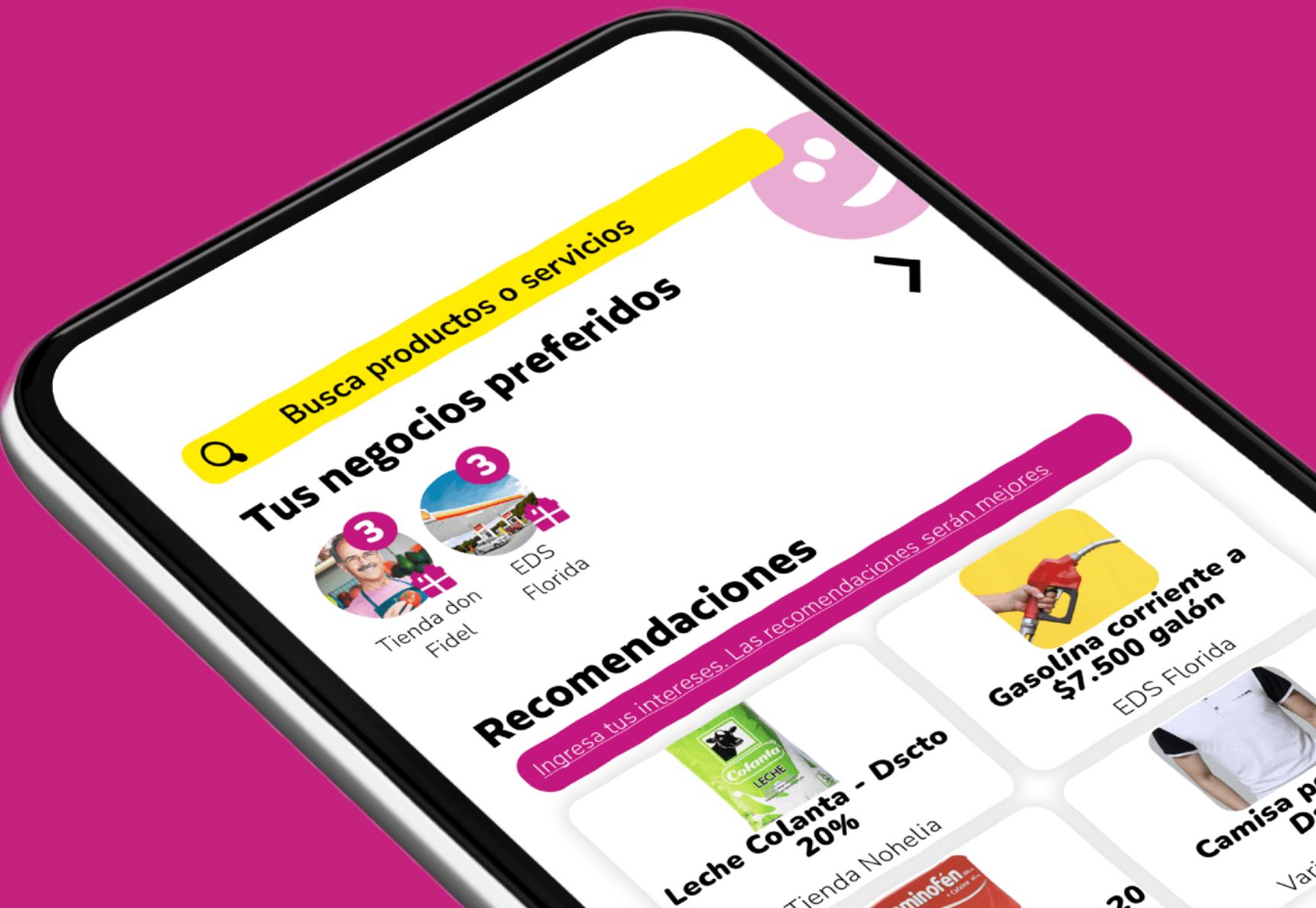




Un marketplace optimizado y versátil.
Útil para cualquier tipo de negocio.

La plataforma mas completa y fácil de usar para que los negocios y sus clientes crezcan con el **poder de la Lealtad**.



