Entiendo la situación y es genial que estén buscando maneras de expandir su clientela. Aquí te dejo algunas ideas para llegar a clientes con un mayor poder adquisitivo en la zona de la Av. Porongoche cercana al Mall Porongoche en Arequipa:

1. **Segmentación de Mercado**: Identifica los segmentos de mercado que tienen un mayor poder adquisitivo y enfoca tus esfuerzos de marketing en ellos. Pueden ser profesionales, ejecutivos, empresarios, etc.
2. **Publicidad Local**: Utiliza publicidad local para llegar a la nueva zona que están considerando. Pueden ser anuncios en periódicos locales, radio, o incluso publicidad en línea segmentada para esa área.
3. **Presencia en Redes Sociales**: Crea perfiles de redes sociales para tu negocio y comparte contenido relevante y atractivo para tu público objetivo. Pueden incluir imágenes de los productos que vendes y posts sobre consejos de reparación de computadoras.
4. **Participación en Eventos Locales**: Asiste o participa en eventos locales que atraigan a personas con un mayor poder adquisitivo. Podrían ser ferias, exposiciones, o actividades comunitarias.
5. **Ofertas y Promociones Especiales**: Ofrece descuentos o promociones especiales para los clientes de la nueva zona durante un período de tiempo limitado para atraer su interés.
6. **Servicio de Atención al Cliente Excepcional**: Asegúrate de proporcionar un excelente servicio al cliente para crear una buena reputación en la nueva zona. El boca a boca puede ser muy efectivo.
7. **Colaboraciones con Empresas Locales**: Considera colaborar con otras empresas locales que tengan una clientela similar. Podrían organizar eventos conjuntos o promociones especiales.
8. **Publicidad Online Geolocalizada**: Utiliza publicidad en línea con segmentación geográfica para llegar específicamente a personas en esa zona.
9. **Programa de Lealtad o Tarjetas de Cliente Frecuente**: Implementa un programa de lealtad para recompensar a tus clientes frecuentes y alentar a nuevos clientes a volver.
10. **Crea una Página Web o Perfil en Plataformas de Comercio Electrónico**: Si aún no lo has hecho, considera la posibilidad de crear una página web o utilizar plataformas de comercio electrónico para expandir tu alcance.

Recuerda que es importante mantener una buena comunicación con tus clientes y estar atento a sus necesidades. La satisfacción del cliente es clave para mantenerlos y atraer a nuevos. ¡Mucho éxito en la expansión de su negocio!

Principio del formulario

mi experiencia yo que tengo 35 años de experiencia en este rubro. me parece que debo participar en participación en eventos locales. coméntame algo más al respecto.

ChatGPT

¡Claro! Participar en eventos locales puede ser una excelente estrategia para aumentar la visibilidad de tu negocio y establecer conexiones con potenciales clientes. Dado tu extenso conocimiento y experiencia en el rubro, esto puede ser especialmente beneficioso para ti. Aquí te proporciono algunas sugerencias adicionales sobre cómo sacar el máximo provecho de tu participación en eventos locales:

1. **Elige Eventos Relevantes**: Asegúrate de seleccionar eventos que estén alineados con tu nicho de mercado y los productos y servicios que ofreces. Por ejemplo, podrías considerar ferias de tecnología, eventos de moda, o incluso eventos de networking empresarial.
2. **Prepara un Stand Atractivo**: Diseña un stand que sea atractivo y que destaque entre la competencia. Asegúrate de que tenga un diseño limpio y atractivo, y que muestre tus productos y servicios de manera clara y organizada.
3. **Destaca tu Experiencia y Expertise**: Utiliza tu experiencia de 35 años en el rubro como un punto de venta único. Puedes mostrar certificaciones, premios o reconocimientos que hayas recibido a lo largo de los años.
4. **Ofrece Demostraciones o Charlas**: Si es posible, considera la posibilidad de realizar demostraciones en vivo de tus habilidades en reparación de computadoras. También podrías ofrecer charlas breves sobre temas relevantes en el ámbito de la tecnología.
5. **Interactúa con los Asistentes**: Sé proactivo al interactuar con los visitantes del evento. Escucha sus necesidades y brinda información útil. Establece conexiones genuinas y muestra interés en sus inquietudes.
6. **Recopila Información de Contacto**: Ten un sistema para recopilar la información de contacto de los interesados. Esto te permitirá dar seguimiento después del evento y mantener el contacto.
7. **Ofrece Descuentos Especiales para Asistentes**: Puedes incentivar a los asistentes del evento ofreciendo descuentos exclusivos para aquellos que visiten tu stand o mencionen el evento al hacer una compra.
8. **Sigue en Contacto Después del Evento**: Después del evento, asegúrate de dar seguimiento a las conexiones que hayas hecho. Esto podría incluir enviar correos electrónicos de agradecimiento, ofrecer promociones especiales o simplemente mantener una comunicación regular.
9. **Solicita Retroalimentación**: Pregunta a los asistentes del evento sobre su experiencia al visitar tu stand. Esto te dará información valiosa sobre qué aspectos pueden mejorar en futuros eventos.
10. **Evalúa el Retorno de la Inversión (ROI)**: Lleva un registro de las ventas y clientes potenciales generados a partir del evento para evaluar el ROI y determinar si vale la pena participar en futuros eventos similares.

