

“15 preguntas a las que debes responder sí” o “tus 15 ases para triunfar en el comercio”

Seguro que crees que el público ya sabe lo que tú vendes, que la reforma que hiciste a tu fachada hace 5 años está de total actualidad, que todo el mundo conoce tu ubicación y tu interesante oferta, y que no tienen más que pasar por delante de la tienda para entrar. Pero, seguro que te has dado cuenta que tus vecinos ni siquiera se acercan a tu local, que las ventas descienden y que cada vez pasa menos gente por delante de tu tienda.

- ¿**Has** repartido folletos de tu tienda en los últimos 6 meses?
- ¿**Has** entregado una tarjeta tuya a un cliente satisfecho el último día?
- ¿**Han** hablado de tu marca en la radio en el último trimestre?
- ¿**Ha** habido una celebración entorno a tu marca en el último año?
- ¿**Has** enviado un mail a tus clientes el último mes?
- ¿**Has** discutido con tus socios y empleados la estrategia de tu empresa en el último año?
- ¿**Has** hecho un curso el último año para ponerte al día en cuanto a promoción y venta?
- ¿**Has** visitado algún lugar o acudido a algún acto en los últimos 2 meses que te haya sorprendido y del que hayas aprendido algo que puedan introducir en tu negocio?
- ¿**Has** preguntado durante el día de hoy a algún cliente que le parece la imagen de tu tienda?
- ¿**Has** participado en los últimos 6 meses en algún proyecto que exceda el interior de tu empresa y comporte la colaboración con otras marcas?
- ¿**Has** colaborado en algún acto o celebración con la sociedad en la que directamente está ubicada tu empresa?
- ¿Te **has** comunicado en la última semana con tus clientes de alguna manera?
- ¿**Has** ofertado a tus clientes algún producto o servicio en condiciones especiales o novedosas en el último mes?
- ¿**Has** hablado con alguna empresa de marketing o comunicación sobre tu proyecto y sobre cómo actualizarlo?
- ¿Te **has** reunido últimamente con empresarios de tu mismo sector para intercambiar opiniones o decidir líneas de actuación conjuntas?

Acciones a realizar:

1. Comprueba que al menos has contestado afirmativamente a una de las preguntas anteriores, si no, realiza alguna de las acciones promocionales en las próximas 48 a 72 horas.
2. Usa el listado anterior para elaborar un calendario de acciones y planificar la comunicación con tus clientes
3. Reúne a tu equipo, si lo tienes, e implícales en tu nueva filosofía de promoción
4. Ánimo, ya te queda menos.
5. Cuando necesites ayuda, no dudes en consultar a profesionales de la comunicación, al fin y al cabo invertirás en la salud de tu empresa que es la tuya propia.

COMUNICACIÓN EFECTIVA,
EMOCIONES QUE VENDEN



factoria d'idees
COMUNICACIÓN | BRANDING | MARKETING

{ www.factoriadidees.es
<http://lablogueriadefactoria.blogspot.com>
[JUAN PABLO SIGNÉS 630 829 753]
www.juanpablosignes.com