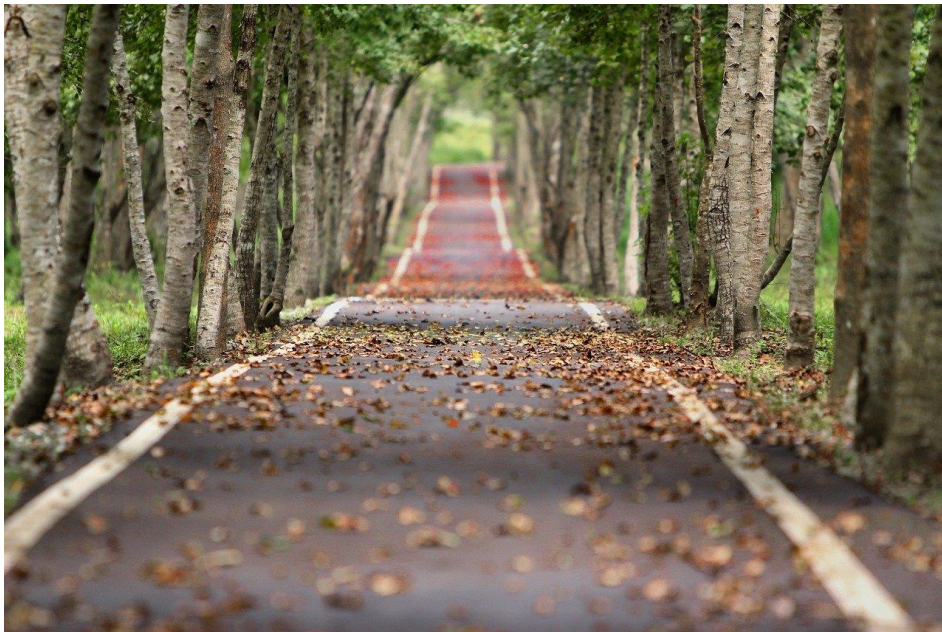


Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Actuaciones Divulgativas Cliente Digital:
Nuevos hábitos de consumo y nuevas
oportunidades de negocio



¿Cómo construir una relación a largo plazo con el cliente?

13 de octubre de 2021



UNIÓN EUROPEA



Cámara
de Comercio de España

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Estamos tan preocupados por hacer cuadrar los números que normalmente ponemos más atención en ello en vez de plantearnos qué es lo que deberíamos hacer hoy para que nuestro negocio tenga una larga vida... o al menos supere el año en curso.

Así es como el mes se pasa entre días de pleno optimismo porque vendimos un número importante y hornadas de frustración porque no nos han hecho ni una consulta. Si queremos cosechar, se deben llevar acabo una serie de actividades que permitan gestionar el corto y el largo plazo... y los negocios no son la excepción.

Las ventas esporádicas nos ayudan a sobrevivir, sin embargo cuando nosotros buscamos durar años necesitamos construir un vínculo serio y formal con un número razonable de clientes que nos permita prever con mayor precisión los resultados y anticipar los movimientos.

¿Cuánto depende tu negocio de conquistar clientes nuevos mes a mes? ¿Conoces con claridad por qué viene a ti tu cliente? ¿Cuáles son los puntos que lo enojan o le quitan las ganas de volver?

Esta jornada te ayudará a conocer en profundidad a tu cliente, más allá de lo que dice exigir, identificar qué es lo que realmente espera y lo dejará satisfecho/a. También a encontrar la forma más eficiente de relacionarte con él o ella.

Para que un cliente repita su experiencia realmente tiene que valer la pena para él, pero sobre todo para ti y de ello depende que tu negocio se encuentre saludable y con muchos años por delante.

Objetivo:

Ayudar a poner el foco en construir relaciones más duraderas con sus clientes, lo que le permitirá aumentar la rentabilidad de sus acciones incrementando los ingresos recurrentes y sacándole mayor partido a sus inversiones en promoción y publicidad.

Dirigido a:

Autónomos/as o microempresas, pequeñas o medianas empresas, del sector comercial minorista y emprendedores/as que tengan previsto desarrollar su actividad en este ámbito.

Plazas:

30.



UNIÓN EUROPEA



Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Programa:

1. ¿Cuánta rentabilidad me aporta un cliente nuevo?
2. El precio, un arma de doble filo. ¿Cómo medir la calidad de las inversiones en publicidad y promoción versus el beneficio de ventas? La verdadera rentabilidad de las acciones comerciales
3. Construcción de un vínculo serio y a largo plazo con el cliente. ¿Qué exige el consumidor para entablar una relación duradera? ¿Cómo se construye el *engagement* y se logra la fidelidad? El poder de los datos para tomar decisiones más asertivas.
4. ¿Cómo construir una estrategia de comunicación a la medida de mi negocio sin convertirme en un esclavo de las redes sociales?
5. Herramientas digitales para ayudarme a crecer de forma sostenida.

Fecha:

13 de octubre de 2021.

Horario:

De 14.00 a 16.00 h.

Profesorado:

Dña. Elvia Zacher.

Lugar de celebración:

Aula Virtual de la Cámara de Comercio de Cantabria, Plaza Velarde 5 de Santander.

Información e inscripciones:

www.camaracantabria.com

942 318 314



Plazo de inscripción:

Hasta el 10 de octubre de 2021.



UNIÓN EUROPEA