Recuerda que cada evento es una oportunidad para aprender y mejorar. No subestimes el poder de las relaciones personales en el mundo de los negocios. ¡Mucho éxito en tus futuras participaciones en eventos locales!



Gracias. Una consulta. Cerca tengo el Mall al que llamamos porongoche. y por respeto es una empresa particular. pero, deseo tambien, vencer los productos de la boutique a los empleados de las tiendas del mALL

ChatGPT

Entiendo, deseas atraer a los empleados del Mall Porongoche como clientes potenciales para la boutique de ropa de tu esposa. Aquí tienes algunas estrategias para lograrlo:

1. **Ofertas Especiales para Empleados del Mall**: Ofrece descuentos exclusivos o promociones especiales para los empleados del Mall Porongoche. Puedes establecer una colaboración con el mall para promocionar estas ofertas.
2. **Distribución de Flyers o Tarjetas de Visita**: Diseña materiales promocionales atractivos y distribúyelos en las áreas comunes del mall, como la zona de descanso o las áreas de comida. Asegúrate de incluir información sobre la boutique y las ofertas para empleados.
3. **Eventos de Networking**: Organiza eventos de networking dirigidos a empleados del mall. Pueden ser encuentros informales donde puedan conocer los productos de la boutique y establecer relaciones.
4. **Programa de Lealtad para Empleados**: Crea un programa de lealtad exclusivo para los empleados del Mall Porongoche. Por ejemplo, por cada compra acumulan puntos que pueden canjear por descuentos o productos gratuitos.
5. **Participación en Eventos del Mall**: Si el mall organiza eventos o actividades comunitarias, considera la posibilidad de participar como expositor o patrocinador. Esto te brindará visibilidad y te permitirá interactuar con los empleados.
6. **Presencia en Redes Sociales y Publicidad Local**: Asegúrate de estar presente en las redes sociales y plataformas locales de publicidad. Anuncia tus ofertas especiales y promociona la boutique de manera regular.
7. **Colaboraciones con Tiendas del Mall**: Establece alianzas estratégicas con tiendas del mall para promocionar mutuamente sus productos. Por ejemplo, podrían realizar eventos conjuntos o promociones cruzadas.
8. **Feedback y Escucha Activa**: Pregunta a los empleados del mall sobre sus preferencias y necesidades en cuanto a moda y productos de regalo. Esto te ayudará a adaptar tu oferta para satisfacer sus gustos.
9. **Servicio de Atención al Cliente de Calidad**: Asegúrate de brindar un servicio excepcional a los empleados del mall para generar una buena impresión y fomentar la recomendación boca a boca.

Recuerda que la clave es ofrecer un valor diferenciado y crear una experiencia positiva para los empleados del mall. ¡Espero que estas estrategias te sean útiles! ¡Mucho éxito en tus esfuerzos!



Si es cierto. y gracias. Tengo algunas ideas para realizar tus propuestas. pero, como llego a los trabajadores y/o empleados del Mall sin ocasionar problemas a sus empleadores.

Which response do you prefer?

Your choice will help make ChatGPT better.

