GIRONA NOTICIES.COM + Periodisme

Estrategias de marketing: fidelizar a los clientes con tarjetas de fidelización

Noticias 24hs | 04/12/2018 | 13:40

Ya sea que tengas una tienda física o una tienda virtual, debes pensar en formas de atraer a más clientes y hacerlos fieles a tu marca. Una sugerencia para lograr esto es usar tarjetas de fidelidad

Pero ¿cómo conquistar la confianza de una persona?

Relacionándote con ella, generando intercambios, interacciones y sorpresas agradables.

Además, recuerda que tu marca es "una persona" y tiene valores, misión y visión. Por eso es tan importante que tengas una estrategia clara a la hora de interactuar con los clientes y ofrecer ciertas exclusividades.

En este artículo te ofrecernos unas sugerencias de estrategia que funcionan. Pero recuerda adaptarlas a la realidad de tu negocio:

¿Qué debes hacer?

Lo primero es crear una tarjeta de fidelidad, virtual o física, que incentive la toma de acción de compromiso en los canales de comunicación online, por ejemplo las redes sociales.

¿Cómo hacerlo?

Puedes usar una herramienta online para crear tu tarjeta fidelización clientes. Este tipo de software te ayudara a enviar de forma automática felicitaciones de cumpleaños, descuentos personalizados, ofertas especiales, etc.

Este tipo de acciones son bien recibidas por los clientes y además hará que te diferencien en tu sector, poniéndote delante de la competencia.

¿Cómo aumentar tus ganancias con una colección de puntos bien hecha?

El principio detrás de la comercialización de tarjetas de fidelidad que se ofrece es simple e intuitivo.

El mecanismo psicológico que empuja al cliente a comprar para llenar la tarjeta de puntos es elemental, y se debe tener en cuenta la configuración posterior a la recompensa o el colapso de la motivación para comprar después de alcanzar el objetivo o el premio.

Sin embargo, hay efectos secundarios que puedes aprovechar para tu propio beneficio: las tarjetas de fidelidad permiten analizar los datos y la participación de los clientes, y estudiar la frecuencia con la que regresan, los productos que compran, etc.

Con esta información puedes realizar un análisis de mercado indirecto y planificar tu estrategia de marketing. Por ejemplo, sabrás como usar la impresión de flyers y buzoneo en Madrid, para enviar folletos personalizados a tus clientes potenciales y aprovechar los beneficios del buzoneo selectivo para llegar de manera directa a tu público objetivo.

Imprime tarjetas de fidelización o tarjetas de puntos

Habiendo dicho esto, ¿cómo aprovechar al máximo esta herramienta? Empecemos por lo básico, que es aprender a imprimir una tarjeta de puntos.

Una buena idea es imprimir las tarjetas de fidelidad en la parte posterior de la tarjeta de presentación. De esta manera tendrás un doble canal de publicidad en papel. Como alternativa a

la tarjeta de visita de doble cara, es posible imprimir las tarjetas en formato abierto de 17 × 5,5 cm, por ejemplo.

Recuerda elegir un papel que te permita mantener bajos los gastos de impresión y en que puedas escribir fácilmente los datos del cliente, hacer sellos o escribir citas y frases de superación, frases célebres y frases motivadoras que acompañen el día a día del cliente.

Las citas y frases son también ideales para usarlas en tus canales de comunicación online, como Instagram, Facebook, Twitter, etc. De esta manera te conectarás emocionalmente con tu audiencia y ganarás más seguidores que se pueden convertir en potenciales clientes.

En resumen…

Para retener clientes la impresión de tarjetas de fidelidad puede ser una de las formas más efectivas de ganar su confianza.

Gracias a esta herramienta puedes ofrecer a tus nuevos clientes promociones personalizadas, privilegios exclusivos y conocer información importante sobre sus preferencias de consumo, que pueden ayudar a desarrollar estrategias de marketing.

Esta información es útil para diseñar y distribuir tu publicidad, ya que hay páginas web donde puedes encontrar diferentes modelos de folletos, flyers, etc., y que puedes usar para llegar a tus clientes. Por ejemplo Mundo Plegables.

Por otro lado, encontrar nuevos clientes es ciertamente un desafío para cualquier compañía, especialmente para aquellas donde la competencia y las ofertas son muchas, pero lo que marca la diferencia es saber cómo hacer nuevos clientes y tratar de retenerlos.

Con las tarjetas de fidelidad esto es posible gracias a su personalización. De hecho, a través de las tarjetas de fidelidad puedes alentar a tus nuevos clientes a utilizar tus servicios nuevamente.

Hacer tarjetas de fidelidad también es fácil y económico. Lo importante es elegir la imprenta correcta que te permita aprovechar al máximo la mejor relación calidad y precio.

Autor: Redacción

https://gironanoticies.com/noticia/81882-estrategias-de-marketing-fidelizar-a-los-clientes-con-tarjetas-de-fidelizacion.htm