

CAPTACION DE CLIENTES Y LA VENTA ONLINE.

Y ahora llega lo más importante que es buscar a aquellos clientes que estén interesados en nuestro producto o servicio, para ellos utilizamos tres de las herramientas imprescindibles para la venta por internet

POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES

Un cliente potencial busca nuestro producto / servicio en google principalmente y en otros buscadores, para que nos encuentre.

- SEO (search engine optimization).
- SEM (search engine marketing).

ENVÍOS DE EMAIL DIRIGIDOS (EMAIL MARKETING)

Las campañas de email tradicional dejan paso a los envíos por email de publicidad, nada que ver con el spam o correo no deseado,

- Campañas sectoriales.
- Campañas estacionales.

- Definimos los emails de envío basados en nuestra experiencia para maximizar los contactos.
- Definimos la página de aterrizaje (Landing page) de los envíos de emails.

PREVENTA ONLINE

Ponemos a disposición del visitante el dependiente perfecto, contacta con el navegante en tiempo real y sólo en el momento que existe la intención de compra durante la visita a la página web para solucionar cualquier tipo de duda o necesita que se le guíe a través del proceso.

- Los nuevos comerciales "online".
- Sistema no intrusivo vía skype.