



TALLER/ EXPERIENCIA CLIENTE; PROVOCANDO EL RECUERDO

¿QUÉ ESTA PASANDO? ¿Qué quiere el cliente de hoy? ¿Cuáles son sus necesidades, Sus deseos, Sus anhelos?. ¿Qué es lo que le induce a volver a nuestro negocio y a convertirse en prescriptor del mismo?. Conocer en profundidad en que negocio estamos, y cual es nuestro cliente ideal, nos permitirá poner el foco en él. Crear productos y experiencias capaces de construir vínculos emocionales profundos y duraderos con nuestros clientes es la clave para conseguir su RECUERDO, y este es mucho más potente que la fidelización.

¿QUÉ VAMOS A TRABAJAR EN ESTE TALLER? Después de este interesante taller de tan solo 4 horas te replantearás muchas de las estrategias que hasta ahora utilizabas para captar clientes a tu negocio. - Tomarás consciencia de tus capacidades como emprendedor e innovador.

- Trabajaremos en prácticas herramientas que te ayudarán a desarrollar estrategias para conseguir generar RECUERDO.- El marketing sensorial, la experiencia emocional y las estrategias de ahorro se convertirán en tus principales aliados.

¿QUÉ BENEFICIOS TE APORTARÁ? - Descubrirás tu potencial como emprendedor de ideas innovadoras que le darán una nueva dimensión a tu negocio.- Diseñarás nuevas estrategias para conseguir mejores resultados en tu relación con los clientes.

- Desarrollarás tu creatividad para ponerla al servicio de una nueva actitud innovadora.- Conocerás casos y experiencias de éxito. ¿Qué es mejor un plan de fidelización, o una estrategia que provoque el recuerdo en tu cliente?. ¿Qué experiencias - cliente recomiendas a tus amigos?. No es una cuestión solo de publicidad sino de cambios en la conceptualización de tu negocio lo que te producirá mejores resultados..