ChatGPT

Response 1

Es importante abordar esta situación de manera ética y respetuosa, sin causar problemas a los empleadores de los trabajadores del Mall Porongoche. Aquí te dejo algunas sugerencias para llegar a los empleados sin crear conflictos:

1. **Comunicación con el Mall**: Siempre es una buena idea iniciar la comunicación con el Mall Porongoche. Puedes contactar al departamento de administración o relaciones públicas para informarles sobre tus intenciones y solicitar su permiso o colaboración.
2. **Ofrecer Beneficios para los Empleados**: En lugar de abordar a los empleados directamente, puedes proporcionar información y ofertas en un lugar visible del mall, como un tablón de anuncios designado para promociones de comercios locales. Asegúrate de que esto esté en línea con las políticas del mall.
3. **Participación en Eventos del Mall**: Si el mall organiza eventos, puedes considerar la posibilidad de participar como expositor o patrocinador. Esto te permitirá interactuar con los empleados de una manera oficial y sin infringir las reglas del mall.
4. **Promociones a través de Volantes o Tarjetas de Visita**: Puedes diseñar material promocional atractivo y dejarlo disponible en áreas comunes del mall para que los empleados lo recojan si están interesados.
5. **Utilizar Redes Sociales**: Puedes utilizar plataformas de redes sociales para promocionar tus productos y ofertas. Esto no afectará directamente a los empleados, pero les dará la oportunidad de descubrir tu boutique en línea.
6. **Incentivar la Recomendación de Clientes**: Ofrece incentivos a tus clientes actuales para que recomienden tu boutique a amigos y conocidos que trabajen en el mall.
7. **Establecer Alianzas con Empleados Actuales**: Si conoces a personas que trabajan en el mall, puedes establecer relaciones con ellos de manera orgánica. No necesariamente como clientes, sino como contactos útiles en el mall.
8. **Ofrecer Entrega a Domicilio para Empleados**: Si es factible, podrías ofrecer un servicio de entrega a domicilio para los empleados del mall, facilitando así su acceso a tus productos sin que tengan que ausentarse del trabajo.

Recuerda que es importante respetar las políticas y normativas del mall y no abordar a los empleados de manera intrusiva o no solicitada. Siempre busca maneras de ofrecer valor y comodidad a los empleados, sin poner en riesgo sus empleos o relaciones laborales.

ChatGPT

Response 2

Es importante abordar esta cuestión con tacto y respeto hacia los empleadores y las normas del Mall. Aquí tienes algunas sugerencias para llegar a los trabajadores o empleados del Mall Porongoche sin causar problemas:

1. **Colaboración con Recursos Humanos del Mall**: Ponte en contacto con el departamento de Recursos Humanos del Mall Porongoche. Explícales tus intenciones de ofrecer descuentos y promociones especiales a los empleados. Puede ser beneficioso obtener su aprobación y cooperación.
2. **Ofrecer Beneficios Claros**: Asegúrate de que los beneficios que ofreces a los empleados del Mall sean claros y transparentes. Esto incluye descuentos específicos, promociones exclusivas y cualquier otra ventaja que puedas proporcionar.
3. **Respeto por las Políticas Internas**: Asegúrate de respetar todas las políticas y regulaciones internas del Mall. Esto incluye horarios, áreas permitidas para la distribución de material promocional y cualquier otra norma que debas seguir.
4. **Comunicación a Través de Canales Oficiales**: Siempre comunica tus ofertas y promociones a través de canales oficiales y aprobados por el Mall. Pregunta si puedes utilizar sus canales de comunicación interna, como carteles en áreas comunes o mensajes en tablones de anuncios.
5. **Solicita Permisos Directamente**: Si deseas distribuir material promocional en el Mall, como volantes o tarjetas de visita, comunícate directamente con el departamento de administración del Mall para obtener los permisos necesarios.
6. **Organiza Eventos Exclusivos**: En lugar de intentar atraer a los empleados mientras están en su lugar de trabajo, podrías considerar la posibilidad de organizar eventos exclusivos fuera del horario laboral. Por ejemplo, podrías celebrar un evento de moda, una charla o una noche de compras solo para empleados del Mall.
7. **Cumple con las Normas de Privacidad**: Respeta la privacidad de los empleados y no obtengas ni uses sus datos personales sin su consentimiento explícito.
8. **Establece Relaciones de Confianza**: Trabaja en el establecimiento de relaciones de confianza tanto con el personal del Mall como con los empleados. Esto puede ayudarte a obtener su apoyo y cooperación.
9. **Sé Flexible y Adaptable**: Siempre sé flexible y estás dispuesto a adaptarte a las necesidades y preferencias de los empleados y empleadores del Mall.
10. **Recopila Retroalimentación**: Pregunta a los empleados sobre su experiencia y si tienen alguna sugerencia para mejorar las ofertas o el proceso.

Recuerda que la cooperación y la comunicación abierta son clave para evitar problemas y construir relaciones sólidas con el Mall Porongoche y sus empleados.

