12 SEÑALES QUE GENERAN CONFIANZA EN UN CLIENTE

Si no hay confianza no hay ventas. Los clientes han tenido tantas desilusiones que ya no creen en promesas de beneficios. 12 señales que generan confianza y credibilidad en un mundo lleno de escepticismo.

1 Página web profesional

Eficiente
Accesible
Responsive (multiplataforma)

Es la primera impresión de su negocio. Allí es donde generará agrado, empatía y confianza; o simplemente será descartado por las señales negativas (baja resolución, mala ortografía, entre otros)

2 Entregar Material promocional de calidad

Es el reflejo del profesionalismo y calidad de su compañía.

(Tarjetas de presentación, folletos informativos, facturas, fotografías, video corporativo, volantes)

3 Utilizar E-MAIL corporativo

Utilizar un correo genérico en vez de uno corporativo envía una señal poco profesional.

suempresa@hotmail.com ✗

sunombre@suempresa.com

4 Tener un www.DOMINIO.com para su sitio web

Es la presencia de su empresa en internet. Tener su propio dominio genera confianza y demuestra que se toma en serio su negocio.

5 Aparecer en los MEDIOS

Pocas cosas generan tanta credibilidad y reputación.

Busque contar una historia relevante para su audiencia.

Ofrézcase como conferencista o cree un libro electrónico.

6 Tener una MARCA para su empresa

Mi Marca

A B C D

Darle a la empresa una marca, separa al dueño del negocio y da identidad. Crea confianza en el público y una mejor percepción en el mercado.

7 Promover TESTIMONIALES de clientes satisfechos

Obtenga citas o frases de sus clientes contando lo que usted hizo por ellos.

El aval de terceros es una forma de probar que usted cumple lo que promete.

8 Usar una plataforma profesional de E-MAIL MARKETING

Enviar campañas de E-Mail desde su correo personal, sin ningún tipo de formato o estructura, **NO es una buena señal.**

MailChimp
una opción gratuita

USAR UNA PLATAFORMA PROFESIONAL, REFLEJA SERIEDAD Y RESPONSABILIDAD.

9 Demostrar RESULTADOS con casos de éxito

Probar que las promesas de marketing no son sólo promesas, es permitir que clientes potenciales conozcan los beneficios que ha logrado para otros.

RESULTADOS CONCRETOS EN CLIENTES REALES.

10 Especializarse en un NICHO DE MERCADO

- Es mucho más rentable.
- Lo hace más visible en el público objetivo.
- Permite participar en todos los eventos de la industria.
- Permite pautar en el mismo medio de comunicación y conocer a la gente que frecuenta el sector.
- El crecimiento exponencial de su empresa será mayor.

11 Proveer GARANTÍAS de devolución de dinero

Cuando aún no ha construido una historia y no tiene mucho para mostrar, debe dar tranquilidad, nadie quiere ser el conejillo de indias. Ofrezca garantías que permitan a un prospecto saber que si no está satisfecho recuperará su dinero.

12 Ofrecer PRODUCTOS O SERVICIOS de prueba

Probar sin compromiso reduce el riesgo.

La reducción del riesgo incrementa sustancialmente la tasa de cierre.

Entre más personas ensayen antes de sacar el dinero, mayor es la probabilidad de compra.

Infografía desarrollada por:

bienpensado MARKETING

www.bienpensado.com