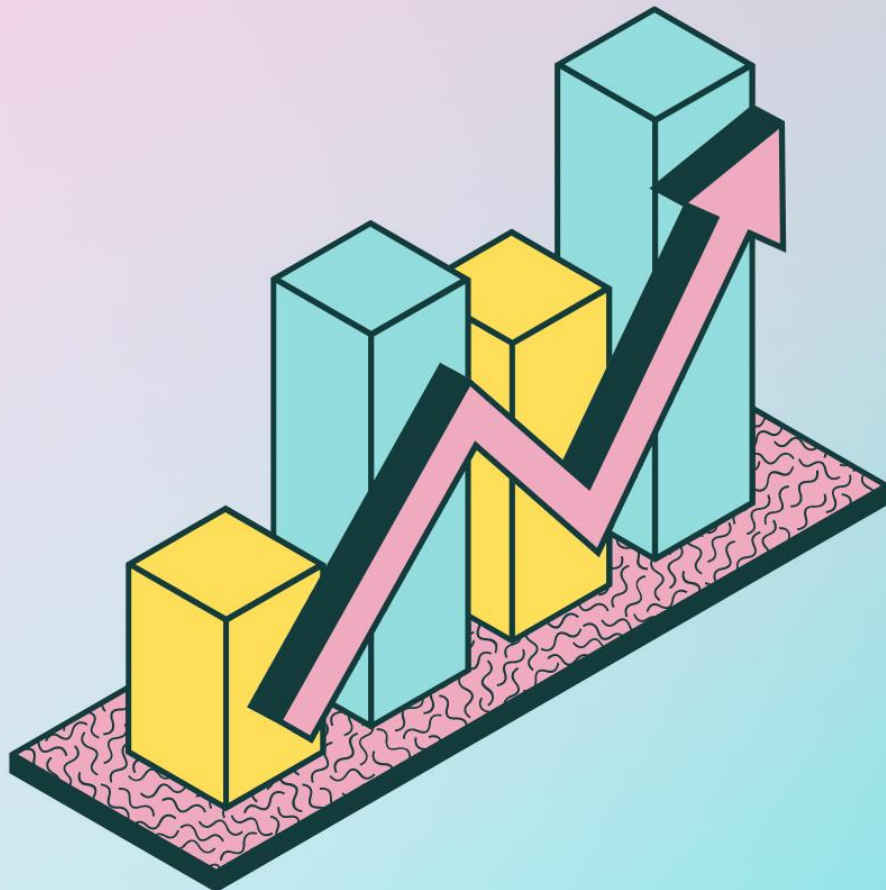

MAGNOLIA
showroom

6 TIPS PARA CONSEGUIR MÁS CLIENTES PARA TU NEGOCIO DE MODA



¿Estás empezando a emprender, o ya tienes tu propio negocio de moda?

Pues estas en el sitio correcto.

En este Ebook te vamos a dar, las 6 claves para conseguir máss clientes, con las que podrás ver como crece tu negocio rápidamente.

Es verdad que es un proceso que requiere su tiempo, pero con organización, y estos tips, verás cómo empiezas a crecer más rápido de lo que esperas y de una forma orgánica. La clave de todo buen crecimiento, es, una buena estrategia.

Por lo que estas son las 6 claves para aumentar tu número de clientes:

1. Entabla conversación directa con tus clientes:

Querer conocer las necesidades de tus clientes, escucharlos y que se sientan escuchados, hará que aparte de sentirse escuchados, y sentir que se interesan con ellos, te ayudara a crear una relación de fidelización con el cliente y conocerás de primera mano que es lo que busca y lo que necesita, y te resultará más fácil adaptarte a sus necesidades.

2. Crea contenido de valor, educativo y relevante.

A tu cliente lo que le interesa es formarse, aprender, ver lo que haces. Así que, si le ofreces eso, confiará en ti, y siempre que necesite algo acudirá a tu negocio.

3. Comparte testimonios de tus clientes:

Y tal vez, este sea de los puntos más importantes, junto con el de hablar con ellos. Haz que el cliente vea opiniones de otras personas que ya te han comprado. Es una forma gratuita de hacer marketing seguro, y con la que fidelizaras a tu cliente aún más con feedback de otros, así, dudará menos de tu producto, y estará más seguro de su compra. Una buena opinión o recomendación, hace más que mil anuncios contando lo bueno y fantástico que es tu producto.

4. Haz colaboraciones con otras marcas.

Pero ojo, busca marcas que no sean competencia, sino firmas complementarias a lo que ofreces. Así expandirás tu red de clientes, aumentarás tu visualización y le llegarás a un público nuevo. Así te darás a conocer a un nuevo cliente que puede ser potencial. Y hacernos un hueco entre ellos de una forma más personal.

Recuerda: toda relación con tu cliente cuanto más personal, más puntos a favor te llevarás.

5. Colaboraciones con Influencers.

Hay gente muy reacia a este punto, pero vivimos en una era cada vez más digitalizada, y que buscan referencias en otras personas (los influencers), ya que ellos han creado una relación, más “íntima”, con sus seguidores. Si ellos lo recomiendan y dicen por qué les gusta y lo consumen. Sé fiarán de su opinión y lo querrán tener también. Debes de tener en cuenta que conseguir al Influencer indicado para tu marca también requiere de un proceso de investigación y de análisis importante, no cualquier influencer funciona para tu negocio y no todos los influencers son buenos para convertir en ventas. No te guíes solamente por los seguidores sino por buscar el influencer que tenga a tu cliente potencial. Asegúrate de solicitar al influencer su Media Kit antes de hacer cualquier tipo de colaboración con ellos.

6. Presencia en todas las redes sociales.

Como ya hemos dicho antes, estamos en una era cada vez más digitalizada, y la presencia en todas las redes sociales es crucial, para darnos a conocer y tener alcance en un mercado global. Y si además creas contenido de valor en ellas, esto atraerá más a tu cliente y lo fidelizaras. No te limites solo a Instagram, explora las plataformas que sean más idóneas para tu tipo de marca, por ejemplo: Pinterest es una red social con mucho potencial para las marcas de moda.