Canales digitales son herramientas útiles para conectar con clientes

El distanciamiento social ha generado nuevos retos para los emprendedores, sobre todo en la manera como se mantienen conectados con sus clientes pese a la distancia. Por ello, los canales digitales pueden resultar herramientas muy útiles para convocar más clientes y mantener comunicación con ellos.

En esta edición del Consultorio Financiero de Mibanco te contamos cómo llegar a más clientes en menos tiempo a través de los canales digitales. Existen diversas opciones, entre las cuales se encuentran:

Crear una red de comunicación con tus clientes

Para lograrlo se pueden utilizar las Listas de Difusión de WhatsApp que sirven para enviar mensajes a varios contactos a la vez. Esto le servirá para maximizar el alcance de su negocio, principalmente si sigue los siguientes consejos:

1. Recuerde que para que su lista de difusión funcione, los contactos a los que les enviará la información deben de tenerlo guardado en la **libreta de contactos**.
2. Agrupe sus listas de difusión según la

segmentación realizada (nuevos clientes, caseros, eventuales, etc). De esta forma, podrá trabajar de forma ordenada y comunicarse con sus clientes con mensajes personalizados.

3. Acompañe su mensaje con un **llamado a la acción**. Su potencial cliente debe saber qué hacer después de leer el mensaje: llamarlo, escribirle, pedirle un descuento, visitar una web, etc.

Publicar información de interés de forma continua

Por ejemplo, publicando información de sus productos u ofertas en sus estados de WhatsApp. Es importante, además, mencionar qué se debe comunicar al cliente a través de estos canales. Alguna información relevante por comunicar es:

- Catálogo de productos y sus características
- Nuevas ofertas y promociones
- 2X1
- Llegada de nuevos productos
- Horario de atención y medios de pago

Ahora sí, estás listo para incursionar en el mundo de las comunicaciones vía canales digitales. Recuerda que las posibilidades son ilimitadas y muy ventajosas para tu negocio.