Qué es NED



LEALTAD



Taller



Aplicación



Qué es NED

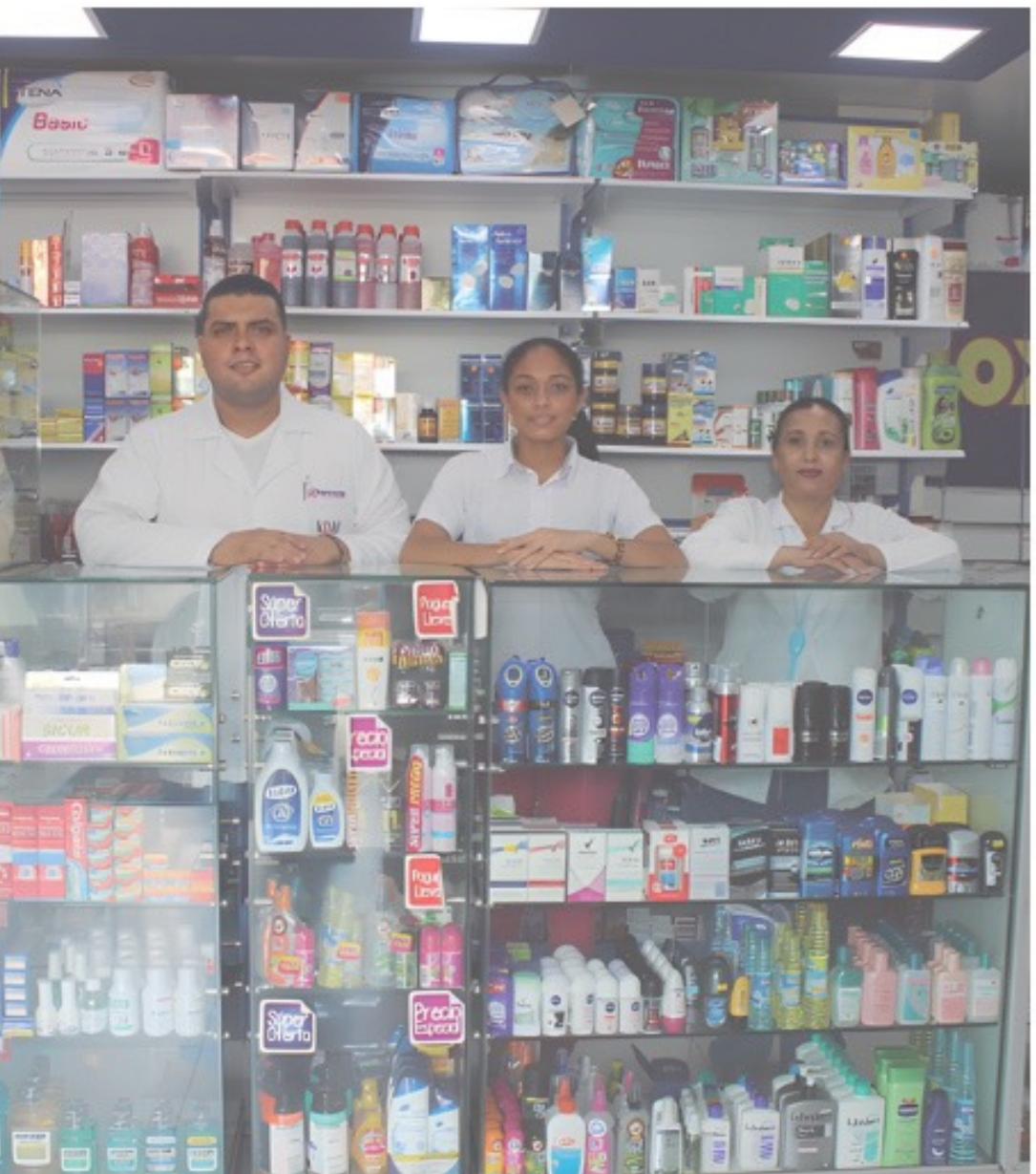
ned



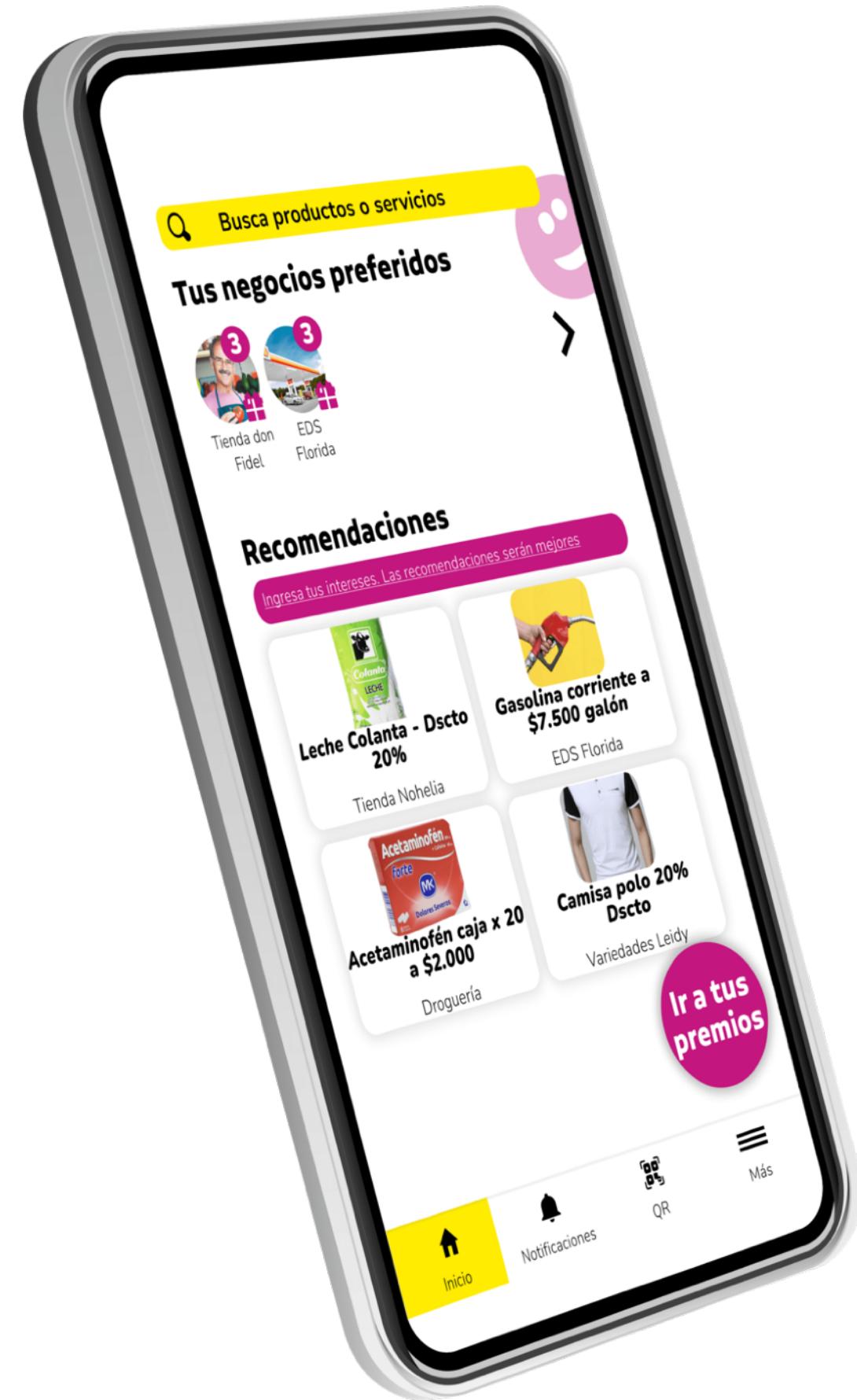
Negocio Estratégicamente Distinto



USUARIOS



NED - PARA CONSUMIDORES



No mas formularios



Descarga Gratuita



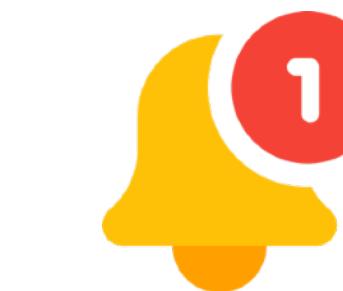
Buscador de productos
ó servicios



Muchas recompensas



Notificaciones menos invasivas



Protección de datos



TUS CLIENTES VERÁN



Queremos que tu negocio crezca de una forma eficiente, invirtiendo (-) TIEMPO y (-) DINERO

