuentos, invitarlos a leer algún artículo de interés en tu blog, entre muchas acciones más.

Lo importante es que mantengas la frecuencia correcta: sin llenar casillas de email, pero tampoco hacer un envío una vez cada tres meses.

Es una herramienta que los usuarios consumen mucho, le dan participación a los emails que reciben.

- **Realiza sorteos, descuentos y concursos**

Todas estas estrategias siempre son muy bien aceptadas por los usuarios, tanto en redes sociales como en tu campaña de email marketing.

Ofrece beneficios, otorga premios, hasta puedes realizar juegos si es que el perfil de tu marca lo permite.

Los cupones de descuentos para fechas especiales también son una gran idea para que el cliente recorra tu tienda, vea tu perfil y de paso compre con su descuento asignado.

Estas acciones llevan al usuario a interactuar con tu marca. ¡Aprovéchalas!

- **Atención post venta**

Es fundamental marcar la diferencia con la atención post venta. Asegúrate que el producto haya llegado en excelentes condiciones y que el cliente esté satisfecho con lo recibido.

Otórgale un plus por haberte elegido, puedes dejarle un cupón de dos por uno, algún objeto o detalle que represente a tu marca y que acompañe el producto escogido, alguna prueba o muestra de un producto lanzamiento.

Anímate a conquistar a tus clientes, de esta forma los fidelizarás.

- **Busca tus clientes importantes y transfórmalos en historias de éxito**

Una buena historia de un comprador satisfecho es una gran estrategia para impulsar tu marca y darle mayor credibilidad. No estás hablando tú mismo sobre tu marca, sino que un cliente la está recomendando, busca posibles clientes e invítalos a que hablen sobre su experiencia con tu marca.

Esperamos que estos consejos sean útiles a la hora de decidir atraer mayor caudal de clientes a tu tienda. Recuerda que debes ser paciente y dedicarle tiempo a cada acción que decidas llevar a cabo.

¡Te deseamos buenas ventas!