

¿Cómo fidelizar a tu consumidor por medio de la publicidad en radio?

Escrito por Iskra Hernández el 11 Nov 2014

Si tu ciclo de venta ha sido exitoso y has cubierto satisfactoriamente las necesidades de tus clientes, es hora de pensar en la fidelización.

La fidelización es mantener o retener a los consumidores actuales que tienes como empresa y representa el indicador de vinculación que debes tener con tus clientes.

Si quieres aprovechar tu campaña de radio para lograr la fidelización de tus consumidores como objetivo principal, además de atraer a nuevos clientes, debes contar con un asesor publicitario que te ayude a definir el mensaje idóneo que se quiere comunicar de acuerdo al objetivo de la campaña. Recuerda que el tiempo de los spots de radio es breve, así que hay que sacar el mayor provecho del tiempo.

ASPECTOS QUE DEBE TENER UN BUEN MENSAJE

Conexión psicológica. Tu comercial debe propiciar que tus consumidores recuerden lo agradable o placentera que resultó la experiencia de compra en tu establecimiento y los invite a regresar pronto. Recuerda que hay un estrecho vínculo entre la experiencia de compra y la fidelidad de los consumidores.

Valor agregado. En el mensajese debe destacar el valor agregado de tus servicios o productos.

Por ejemplo, si tu restaurante está ubicado en una zona de tráfico, pero cuenta con amplio estacionamiento y además, es gratuito, esta información necesariamente se tiene que incluir en el mensaje a comunicar. Así tu cliente puede acudir con confianza y con la idea de que no va a invertir tiempo buscando un lugar donde dejar su auto.

Programa de incentivos. Resulta muy atractivo para los consumidores de una marca o producto saber que se les reconoce y premia por su fidelidad, así que dentro de tu comercial de radio puedes mencionar que hay un descuento especial para consumidores recurrentes o bien que podrán pedir sus cupones de descuento la próxima vez que visiten el establecimiento.

Ten en cuenta que la fidelización de consumidores va más allá de un spot publicitario, por lo que debes considerarlos como tus socios de negocios y hacerles saber que quieres establecer una **relación ganar-ganar a largo plazo.**

Por último, la publicidad en radio te permite hacer uso de una infinidad de estrategias para lograr la fidelización de tus consumidores y aumentar el tráfico de clientes nuevos. Así que siempre habrá una campaña a la medida de tus necesidades.

Iskra Hernández, coordinadora de El Club ACIR
[@ElClubAcir](#) [1]

| [¿Quiénes somos?](#) | [Aviso de privacidad](#) | [Contáctanos](#) |

URL del envío:

<http://www.elempresario.com.mx/clientes/como-fidelizar-tu-consumidor-medio-publicidad-radio>

Enlaces:

[1] <https://twitter.com/ElClubAcir>

[2] <http://www.elempresario.com.mx/clientes-0>

¿Cómo fidelizar a tu consumidor por medio de la publicidad en radio?

Publicado en EL EMPRESARIO (<http://www.elempresario.com.mx>)

- [3] <http://www.elempresario.com.mx/consumidor>
- [4] <http://www.elempresario.com.mx/fidelidad-0>
- [5] <http://www.elempresario.com.mx/marca-0>
- [6] <http://www.elempresario.com.mx/negocio-0>
- [7] <http://www.elempresario.com.mx/publicidad-0>
- [8] <http://www.elempresario.com.mx/radio>
- [9] <http://www.elempresario.com.mx/spot>
- [10] <http://www.elempresario.com.mx/ventas-0>