



Embajadores de marca, tu mejor opción para la fidelización de tus consumidores

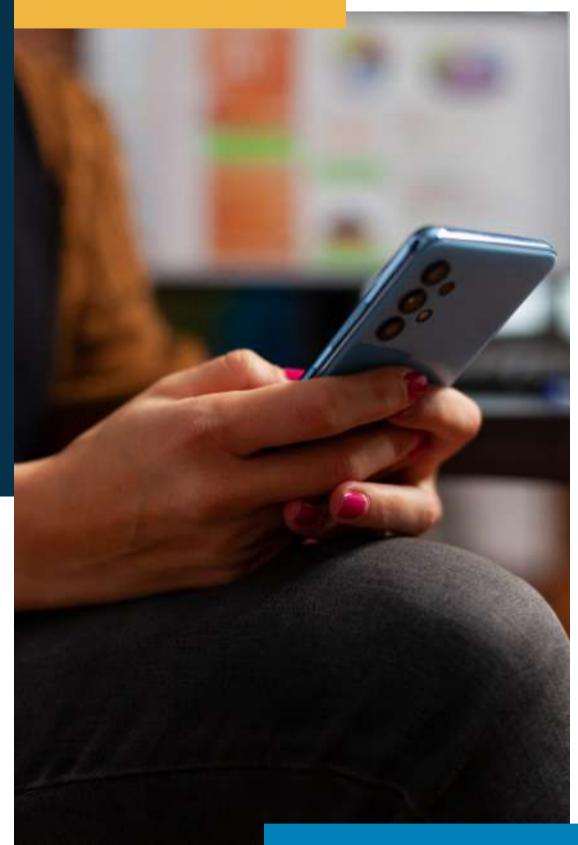
Las redes sociales han revolucionado la inmediatez de la información, es por ello, que también se han transformado las estrategias de comunicación de las compañías. La gente confía en lo que dicen los usuarios en esas plataformas, incluso más que en las propias marcas.

Por esta razón, la experiencia de usuario se vuelve fundamental a la hora de satisfacer las necesidades de los consumidores. Tener un embajador de marca en tu empresa es la recompensa más halagadora que puedes obtener por tu esfuerzo, creando fidelidad y equilibrando el entregable por medio de una estrategia de marketing a medida.

Como ya lo hemos mencionado anteriormente, conocer tu mercado y su comportamiento, permite la sinergia con tus embajadores de marca ya que estos se sentirán identificados, defenderán tus productos y aumentarán la confianza en tu empresa.

Un embajador de marca es un cliente fiel que te recomendará a sus amigos y familiares, garantizando su recompra, siendo el perfecto aliado en la relación entre marca - consumidor.

Aprender a medir la satisfacción del cliente te permitirá estar a la altura de tu empresa. No hay mejor manera de saber qué sienten tus clientes, que preguntándoles a través de una encuesta; permitiendo el éxito de su estrategia y aportando ideas frescas que mejoren tu servicio, de la mano de un crecimiento exponencial de tu negocio.



4 cosas por hacer para que tus clientes se conviertan en embajadores de marca



Brinda un servicio superior al cliente

La forma en que venden y la atención que brindan a sus consumidores son clave para que una persona vuelva y sea leal.



Haz que tus clientes tengan las puertas abiertas

Una manera de involucrarte más con tus clientes es invitarlos a probar productos y lanzamientos de manera exclusiva. Si una persona ha demostrado un interés particular por tu marca, también puedes invitarlo a que visite tus instalaciones.



Guía la conversación

El uso de hashtags asociados a tus campañas, te ayudará a que tus seguidores los usen cada vez que compren o prueben un producto.



Lanza una convocatoria atractiva

A los consumidores les gusta interactuar con las marcas que siguen. Una buena forma de saber quienes son las personas más entusiasmadas es anunciar este tipo de estrategia.

REFERENCIA <https://blog.hubspot.es/marketing/marketing-influencers>

Para nosotros es muy importante estar en contacto con nuestros Partners por lo que te invitamos a ser parte de nuestro ecosistema de **Responsable de marketing**, solo regístrate y descubre el valor de nuestra comunidad **Power of Marketship**.

Ponte en contacto con:

Michelle Contreras | michelle.contreras@panduit.com

Regional Marketing Manager de Panduit para Latinoamérica.