

Estrategias de mercadotecnia para hacer de tu negocio un éxito

Por lo general las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, (*MyPyMES*), inician con muy poco recursos para dar a conocer su empresa. Sin embargo existen estrategias que no son tan caras, son fáciles de implementar y pueden ayudar a consolidar el negocio.

1. Deja de pensar en productos, piensa en mercados

Si ya ofertas un buen producto, piensa dónde lo puedes vender. ¿En punto de venta?, ¿de casa en casa?, ¿a través de demostraciones?

2. Realiza marketing de respuesta directa

Es decir trata con el cliente directo, da a probar tu producto, si es bueno, conseguirás venta inmediata.

3. Diferénciate

Si no puedes diferenciarte por los productos que vendes o por la falta de recursos de tu empresa, hazlo dando el mejor servicio y atención esmerada al cliente.

4. Ten un plan de ventas

Si no lo tienes hazlo, sino es adecuado...redefínelo, si ya lo tienes...implementalo. Este te permitirá establecer metas para que la empresa tenga crecimiento.

5. Segmenta tus clientes

Lleva un registro de frecuencia de compra, volumen de compra, antigüedad, puntualidad de pago, exclusividad, etc. Así ubicarás a los mejores.

6. Educa a tus clientes

Indícales los beneficios y ventajas de tu producto, los ayudas a distinguirse de entre la competencia y te alejas de las comparaciones por precio.

7. Servicio

Es lo más barato que se puede hacer en marketing. Busca e implementa las mejores prácticas de servicio según tu giro de negocio. Por ejemplo la simple bienvenida a tu negocio hace sentir al cliente importante.

8. Arma paquetes de productos o servicios

Conseguirás una mayor aceptación, captaras más clientes y en consecuencia venderás más.

Si te identificas con alguno o varios de estos puntos, pon manos a la obra.....y piensa, como Einstein decía: “Todo aquel que nunca cometió un error, jamás ha intentado nada nuevo”...intentalo y “Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo”, verás que los resultados valen la pena.