

1 - ¿Qué prácticas de atracción y retención de clientes utiliza FitJeff? Relaciónalo con el embudo de conversión. Puedes consultar también sus redes sociales (como su perfil de Instagram @fitjeffapp) o su página web <https://jeff.com/es/fitjeff/> para más información y detallar mejor las estrategias.

FitJeff emplea una combinación de estrategias para atraer y retener clientes en su negocio de fitness boutique. En términos de atracción, ofrecen una primera clase gratuita como una manera efectiva de captar la atención de potenciales clientes, alineándose con la fase de "Conciencia" del embudo de conversión, donde se busca generar interés en los servicios ofrecidos. Por otro lado, para la retención de clientes, FitJeff utiliza la comunicación a través de WhatsApp business como una herramienta clave. Mantienen una comunicación fluida con los clientes actuales, fortaleciendo la relación y manteniendo su interés en los servicios ofrecidos. Esta práctica se alinea con las fases de "Consideración" y "Lealtad" del embudo de conversión, donde se busca mantener a los clientes comprometidos y satisfechos con la marca.

2 - De acuerdo con su Buyer Persona, ¿en qué red/redes sociales recomendarías hacer una campaña de publicidad a FitJeff? Define algunos objetivos que perseguirías de acuerdo con el momento en que se encuentra la empresa y describe como sería su creación paso por paso en cada red social que escojas.

En cuanto a la selección de redes sociales para una campaña de publicidad, considerando el perfil del Buyer Persona proporcionado por Diego Moya, que incluye principalmente mujeres de entre 25 y 35 años, aficionadas al fitness y interesadas en experiencias sociales y culturales, así como en viajes y entretenimiento, se recomendaría enfocar las campañas en Instagram y Facebook. Estas plataformas ofrecen una amplia audiencia y herramientas de segmentación precisas para alcanzar al público objetivo. En Instagram, se podría compartir contenido visual atractivo que muestre las instalaciones, clases y eventos de FitJeff, mientras que en Facebook se podrían utilizar anuncios de generación de leads y de conversión para promover ofertas especiales y eventos. Con un enfoque estratégico en la creación de contenido relevante y la segmentación precisa del público, FitJeff podría maximizar el éxito de sus campañas de publicidad en redes sociales.