DINÁMICAS COMERCIALES

Negocios con mayor presupuesto

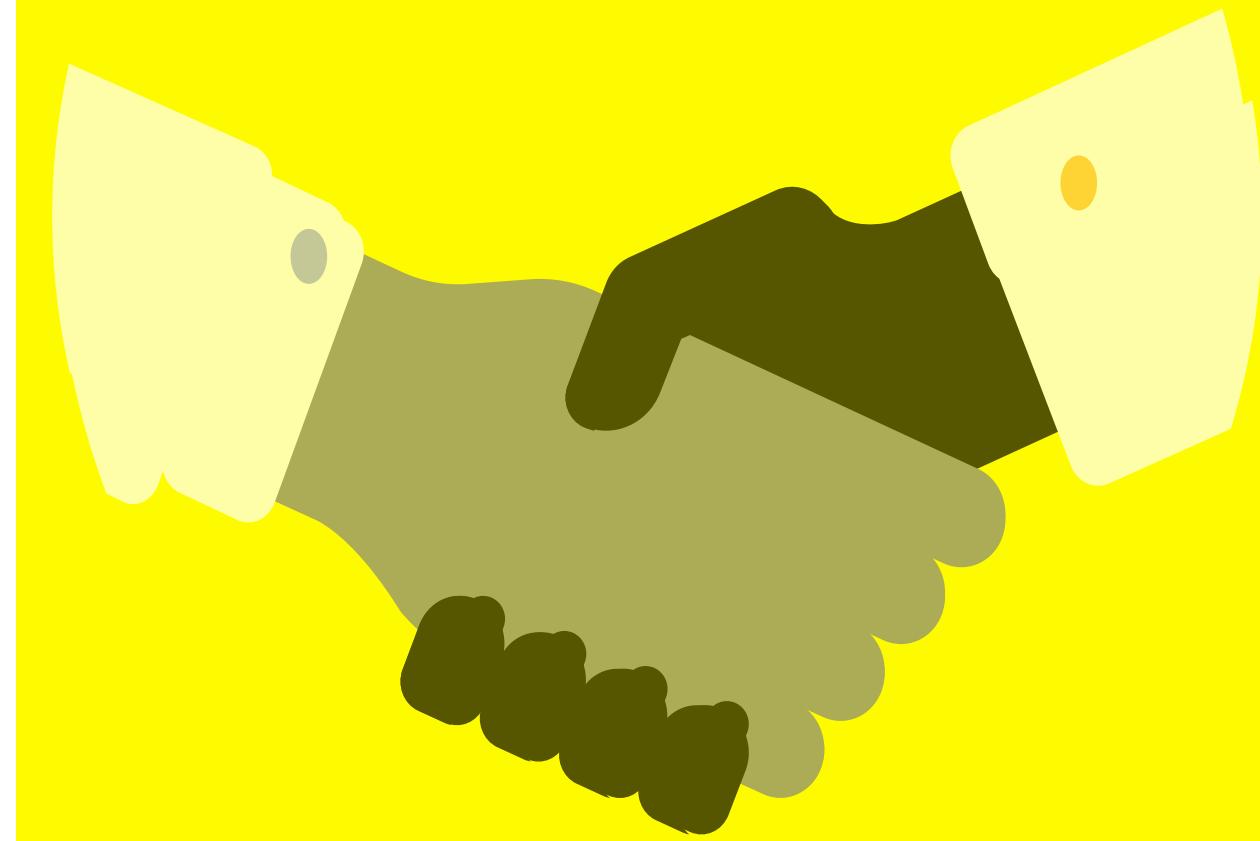


Lo tradicional



Dinámicas comerciales de un alcance muy limitado

LEALTAD



LEALTAD

La lealtad es la voluntad de un cliente, un empleado, un amigo, de hacer una inversión o un sacrificio personal para fortalecer una relación.

