

GENERA PRODUCTOS Y PROMOCIONES ATRACTIVOS PARA TUS CLIENTES

En tiempos complejos surge la necesidad de desarrollar estrategias ingeniosas para mantenerse en el mercado. Esta guía rápida te trae consejos para desarrollar productos y promociones que resulten atractivos para tus clientes.

1

CONOCE A TUS CLIENTES



Identifica qué piensan tus clientes. Así podrás relacionarte mejor con ellos y atraer nuevos para sostener e incrementar tus ventas.

Entiende qué quiere tu cliente y así poder ganar su fidelidad. Basta con prestar atención y escuchar.

Aprende a escuchar y observar, puedes hacerlo en tu local o a través de redes sociales.

2

PIENSA EN FORMAS DE FACILITAR LA VIDA DE TUS CLIENTES



Haz esto a través de cosas simples que hagan que la experiencia del cliente en tu negocio sea buena para que regresen.

Imagina cosas sencillas y prácticas que puedan hacer felices a tus clientes.

Servicios como entregas a domicilio, avanzar en el lavado de verduras y frutas, una persona que ayude a cargar las compras.

Tener diferentes opciones de pago también es un plus para tus clientes.

Piensa en las tareas cotidianas que a las personas no les gusta hacer como pensar que van a hacer de almuerzo y ten recetas listas con los productos empacados.

Identifica tus habilidades y vincúlalas con las necesidades de tus clientes.

3

OFRECE PROMOCIONES EFECTIVAS Y ATRACTIVAS



Desarrollar un producto o una promoción es fácil como por ejemplo: vender las papas lavadas y peladas, agrupar productos que se complementan como mascarillas y guantes.

Establece promociones con los productos de temporada y aquellos que corresponden a las costumbres y tradiciones. Por ejemplo, los productos para preparar la fanesca, colada morada, y otros platos tradicionales.

Arma kits de limpieza y desinfección que incluyan detergentes, alcohol, cloro y vincúlalos con toallas desechables.

Cuando hagas promociones piensa en productos con alta demanda y vincúlalos con los que no se venden tan bien, así les darás salida.

Pon en los lugares más visibles de la tienda aquellos productos que te generan una mayor utilidad.

De ser posible, haz que tu producto cuente una historia, por ejemplo, resaltar el origen de los productos, si compras directo a un productor.

Resuelve estas preguntas poniéndote en los zapatos de tus clientes: ¿Ellos comprarían esto?, ¿Por qué lo comprarían?, realmente? ¿Estarían dispuestos/as a pagar por esto?

4

DETERMINA EL PRECIO

Calcula los costos asociados al producto o promoción (Materia prima, empaque, insumos, publicidad, trabajo, costos de empaque y entrega si se hace servicio a domicilio).

Observa qué hace la competencia y a cuánto lo vende.

Fija el precio que esté siempre por encima de los costos de producción y similar a los de la competencia.



5

SÁCALO AL MERCADO LO MÁS RÁPIDO POSIBLE



Lanza tu promoción lo antes posible, si requiere correcciones, en el camino lo pue ir mejorando.

Aprovecha los festejos y celebraciones como el Día de la Madre. Hazlo al menos con 2 semanas de anticipación a la fecha especial.

Valora cómo van reaccionando tus clientes y haz ajustes de ser necesario.

Jamás existirán las condiciones ideales para sacar un producto o una promoción, así que el mejor día para empezar es hoy.

6

ESCUCHA A TUS CLIENTES QUÉ OPINAN DEL PRODUCTO O PROMOCIÓN

Recibe con gusto todo tipo de comentarios de tus clientes. Piensa que para ti, son asesorías gratuitas, pues ellas te ayudarán a mejorar tu producto o promoción.



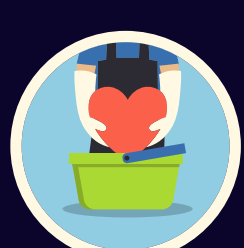
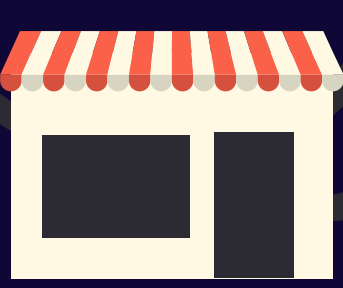
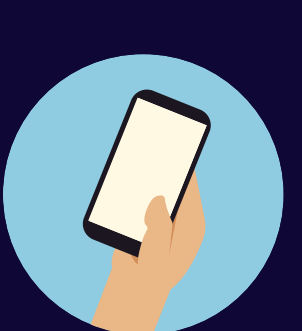
7

¡PONTE EN ACCIÓN!

Cuando has encontrado una combinación ganadora de productos, precio y clientes, difúndelo a tus contactos, fija carteas y utiliza todas las formas que conozcas para que tus clientes se enteren.

Mira nuestro post: Mantén activo tu negocio.

Si no funciona, identifica los puntos por mejorar, reinventa y vuelve a intentarlo.



GENERA PRODUCTOS Y PROMOCIONES ATRACTIVOS PARA TUS CLIENTES

Pasos a seguir

INICIO

1

CONOCE A TUS CLIENTES



Entiende sus gustos y hábitos

2

PIENSA EN AGREGAR VALOR A SU VIDA



Facilita la vida de tus clientes

3

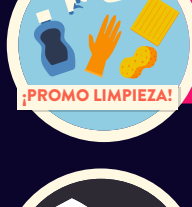
OFRECE PROMOCIONES EFECTIVAS



Construye promociones / desarrolla productos

4

DETERMINA EL PRECIO



Calcula los costos y mira la competencia

5

SAL AL MERCADO LO MÁS PRONTO POSIBLE

No esperes más, hazlo hoy



6

ESCUCHA A TUS CLIENTES

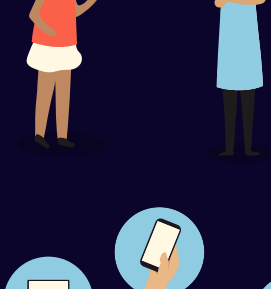
Mejora constantemente



7

TOMA ACCIÓN MASIVA

Impulsa tu negocio por todos los medios



FIN