Principio del formulario

Gracias chatgpt. espero que estes sig¿guiendo la convesaración.

ChatGPT

¡Hola! ¡Claro que sí! Estoy siguiendo la conversación y estoy aquí para ayudarte en lo que necesites. ¿En qué puedo ayudarte hoy?



y ahora dime. ya tengo una idea de que haré con los empleados del Mall porongoche con mucho respeto. ahora como llego a las casas i edificios de viviendas cercanas a mi tienda como clientes potenciales y deseo invitarlos a que nos visiten. ¿cual crees que sería la mejora estrategia?

ChatGPT

¡Es genial que tengas una idea clara de lo que harás con los empleados del Mall Porongoche! Para llegar a los residentes cercanos y atraerlos como clientes potenciales, aquí tienes algunas estrategias que podrían ser efectivas:

1. **Volantes y folletos**: Diseña volantes atractivos con información sobre tu tienda y ofertas especiales. Puedes distribuirlos en buzones o en áreas comunes de los edificios cercanos.
2. **Publicidad en redes sociales**: Crea perfiles en redes sociales y comparte contenido relevante sobre tu tienda. Puedes también utilizar publicidad segmentada para llegar a personas que viven cerca de tu ubicación.
3. **Eventos locales**: Organiza eventos o actividades que atraigan a la comunidad local. Podría ser una inauguración, talleres o actividades relacionadas con tus productos o servicios.
4. **Programas de lealtad o descuentos para vecinos**: Ofrece descuentos especiales o programas de lealtad exclusivos para los residentes cercanos.
5. **Colaboraciones con otros negocios locales**: Establece relaciones con otros comercios cercanos y organicen eventos o promociones conjuntas.
6. **Carteles o banners visibles**: Coloca carteles o banners visibles en las cercanías de tu tienda para que los residentes puedan verlos cuando pasen.
7. **Participación en eventos comunitarios**: Si hay eventos o ferias comunitarias, participa en ellas para que la gente te conozca y puedas promocionar tu tienda.
8. **Correo directo o marketing por correo electrónico**: Si cuentas con una lista de correos electrónicos de clientes potenciales, puedes enviarles información sobre tu tienda y las ofertas que tienen.
9. **Programas de afiliados o referidos**: Ofrece incentivos a tus clientes actuales para que refieran a amigos y vecinos a tu tienda.
10. **Buena presencia en línea**: Asegúrate de tener una página web atractiva y bien optimizada para los motores de búsqueda, de manera que las personas cercanas a tu tienda te encuentren fácilmente en línea.

Recuerda siempre ser respetuoso y considerado con la comunidad local. Escucha sus necesidades y trata de brindarles un servicio excepcional. ¡Buena suerte con tu estrategia de marketing!



comprendo que estés retrasado en unos años con los míos en cuanto tecnoglías de redes. pregunto. (por si acaso yo soy antiguo), ¿que redes sociales debo aplicar?

ChatGPT

Entiendo, si me proporcionas más información sobre las tecnologías y tendencias actuales, puedo ofrecerte recomendaciones más actualizadas. Sin embargo, hasta mi última actualización en septiembre de 2021, algunas de las principales redes sociales que podrías considerar para promocionar tu tienda incluyen:

1. **Facebook**: Es una plataforma muy popular y versátil que te permite llegar a una amplia audiencia. Puedes crear una página de negocios y compartir contenido relevante sobre tu tienda, así como utilizar publicidad segmentada para llegar a tu público objetivo.
2. **Instagram**: Es ideal si tienes productos visuales atractivos, ya que se centra en fotos y videos. Puedes mostrar tus productos en acción y conectar con una audiencia más joven.
3. **Twitter**: Es una buena plataforma para compartir actualizaciones rápidas, promociones y participar en conversaciones relevantes.
4. **LinkedIn**: Si tu tienda está orientada a un público más profesional o si ofreces servicios específicos, LinkedIn es una excelente opción para establecer conexiones y promocionar tu negocio.
5. **YouTube**: Si puedes crear videos interesantes y útiles sobre tus productos o servicios, esta plataforma puede ser muy efectiva. Puedes mostrar tutoriales, demostraciones de productos, etc.
6. **Pinterest**: Es ideal si tus productos son altamente visuales o si están relacionados con la moda, la decoración del hogar, la comida, etc. Puedes crear tableros y pines que muestren tus productos de manera atractiva.
7. **TikTok**: Si tu público objetivo es más joven, TikTok puede ser una plataforma efectiva para mostrar tus productos de una manera creativa y entretenida.
8. **WhatsApp o Telegram**: Puedes crear grupos o canales para interactuar directamente con tus clientes y mantenerlos actualizados sobre tus productos y promociones.