Frederick F. Reichheld

Designado por The Economist como el "sumo sacerdote" de la lealtad.

Creador del Net Promoter System (NPS) y uno de los principales expertos mundiales en lealtad de clientes y empleados.

Autor de cinco libros sobre lealtad, es miembro de Bain & Company y fundador de la práctica de lealtad, que ayuda a las empresas a lograr resultados a través de la lealtad de clientes y empleados.

En su último libro, Fred revela cómo los profesionales de NPS, incluidos Apple Retail, Philips, Charles Schwab, Allianz, American Express e Intuit, han utilizado este sistema para generar resultados extraordinarios.

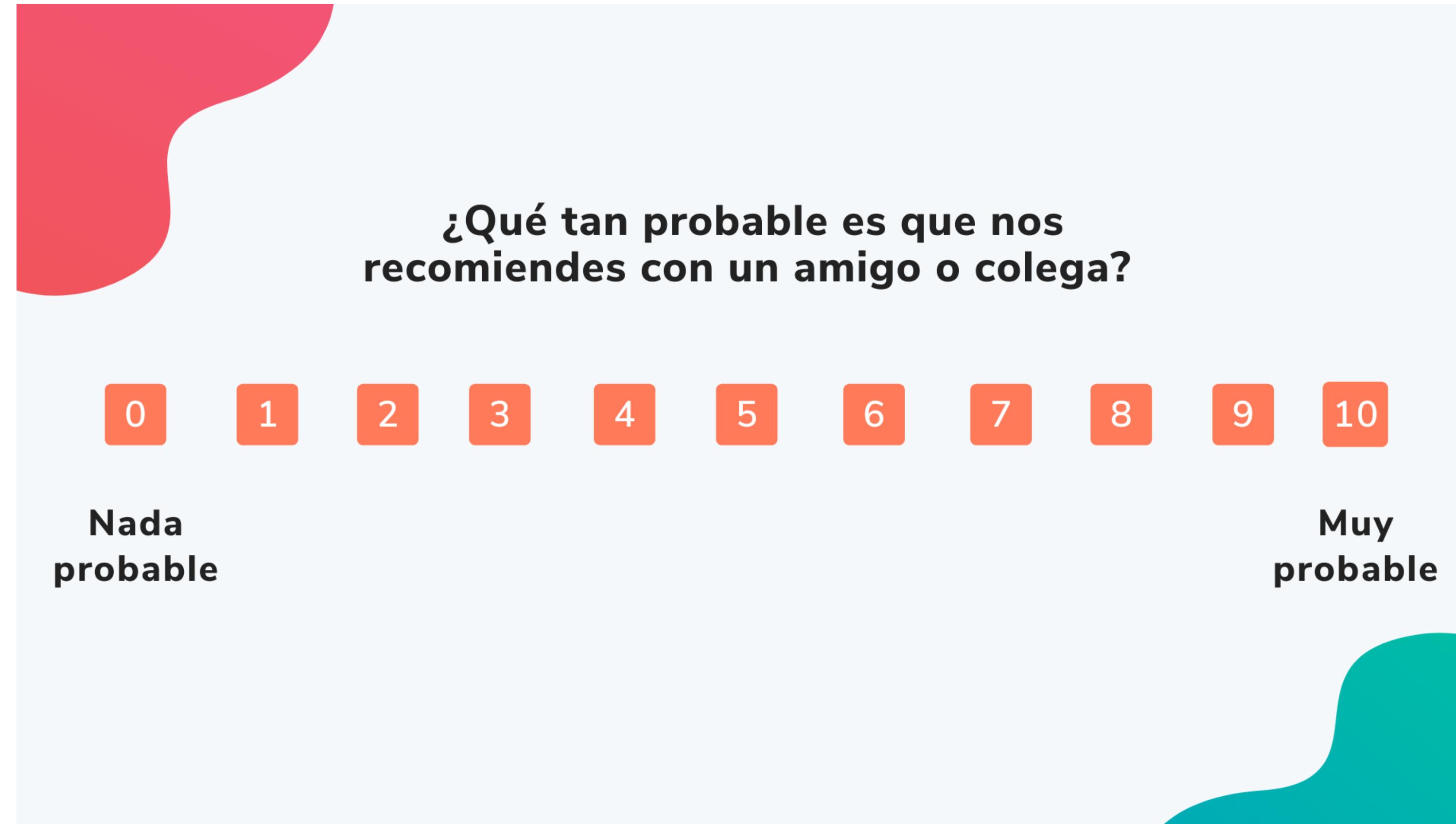


BAIN & COMPANY

Bain & Company es una de las principales empresas de consultoría estratégica del mundo.

Fundada en 1973

LA PREGUNTA - NPS



- Qué tan probable es que nos vuelvas a visitar?
- Cómo calificarías la atención recibida?
- Qué tan satisfecho estas con la empresa en general?



REGLA DE ORO

“trata a los demás como te gustaría que los demás te trataran a ti.”

“Estas empresas quieren clientes que estén tan satisfechos con el trato recibido como para volver a hacer negocios con ellas de buena gana y, además, traer a sus amigos y familiares con ellos.”

#SimplesComillas

“Las personas
olvidarán lo que dijiste
y lo que hiciste,
pero nunca olvidarán
cómo las hiciste sentir.”

Maya Angelou



LO QUE DICE LA IA

La lealtad de los clientes es uno de los objetivos más importantes para cualquier empresa que quiera crecer y mantenerse en el mercado. Se trata del vínculo emocional que se crea entre el consumidor y la marca, que lo motiva a comprar con frecuencia y a recomendarla a otros.

Los clientes leales son tus mejores embajadores. El 80% de los consumidores confía en las recomendaciones de sus conocidos. Los clientes leales difunden tu marca por el boca a boca y te ayudan a captar nuevos clientes.

