[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)Publicado en Madrid el 29/06/2020

# [Zterna: Sistema de retención y captación de clientes por medio del método de Crecimiento Inteligente](http://www.notasdeprensa.es)

## Aumentar las ventas de la empresa conquistando clientes. No basta captar clientes, no basta retener clientes

ZTERNA.COM Es una herramienta para comercios que los ayuda con labores especificas de Marketing que siempre han querido implementar pero no han sabido como o no han tenido el tiempo y recursos para hacer. Es un sistema integral de planes de fidelización y programas de recomendaciones digitales y automáticos, engranados con notificaciones estratégicas vía SMS. "El alcance de la herramienta es muy amplio. Esta herramienta felicita a sus clientes el día de sus cumpleaños; Agradece sus visitas o sus consumos; Implementa un plan de fidelidad o lealtad realmente eficiente y amigable al cliente; Aplica un plan de referidos efectivo y seguro; Recuerda a sus clientes que tiene cierto tiempo sin venir a su local; Genera campañas donde puedes hacer concursos, encuestas, y mas", dijo Tomas Voulgaridis, CEO y Fundador de www.zterna.com. Voulgaridis agregó: "En Resumen ZTERNA ayuda con las labores de Marketing de CAPTACION Y RETENCION de clientes. ¿Cómo lo hace? Alcanzando nuevas audiencias y fidelizando a sus actuales clientes. Potenciando el boca en boca y aumentando la lealtad de su marca y productos. Viralizando de manera orgánica su contendido promocional: ofertas, nuevos productos, descuentos, cupones, etc”. Las funciones de fidelización y recomendaciones de Zterna® son unas (URL) que funcionan como una App en una tableta que va a estar expuesta de manera física y de cara al publico en los comercios. En esta tableta los clientes harán un check in (ingresando su numero de móvil) una vez realizada una compra. Con estos registros se pueden crear planes de fidelización, generar concursos, enviar cupones, notificar al cliente que tiene “tantos” días sin ir al comercio, felicitar a los clientes a el día de su cumpleaños, todo a través de comunicaciones SMS, estas comunicaciones, a diferencia de los emails son 90% efectivas. La filosofía de la herramienta se basa en el concepto de Crecimiento Inteligente: no solo hay que captar y retener clientes, hay que Conquistar Clientes, hacerlos aliados, que regresen y lo recomienden a sus amigos. Para ello la comunicación es fundamental, es por eso que cuenta con un sistema de SMS sofisticado. Además, cuenta con el primer embudo (funnel) de ventas por SMS del mundo y el primer plan de recomendaciones via SMS del mundo. ZTERNA® es muy versátil, es ideal para negocios de Hostelería, Spa, tintorerías, peluquerías, salones de belleza and bienestar, calzado, textil, electrónica, juguetes, accesorios, retail en general. Personalizable para casi todas las actividades comerciales. Sobre ZTERNAZTERNA® Es una startup madrileña fundada por Tomas Voulgaridis. Es un sistema automatico que funciona como un Kiosco Digital de Fidelidad, trabaja como una App en una tableta en el establecimiento de cara al público o desde los smartphones de cada cliente. Con una experiencia para el usuario amigable y sencilla, y cómoda para el comerciante, es una herramienta que le facilita las labores de marketing porque las hace de manera automáticas y programadas. Zterna realiza las siguientes funcionalidades: Planes de Lealtad o Fidelidad, Felicitaciones de cumpleaños, Plan de Referidos, Notificaciones de Agradecimientos por visita, Recordatorios, campañas, etc. Para obtener más información sobre ZTERNA escribir a info@zterna.com o visitar www.zterna.com

**Datos de contacto:**

Tomas Voulgaridis

628389433

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/zterna-sistema-de-retencion-y-captacion-de\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Marketing Emprendedores Recursos humanos

[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)

[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)