

E-BOOK

CONTEÚDOS EXCLUSIVOS



O consumidor está mais preparado, o que fazer?

O principal ativo de sua empresa é o cliente. Em um cenário ainda mais competitivo, o que é preciso fazer para atrair e reter um cliente?

O consumidor do século XXI participa ativamente da construção e reputação de uma marca. Além disso, hoje, as pessoas possuem na palma da mão o poder de estar onde quiserem, na hora que quiserem, em apenas um clique. O mundo agora é mobile e as pessoas estão em constante movimento.

É preciso entender bem o comportamento do consumidor do século XXI para poder engajá-lo. O Consumidor não aceita mais um contato puramente comercial. É exigente. Ele quer mais.

Será, então, que está mais difícil conquistar esse cliente?

Aí vão algumas dicas para você trabalhar bem o relacionamento da sua marca com seu público-alvo:

1. Elabore o seu planejamento de marketing. Este é o primeiro passo e ele é indispensável
2. Comunique com clareza os benefícios da sua marca
3. Valorize a relação com seu cliente
4. Bonifique seus melhores públicos de relacionamento e clientes em destaque
5. Seja sincero, se relacione com muita transparência e conquiste a confiança do seu cliente
6. Invista em sua comunicação para conquistar engajamento
7. Trabalhe com unidade e clareza a informação e posicionamento de sua marca nos seus diferentes pontos de contato
8. Fortaleça sua presença digital. Só no Brasil, 87% das pessoas estão nas redes sociais, segundo o IBOPE Media
9. Trabalhe bem o pós-venda. Não basta apenas trazer novos clientes. É preciso fortalecer a relação com seus clientes ativos

10. Tenha claro os objetivos da sua marca e qual seu papel na sociedade
11. Saiba o que seus clientes pensam sobre sua marca e o que eles esperam
12. Invista na capacitação de seus colaboradores e monte uma equipe campeã. Eles são os principais porta vozes de sua marca
13. Por último, ofereça diferencial no seu produto/serviço e seja ousado nas ações de comunicação e marketing digital

Por Fábio Esquarcio

Sócio Fundador e Diretor de Marketing Digital da Edeal Comunicação Digital

Conheça também a Edeal Comunicação Digital: Resultado de anos de estudo e experiência em comunicação e marketing digital, a Edeal Comunicação Digital nasceu a partir da fusão de duas agências mineiras de consultoria de marketing e comunicação digital. Somadas as experiências, acumulamos 9 anos de atuação, em todo o território nacional.

Com foco nos resultados institucionais e comerciais de nossos clientes, oferecemos um trabalho totalmente focado em boa performance e resultados digitais. Contamos com uma equipe formada por profissionais multidisciplinares, extremamente qualificados, com experiência em agências de renome no mercado brasileiro de marketing digital.

Conheça mais sobre o nosso trabalho no site da
Edeal:
www.edeal.com.br