Los clientes leales gastan más en tu negocio. Según un estudio de Bain & Company, un aumento del 5% en la retención de clientes puede generar entre un 25% y un 95% más de ganancias.

La lealtad de los empleados

significa que están comprometidos y dedicados a la empresa, lo que reduce la rotación de personal y mejora la cultura laboral. Esto ayuda a mantener un equipo que puede ofrecer un mejor servicio al cliente, conectando directamente con la lealtad del cliente.

Solicita feedback y actúa en consecuencia. Escucha lo que tus clientes tienen que decir sobre tu marca, productos o servicios, y muestra interés por mejorar su satisfacción. Resuelve sus dudas, reclamos o sugerencias con rapidez y eficacia.

Crea un programa de fidelización que recompense el comportamiento leal. Ofrece descuentos, obsequios, beneficios exclusivos o puntos canjeables por productos o servicios que sean relevantes para tus clientes.

Ofrece una experiencia del cliente positiva y memorable. Anticipate a las necesidades y expectativas de tus clientes, respeta sus preferencias e interactúa con ellos de forma personalizada y empática.

REVOLUCIÓN DIGITAL

“

One thing has not changed with the digital revolution; when you have truly enriched customers' lives, they recommend you to friends and family.

BAIN & COMPANY

**WINNING
ON
PURPOSE**
FRED REICHHOLD

AVAILABLE NOW

Una cosa no ha cambiado con la revolución digital;
cuando realmente has enriquecido la vida de los
clientes, te recomiendan a amigos y familiares.

LO PRÁCTICO SOBRE LO COMPLETO

**SEO - SEM - ENGAGEMENT - AB
TESTING - ADWORDS -
BENCHMARKING - CALL TO ACTION -
FUNNEL - GAMIFICATION - KEYWORD
- KPI - LANDING PAGE - SSL -
DINÁMICAS COMERCIALES -
OMNICANALIDAD**

NUESTRO MANTRA: HAZLO PRÁCTICO Y SIMPLE



ERES CONSCIENTE DE LO QUE GANAS CON CLIENTES LEALES?