Recuerda que no es necesario estar en todas las redes sociales. Es importante elegir las plataformas que se alineen mejor con tu audiencia y tipo de negocio. Además, asegúrate de mantener una presencia activa y auténtica en las plataformas que elijas.



En la participación de eventos de comunidad mi experiencia ha sido de regalAr polos con el logo de la empresa y otros productos de ese momento. pregunto: tu crees que aun sea un abuena opción la entrega de polos con el lOgo de la empresa?

ChatGPT

La entrega de polos con el logo de la empresa puede ser una estrategia efectiva, pero como con cualquier estrategia de marketing, es importante considerar varios factores:

1. **Relevancia y utilidad**: ¿Los polos con el logo de la empresa son relevantes y útiles para tu audiencia? Asegúrate de que sea algo que la gente quiera y aprecie.
2. **Calidad y diseño**: Los polos deben ser de buena calidad y tener un diseño atractivo. Un producto de baja calidad o un diseño poco atractivo podría no tener el impacto deseado.
3. **Costo y presupuesto**: Evalúa el costo de producción de los polos y asegúrate de que se ajuste a tu presupuesto de marketing.
4. **Branding coherente**: Asegúrate de que el diseño y estilo de los polos reflejen de manera coherente la identidad y mensaje de tu marca.
5. **Impacto a largo plazo**: Considera si la entrega de polos tendrá un impacto duradero en la percepción de tu marca por parte de los clientes. ¿Recordarán tu marca después de usar el polo?
6. **Alternativas creativas**: Si bien los polos son una opción clásica, también puedes considerar otras alternativas creativas y útiles para tu audiencia, como productos relacionados con tu negocio o servicios.
7. **Medición del impacto**: Establece métricas para medir el impacto de esta estrategia, como el aumento en la visibilidad de tu marca, el tráfico a tu tienda, o el aumento en ventas.

Recuerda que cada mercado y audiencia es única, así que lo que funciona para algunos negocios puede no funcionar igual para otros. Si los polos han funcionado bien en el pasado y han sido bien recibidos por tu audiencia, es una señal positiva. Sin embargo, siempre es importante estar dispuesto a adaptar y probar nuevas estrategias de marketing para mantener la frescura y relevancia en la mente de tus clientes.

acabo de copiar toda la conversación. pero. por favor. de todo lo conversado que considera primordial y ejecutar inmediatamente a inmediato plazo para esta estrategia de ventas?

ChatGPT

¡Entiendo! Para implementar de inmediato una estrategia de ventas basada en lo que hemos discutido, te recomiendo los siguientes pasos prioritarios:

1. **Diseñar y Distribuir Volantes y Folletos**: Comienza diseñando materiales promocionales atractivos que destaquen tu tienda y las ofertas especiales que ofreces. Luego, distribúyelos en buzones y áreas comunes de los edificios cercanos.
2. **Crear una Presencia en Redes Sociales**: Si aún no lo has hecho, crea perfiles en plataformas sociales como Facebook e Instagram. Comparte contenido relevante sobre tu tienda y comienza a conectar con la comunidad local.
3. **Publicar Anuncios Segmentados en Redes Sociales**: Utiliza las herramientas de publicidad en plataformas como Facebook e Instagram para llegar a tu público objetivo, especialmente a las personas que viven cerca de tu tienda.
4. **Establecer una Buena Presencia en Línea**: Asegúrate de tener una página web bien diseñada y optimizada para los motores de búsqueda. Esto permitirá que las personas te encuentren fácilmente en línea.
5. **Planificar un Evento de Inauguración o Promoción Especial**: Organiza un evento especial para atraer a la comunidad local. Puedes ofrecer descuentos exclusivos o regalos promocionales para los asistentes.
6. **Considerar la Entrega de Productos Promocionales**: Si los polos con el logo de la empresa han funcionado bien en el pasado, considera incluirlos como parte de tu estrategia promocional.

Recuerda medir y evaluar el impacto de estas acciones para ajustar tu estrategia según los resultados que obtengas. ¡Mucho éxito con tu estrategia de ventas! Si necesitas más ayuda en el futuro, no dudes en preguntar.

https://chat.openai.com/#:~:text=si%20eso%20de,lo%20que%20necesites!