

Pierde clientes con estos 6 sencillos pasos

LO QUE HACE TU CLIENTE

LO QUE PUEDES HACER TÚ

1	Nerea necesita contratar tus servicios	Como aún no te conoce no sabe que tú eres su solución. Si quieres cerrar la venta en este punto tienes que existir en la mente de Nerea. Te tiene que haber visto antes. Has de invertir en publicidad tradicional y hacer mucho ruido. Si no, perderás este cliente.
2	...de modo que navega por Internet y busca el servicio en Google	Internet tiene que ofrecer información sobre tus servicios. Nerea no buscará el nombre de tu marca, porque no te conoce. Pero sí conoce lo que necesita. Crea contenidos que coincidan con las búsquedas de tus clientes. Si no, perderás este cliente.
3	...abre varias de las páginas que aparecen en los resultados	No estás tú solo en Internet. Tus potenciales clientes abrirán las páginas de la competencia y necesitas que esté posicionada en los primeros resultados de Google. Haz SEO y contenidos. Si no, perderás este cliente.
4	...compara y analiza las marcas que ofrecen ese servicio	No siempre tendrás la suerte de que te lean para poder explicarles tus ventajas. Si Nerea ve que la web no se ve correctamente o que el logotipo no es profesional, transmitirás desconfianza. Invierte en tu imagen de marca. Si no, perderás este cliente.
5	Ahora se debate entre 2 opciones: la más barata o la que aporte más valor	Si Nerea ve que tu marca dice y hace lo mismo que las demás, solo le quedará ir a por el más barato. Tienes que exponer el valor de tu marca y diferenciarte. Si no, perderás este cliente.
6	Tras recibir el servicio, decide publicar en Google su valoración	Nerea se convierte en tu mejor arma para conseguir más clientes. Los prescriptores. Haz un buen seguimiento, pídele valoraciones. Cuida a tu cliente. Sobretudo si está contento. Si no, perderás a este cliente y a los siguientes.

