Como atraer más clientes con una buena publicidad

Noticias 24hs | 15/01/2021



La inversión dentro del crecimiento de tu negocio siempre es importante y la mejor manera de hacerlo es por medio de la publicidad

En esta era actual, muchas personas siempre están en busca de los clientes correctos, pero con el boom de las redes sociales y la venta de productos online, ya prácticamente nuestros negocios se han internacionalizado por sí solos, dependiendo del producto que vendamos.

En este caso, la interrogante sería ¿cómo puedo atraer buenos clientes que fidelicen con mis productos? Para contestar esta cuestión, la respuesta correcta es tener una buena publicidad.

Si quiere tener una buena publicidad digital hay que tener conciencia de varios puntos que al hacerlos de la manera correcta, tendrás éxito para conseguir potenciales clientes para tu empresa. En primer lugar, humaniza tu marca, muy fácil olvidarse de la marca auténtica porque estamos muy concentrados en encontrar la combinación que funcione para nuestros ciclos de marketing, ventas y métricas.

En este momento, es hora de hacer lo contrario busca utilizar frases y palabras que se relacionen mucho más con tus clientes. No uses un lenguaje técnico para hablarles a tus potenciales clientes. En tu publicidad debes hablarle de una maneras que ellos se sientan atraídos por lo que estás haciendo, con eso, podrás estar muy seguro de que captaras unos buenos clientes.

Debes intentar hacer varios tipos de publicidad de acuerdo a tu producto y a tu objetivo. Si tú lo que tienes es una tienda física, puedes probar Pantallas Led de Visual led estas son ideales para

que, en unos pocos segundos, puedas mostrar al público lo que ofreces y de qué manera se beneficiarán de ese producto.

La precisión es muy importante para poder llamar la atención de tus potenciales clientes y al final terminen comprando lo que les ofreces.

Si tu tienda es online, la mejor manera de publicitar es por medio de las redes sociales y de Facebook Ads. Estas opciones te permiten captar clientes como si atraparas una gran red de pescados ya después tendrás que seleccionar qué personas se adaptan más al tipo de producto que estás ofreciendo.

Por otra parte, puedes usar un poco de la vieja escuela en cuanto a publicidad se trata y combinarla con las nuevas tendencias, esta mezcla suele ser bastante llamativa a la hora de captar tus clientes.

Debes ser muy persistente a la hora de captar clientes, ya que no siempre a la primera tendrás la victoria. Muchas veces los empresarios se pierden en este punto, ya que piensan que con una sola publicidad hecha tendrán lo que siempre han estado soñando y no es así.

La inversión dentro del crecimiento de tu negocio siempre es importante y la mejor manera de hacerlo es por medio de la publicidad.

Es necesario que hagas que tu anuncio destaque sobre el resto. Vivimos en un mundo visual, y por eso, hacer que tu anuncio destaque puede ser extremadamente difícil. Las personas son bombardeadas por fotos y videos, no solo de sus amigos y familiares, sino también de anunciantes como tú. Entonces, ¿cómo se diferencia en línea? ¿Qué puedes hacer que tu contenido creativo sea un obstáculo?

Lo primero que debes hacer es que tu anuncio debe estar en un video, actualmente es mejor que las fotos. Puede que al principio no tengas para hacer un video profesional, pero con una buena cámara, así sea de tu móvil, puedes hacer unas tomas increíbles y tener un buen resultado, todo está en la creatividad.

Este, es el momento de mostrar la mejor cara de tu producto pero sin llegar al punto de no humanizarlo. Has entender que sí funciona, si es comida o alimento que es delicioso y que en las

tomas que haces, tus futuros clientes quieran probar lo que estás haciendo.

Por último, necesitas identificar y acordar métricas sociales. Esto es bastante sencillo, pero es importante tenerlo en cuenta al crear tu anuncio. ¿Qué es exactamente lo que le importa medir? ¿Es la cantidad de participación (me gusta, comentarios, acciones)? ¿O la cantidad de descargas de prueba? Es necesario que establezcas metas para tu marketing en redes sociales.

Esto te mantendrá encaminado y así podrás asegurar la optimización de tus anuncios para lograr estos objetivos. Al seguir cada uno de estos consejos te garantizaremos que tendrás una excelente publicidad y que esto te llevará a que tu negocio tenga éxito.

Autor: Redacción