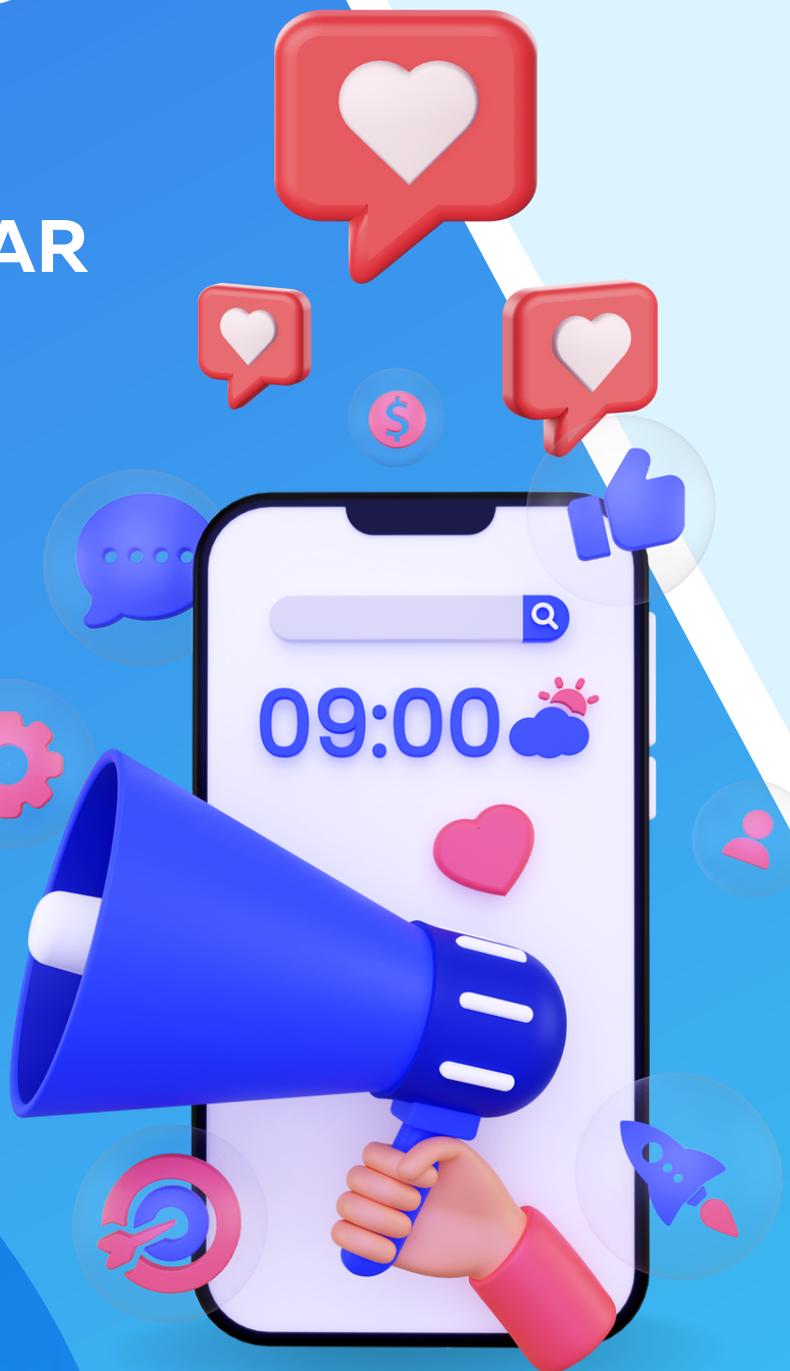


14 TIPS

DE MARKETING
PARA ENAMORAR
A TUS CLIENTES



ESPECIAL
SAN VALENTÍN

Banali
Agencia de marketing digital



Enamora a tus clientes

1



Anticípate

Empieza tu campaña unas semanas antes del día de San Valentín, no esperes demasiado y ayuda a tus clientes a tener su regalo con antelación.

2



Celebra el amor

Ambienta tu tienda física u online y contagia el espíritu romántico a todo el mundo.

3



Piensa en todos

Recuerda que hay todo tipo de relaciones amorosas: parejas, amigos, amigos especiales, familiares, amor por las mascotas...

4



¡También está el amor por uno mismo!

Fomenta el cuidado personal, deja que tus clientes se mimen y se compren algo para ellos mismos.

5



Acuérdate de los solteros

El anti amor, los que celebran su soltería y están hartos de "tanto pastel"... Usa el sentido del humor, sé creativo y ofrece algo alternativo.



Enamora a tus clientes

6



Crea packs

Es el día de las parejas, de combinar. Pon artículos que juntos funcionen mejor a un precio reducido o haz un 2x1

7



Haz descuentos

¿No sabes que artículos poner juntos? Ofrece un % de descuento. Puede ser con cupón descuento de san valentín o que tus productos aparezcan directamente rebajados.

8



Lanza un sorteo

¿Estás más generoso? Lanza un sorteo, esto dará mucho movimiento a tus redes, conseguirás que tu marca tenga mayor visibilidad y tus clientes (y clientes potenciales) verán lo mucho que les quieres.

9



Habla sobre ello

Publica un artículo que hable sobre el romanticismo en tu sector. Por ejemplo: si tienes una librería recomienda novelas románticas.

10



Realiza email marketing

Si cuentas con una newsletter acuérdate de tus suscriptores. Envía un correo especial con un diseño atractivo y texto persuasivo.



Enamora a tus clientes

11



Crea una sección exclusiva

Puedes hacer una sección especial con la temática de San Valentín y así destacar aquello que te interese.

12



Ten un detalle

Cuando te compren aprovecha las fechas para tener un detalle especial, puede ser algo muy sencillo y que no requiera mucho dinero, por ejemplo una postal temática agradeciendo la compra, un dulce, una flor o cualquier pequeño detalle.

13



Búscate un partner

Es una buena ocasión para unirte a otra marca. Por ejemplo puede ser una floristería que envíe flores a tus mejores clientes o un restaurante que invite a cenar.

14



Acuérdate de los rezagados

Ofrece algo que puedan tener incluso ese mismo día: producto digital, tarjeta de felicitación, vales...