

## **‘5 estrategias para fidelizar más clientes online’, por Tus Ideas**

**Captar clientes online es un quebradero de cabeza para muchas empresas. No siempre porque no consigan suficientes clientes, sino porque en algunas ocasiones, no son capaces de fidelizarlos.**

Esto puede ocurrir por diversos motivos, pero por suerte hoy la Agencia Web e Imprenta Online Tus Ideas ha aclarado muchas ideas sobre este tema. Aquí van los consejos que recomiendan emprender.

**Proporcionar una personalización continua**

La personalización es una de las estrategias más eficaces para implementar en cualquier etapa del viaje del comprador y tiene algunos beneficios muy particulares en la etapa de retención de clientes después de la compra.

‘Este es el punto donde usted necesita estar tratando de construir y nutrir la relación con el cliente. Esto implicará la creación de algún tipo de calendario de comunicaciones frecuentes, donde se hace un punto de llegar a sus clientes con regularidad’, afirman desde Tus Ideas.

**Recompensar a los clientes más valiosos**

Un software de CRM es capaz de identificar exactamente cuáles son los clientes más valiosos de una empresa. Si se mantienen los datos actualizados regularmente, será muy útil revelar cuáles de sus clientes son responsables de la conducción de la mayoría de los ingresos – y también será necesario recompensarlos.

‘Si tiene un servicio de suscripción, ofrezca un descuento en los próximos seis o doce meses para agradecerle su lealtad. Si son mercancías lo que usted está vendiendo, un cupón de descuento tendrá el mismo efecto, por poner un ejemplo’, explican desde Tus Ideas.

Se trata de hacer que los clientes se sientan tan especiales como realmente son.

**Una atención al cliente eficiente es esencial**

Una gran retención de clientes viene en muchas ocasiones como resultado de un gran servicio al cliente. Esto significa que cualquier agente de atención al cliente debe estar dedicado no sólo a escuchar a sus clientes si plantean una queja o una sugerencia, sino activamente buscando sus

comentarios sobre sus bienes y servicios.

‘Esto se puede lograr a través de encuestas por correo electrónico o por medio de redes sociales. Realmente no importa de qué manera se ponga la empresa en contacto con él, lo que importa es que lo haga. Y si es regularmente, mejor’, explican en Tus Ideas.

#### Recompensas especiales para fechas especiales

Una manera segura de hacer que los clientes de una empresa se sientan muy especiales es recordarlos en fechas especiales. Los cumpleaños, por ejemplo, proporcionan la oportunidad perfecta para enviar un regalo personalizado - o por lo menos un correo electrónico - a sus clientes más valiosos.

‘Pero otras fechas como los aniversarios de suscripción no deben perderse. De esta manera, se está mostrando a los clientes que están comprometidos a ir más allá de lo que podrían esperar de una empresa, y comenzarán a construir una lealtad a largo plazo con la empresa’, terminan en Tus Ideas.

La retención de clientes se trata de estar preparados para el hecho de que los competidores estarán dispuestos casi continuamente a tentar a los clientes de empresas rivales. Por eso es clave desarrollar una estrategia que sirva para recompensar a los clientes. Para que cuando llegue ese momento, nada pueda persuadirlos a desviarse.

#### **Datos de contacto:**

Tus Ideas

<https://www.tusideas.es/>

915 227 148

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Marketing E-Commerce](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>