

SIGUE A TUS CLIENTES

En esta época del año, seguramente tendrás más clientes

¿Pero qué pasará en enero?

Preocúpate por crear una relación a largo plazo, para no hacer una venta de una sola ocasión, para lograrlo sigue estos consejos:

- **Haz una base de datos en Excel:** que contenga la mayor información que puedas sobre tus clientes, lo básico es nombre, teléfono, correo electrónico y los intereses que tienen sobre tu producto o servicio. Solicítales siempre su tarjeta de presentación.
- **Filtra tu base de datos:** ya sea por intereses, ubicación o importancia.
- **Dale seguimiento:** Ponte como meta realizar en enero y febrero un determinado número de llamadas diarias de tu base de datos para preguntarles sobre tu producto o servicio y ofrecerles nuevos productos. Conforme las vayas realizando, escribe una nota de la respuesta que obtuviste. Llamar más tarde, Llamar próxima semana, No contestaron, etc.

No olvides de cumplir en tiempo y forma las indicaciones que te dieron al hacer la llamada. Si te dicen “háblame el viernes”, llama el viernes sin falta.

- **Crea un volante electrónico:** Si ya tienes los correos electrónicos de tus clientes, mantenlos informado de tus productos o servicios a través de un volante electrónico. Haz un diseño atractivo. Es una manera fácil y económica de hacer publicidad. Pídeles que lo reenvíen a sus contactos.
- **Premia su lealtad:** Si sabes administrar tu base de datos, empezarás a conocer los gustos de tus clientes más frecuentes y fechas importantes. Aprovecha esta información para hacerle una felicitación en su cumpleaños, navidad o en una fecha especial. También debes considerar su lealtad para hacerle una oferta especial u ofrecerle un regalo por sus compras frecuentes.

En enero y febrero tus competidores apenas se estarán organizando, mientras tanto tú ya iniciaste la acción para seguir y conservar a tus clientes.