Aumentan tus ingresos, por:

- * Ganas la preferencia de tu cliente.
- * Te recomiendan (nuevos clientes).
- * Vuelven a comprarte.
- * Asimilan mejor precios altos.
- * Generan mas ingresos por mas años.

**Clientes actuales
gastan**
67%
+ que los nuevos

**Atraer un cliente
nuevo cuesta**
5 - 7
+ que retener un
cliente actual

**Por los clientes
leales, puede subir**
13% ó +
**El valor de la
compra media**

Comercio Unificado - Phygital - Omnicanalidad

El comercio electrónico representará el **43%** del crecimiento total de las ventas en retail de Latinoamérica hacia 2025.

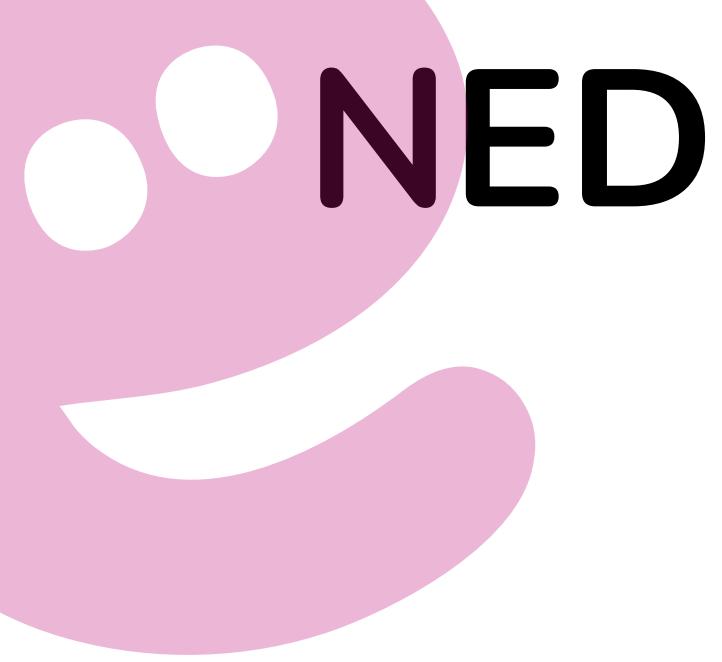


En los próximos 5 años, los minoristas que quieran obtener los mayores beneficios deberán combinar sus experiencias digitales y en la tienda. Y, para lograrlo, el único camino posible es la transformación digital.

Las estrategias omnicanal crecerán **90%** en los 5 años que vienen y representarán **75%** del crecimiento total de las ventas.

