



lanzadeiras
tema 3: habilidades
módulo 12
fideliza



tema 3-habilidades
módulo 12
semana 3 | día 4

lanzadebras

lánzate á aventura de emprender

índice do módulo

ÍNDICE TEMÁTICO

semana 1 | *identidade*

semana 2 | *persoas*

 semana 3 | *habilidades*

semana 4 | *estratexia*

semana 5 | *mercadotecnia*

semana 6 | *creatividade*

semana 7 | *xestión*

semana 8 | *marca personal*

semana 9 | *comunicación*

ÍNDICE MODULAR

módulo 9 | *motiva*



módulo 10 | *convence*

módulo 11 | *negocia*

 módulo 12 | *fideliza*

ÍNDICE DO MÓDULO

resumo teórico | *páxina 04*

exemplo | *páxina 08*

videotutorial | *páxina 09*

GramolaEmprendedora



Escoita
Gladiator
BSO



NO CAMIÑO DO EMPREDEMENTO, VOSTEDE ESTÁ AQUÍ





tema 3-habilidades

módulo 12

semana 3 | día 4

lanzadebras

15

o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

Motivador, convincente, negociador, intelixente. Que che falta para estar feito todo un conquistador? Porque ademais de motivar, provocar desexo e acordar, todos queremos alcanzar relacións duradeiras; clientes fieis para toda a vida.

No haber deste tipo de vínculos, as alianzas matrimoniais representan un símbolo paradigmático e único. Cando damos o paso e decidimos rodear o noso dedo anular cun anel para sempre estamos a asumir moito máis que un simple signo. Estamos a prometer fidelidade eterna! Como extrapolar isto ao mundo da empresa? Vaiamos paso a paso.

O primeiro que ten que logar un fidelizador é agradar; provocar unha sensación de benestar na súa contorna que convide a quedarnos ao seu lado cada día. Para iso debe ser construtivo, non destrutivo; simpático e empático; de fácil compañía e convivencia; xeneroso; impetuoso e esforzado; agradecido e gratificador; e, claro está, un optimista cheo sempre de proxectos que evite caer nas escusas. Pero hai máis.

Un fidelizador ten que ser un pasaporte cara á felicidade. Alguén que nos faga sorrir, que nos faga ilusionarnos e que alimente a diario os nosos soños. Como se non che vou entregar a chave de todos e cada un dos meus días? Ten que ser alguén que me cambia a mellor e que estea disposto a cambiar por min, sempre coa vista posta no noso progreso. Ten que ser alguén que afronte a vida como unha oportunidade





tema 3-habilidades

módulo 12

semana 3 | día 4

lanzadebras



o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

para aproveitar chea de beleza que admirar, de soños por realizar, de misterios por descubrir e de loitas que aceptar xuntos. Sempre xuntos!

O fidelizador é un ser convincente que é capaz de perpetuar o obxecto da súa convicción no tempo. E o é porque ten vocación de conquistador; porque sabe diferenciar a cada cliente e ofrecerlle a cada un o seu; porque prepara cada cita coma se fose a última e regala sempre halagos aos oídos dos seus interlocutores.

O fidelizador coñece ao seu cliente como ninguén, presenta as súas bondades como ninguén, resume as súas propostas como ninguén, envolve a súa oferta como ninguén e espera con paciencia como ninguén. Quizá por iso ninguén se resiste aos seus encantos unha vez que os coñece, recoñéceos, os proba e degústaos.

E ti? Confórmache con convencer ou estás disposto a conquistar e fidelizar ao mundo?



tema 3-habilidades

módulo 12

semana 3 | día 4



lanzadebras

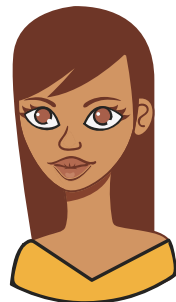
aprender do que outros fixeron con mestría

exemplo

QUICKSILVER

Quicksilver, unha marca creada nos 70 por dous amigos surfeiros, conseguiu converterse na primeira marca do surf a nivel mundial. Utilizaremos este logro para ilustrar a fidelidade dun perfil de cliente cara a unha marca innovadora e creativa.

Comezaron por sponsorizar a surfeiros profesionais creando así un vencello entre os clientes e a marca. O logotipo, unha onda e unha montaña, identifícase cunha compañía onde a esencia do seu éxito é estar permanentemente abertos a altos e baixos, sendo quen de “surfealos”.



a hemeroteca de Paula



lanzade@ras

fotogramas que valen máis que mil verbas

videotutorial

SANTA CLAUS

<https://www.youtube.com/watch?v=rROKDDJsUPc>



a videoteca de Alba

O personaxe que todos coñecemos a día de hoxe como Santa Claus ou Papá Noel aínda que baseado nunha personaxe histórica, está creado e masificado pola marca Coca Cola.

Este personaxe foi utilizado coma personificación do espírito do Nadal. Xunto co slogan da felicidade de Coca-Cola prodúcenos unha sensación de fidelidade cara á marca. A fidelización de clientes é importante, buscando lograr que un cliente se convirta nun evanxelista do noso produto. Coca Cola, ao longo dos anos, logrou crear esa imaxe de felicidade ao redor do seu produto, facendo que os consumidores sintan que son importantes e aumentando así as súas vendas.

www.lanzadeiras.com

