GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Cómo fidelizar clientes? Tarjeta Ahorro

Actualidad Empresarial | 12/06/2021 | 00:00

La globalización ha llevado a un mercado con una competencia cada vez más reñida. En ese contexto, las compañías deben...

La globalización ha llevado a un mercado con una competencia cada vez más reñida. En ese contexto, las compañías deben buscar nuevas formas de promocionarse para destacar encima del resto y encontrar la manera de fidelizar sus clientes. Por este motivo, van apareciendo constantemente nuevas estrategias de marketing. Una de las más innovadoras y que está teniendo más éxito, es la de programas multisectoriales como Tarjeta Ahorro. Con ella, las empresas pueden llegar a muchos más clientes potenciales por un coste económico, a la vez que fidelizan los clientes ya existentes.

¿Cómo fidelizar clientes con Tarjeta Ahorro?

El hecho de estar adherido al Programa Tarjeta Ahorro supone una gran cantidad de beneficios para la empresa. El Programa funciona como puente entre las compañías y los usuarios/socios de Tarjeta Ahorro. Para conseguir esa relación directa con los clientes potenciales, las empresas solo deben ofrecerles un descuento especial. A partir de ahí, Tarjeta Ahorro se encarga de hacer llegar toda la información sobre la compañía a los usuarios finales a través de varios medios, como boletines, su página web o sus redes sociales. Al contar con miles de usuarios/socios, Tarjeta Ahorro puede garantizar un alcance enorme de posibles clientes. Además, a través de las publicaciones consigue aumentar de forma considerable la presencia online de la empresa. Todo eso se traduce en un aumento notable de las ventas y una mayor fidelización.

Personalización del servicio

El modelo se trata de un método muy eficiente. De hecho, actualmente Tarjeta Ahorro ya cuenta con más de 5.000 comercios adheridos, y esa cifra sigue aumentando. Entre ellos se encuentran hoteles, parques temáticos, restaurantes, gimnasios, compañías aéreas, agencias de viajes, servicios profesionales, etc. Prácticamente cualquier tipo de negocio tiene cabida en el programa.

Más allá de su eficiencia, uno de los motivos que lo hace tan popular es su adaptabilidad. La empresa ofrece un total de 4 planes para adecuarse a las necesidades de cada cliente, de modo que solo paguen por el servicio que necesiten. Todos ellos incluyen una descripción específica sobre el negocio en el portal, el acceso a un área privada, la publicidad en boletines, redes sociales y Tarjetas Ahorro Digitales de regalo. Además, el Plan Profesional permitirá a la compañía acceder a la base de datos de sus clientes y obtener un mejor posicionamiento. Por último, el Plan Fidelización, ofrece una cobertura integral que incluye el envío de campañas de boletines al correo de sus clientes, E-Tarjetas de cumpleaños y un soporte online completo, entre otras prestaciones. Todos los planes se pagan a través de cuotas anuales sin comisiones. De

este modo, a través de Tarjeta Ahorro, las empresas pueden darse a conocer de una forma, económica y eficaz como nunca antes.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/150809-como-fidelizar-clientes-tarjeta-ahorro.htm