Aplicación





MARKETPLACE

Visibilidad - Venta



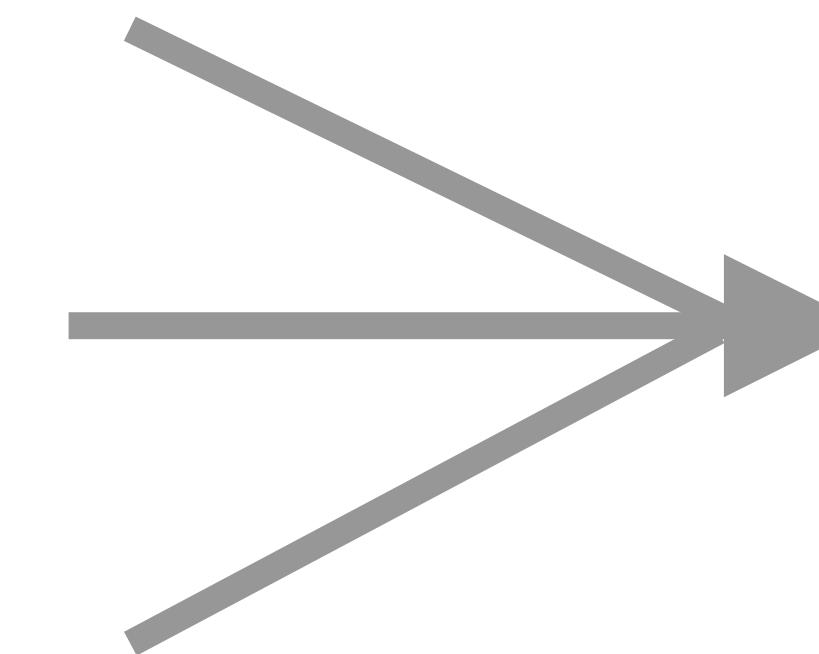
PLATAFORMA DE LEALTAD

Lealtad: Recomendaciones - Recompra.
Físico y digital



RED SOCIAL

Uso amigable



PROMESA DE VALOR

“ Crea vínculos de Lealtad, con una plataforma integral y fácil de usar

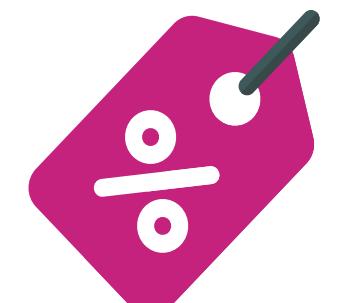
DINÁMICAS POR NEGOCIO



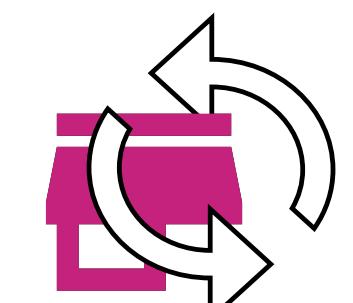
Anuncio



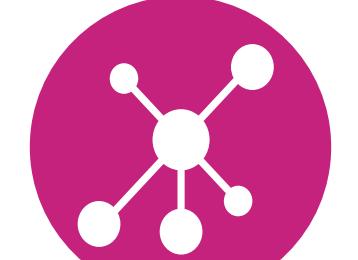
Nuevo Consumidor



Descuento



Alianzas



Plan de puntos



Dos X Uno



Cumpleaños



Sorteo



Referidos



ÓPTICA



TIENDITA



RESTAURANTE



PUESTO PERROS



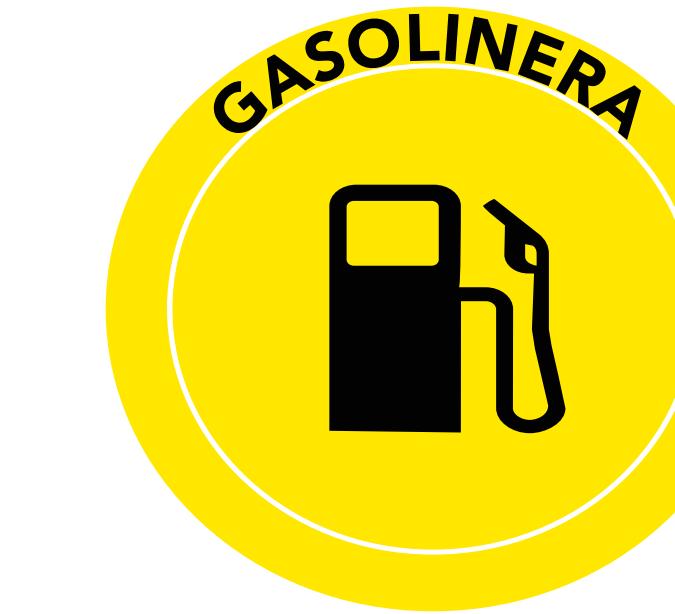
SASTRERÍA



FARMACIA



ABOGADOS



GASOLINERA

HIPÓTESIS



Hipótesis de NED

El cliente recomendó el negocio y volvió a comprarle, porque NED estuvo.

LAS DINÁMICAS QUE VIENEN



Encuesta

Raspa y Gana digital

Membresías

Cupones

Dinámica para clientes que no han vuelto

Aniversario

Clientes VIP

Plan de puntos para causas benéficas

Completa misiones

Actividades solo para compra en tienda

NED para empleados

DISFRUTA EL PODER DE LA LEALTAD



Visítanos en:
www.ned.mobi

A apoyados por



www.ned.mobi