



Creando Experiencias Inolvidables

Como vender más
vendiendo menos



Visit Our Website

cosettebusinesscoach.com



Tu Cliente Quiere más que un Producto o Servicio

En este mundo en donde las redes sociales dictan las tendencias del día de hoy es clave para destacarte ofrecer una experiencia diseñada no solo captar la atención sino generar emociones, conexiones y recuerdos.



Ejemplo

Documentamos en redes la experiencia de ir a comer unos tacos y eso se puede transmitir en las redes sociales pero nadie puede probar si los tacos estan ricos o no! Sin embargo todos vamos a recordar si afuera tocan música, hay estacionamiento, si me atendieron bien.



Integrando Objetivos



Cuál es la visión de tu cliente perfecto?

Para poder desarrollar una visión perfecta tienes que haber desarrollado ya a tu cliente perfecto.

Preguntas clave para desarrollar este rubro:

1. Cómo viste tu cliente perfecto?
2. Qué hace tu cliente perfecto los fines de semana?
3. En qué le gusta gastar?
4. Qué tipo de redes sociales usa?
5. Con quién comparte este servicio o producto?



Crea la Experiencia

Una vez desarrollado ya el cliente perfecto sabremos que es lo que busca el cliente de este producto y crearemos una historia:

Por ejemplo:

Mi cliente perfecto es la mujer emprendedora de 30-55 años de edad. Busca crecer su emprendimiento o establecerlo formalmente. Ha creado una empresa pero le falta organización para crecimiento. En su tiempo libre sale con amigas y se dedica a sus hijos. Quiere reducir su tiempo en su emprendimiento y ganar más.



Cómo sabes qué es lo que busca tu cliente?

Una vez que *'la historia del cliente'* ha sido desarrollada tendremos que integrarlo con nuestra empresa en cada uno de los puntos de contacto con el servicio o producto:

1. Cómo quiero que mi cliente se sienta desde que me descubre hasta que me compra un producto?
2. Qué detalles inesperados podemos integrar para que mi cliente sienta que voy mas allá del producto?
3. Cómo puedo hacer esta experiencia memorable y eliminar el recuerdo de la competencia.

Eliminando a la Competencia

Con esta estrategia de desarrollo empresarial y con suficientes experiencias positivas y documentadas tu mercado empezará a conocerte no solo por tu producto sino por la experiencia.

01 Ofrece muestras que sean únicas.

02 Las envolturas (unboxings) cuentan.

03 Promueve tus redes y etiquetas.

04 Solicita reviews.

05 Mejora siempre.





Cómo te Podemos Ayudar?

Ofrecemos servicios de desarrollo de marca en los cuales trabajamos en el desarrollo de tu historia, la de tu cliente y en la experiencia perfecta. Nos enfocamos en crear historias y servicio inigualable. Retamos a nuestros clientes a elevar su servicio y ofrecer experiencias inigualables.

Agentes Promotores

Podemos apoyarte a crear, desarrollar y forjar promotores de tu marca para elevarte a un nuevo mercado.

Satisfacción del Cliente

Te ayudamos a encontrar, medir y dar seguimiento a la satisfacción del cliente para encontrar avenidas y datos para fortalecer la historia del cliente y lo que conlleva la experiencia perfecta.

Customer Effort Score

Promovemos que tu empresa sea fácil de contactar para el crecimiento de la misma. Comunicación clave desde el inicio de la experiencia es ideal.

Experiencia Digital

Asegurándonos que la experiencia con tu mercado sea orgánica, intuitiva y memorable de la misma para atraer a tu cliente perfecto.



Contáctanos

Estamos comprometidos a ser los arquitectos de tu marca perfecta atrayendo tu cliente ideal.

Instagram

@cosettebusinesscoach

Website

www.cosettebusinesscoach.com

Whats App

(619) 781-5261

Eventos

Abril 10

Thrive Event en Chase

Abril 16

Workshop de Inteligencia artificial