

4 maneras de ganar notoriedad e impulsar un negocio

Las herramientas digitales son una buena forma de dar a conocer una empresa y establecer relaciones con los clientes, porque permiten ampliar las oportunidades para que la gente aprenda sobre el negocio y sus productos. John DeSimone, presidente de Herbalife Nutrition, da a conocer las maneras más utilizadas por los distribuidores independientes de Herbalife Nutrition para impulsar un negocio

Todo empresario sabe la importancia que tiene que los clientes potenciales conozcan sus servicios o productos. Una de las claves para generar ventas es hacer saber a los usuarios finales que se tienen las soluciones necesarias para satisfacer sus necesidades. John DeSimone, presidente de Herbalife Nutrition, establece los consejos más utilizados por los distribuidores independientes de la compañía para hacer crecer la marca, ganar notoriedad e impulsar el negocio.

Conectar y expandir la comunidad utilizando herramientas digitales

El boca a boca o el envío de correos electrónicos son formas tradicionales de venta de proximidad. Muchos distribuidores de Herbalife Nutrition han ampliado el alcance de estas y han hecho crecer su negocio aprovechando las herramientas digitales, como las comunidades en línea, que pueden ir desde su LinkedIn, Facebook, Instagram o Snapchat, hasta los grupos especializados.

Tanto si se está empezando el negocio, como si se están haciendo esfuerzos en marketing, el objetivo es llegar, en primera instancia, a las personas conocidas y a las de su comunidad local a través de las múltiples plataformas digitales, con quienes pueden compartir su experiencia positiva. Además, es importante que su contenido sea interesante y que aborde los intereses actuales de los consumidores a los que su producto puede hacer frente.

Crear contenido para redes sociales en distintos formatos

No todo es un enfoque de talla única. El contenido que se comparta con la audiencia debe ser realmente atractivo, permitiendo la aportación de ideas de los clientes. Este intercambio puede ser valioso a la hora de decidir el lanzamiento de nuevos productos o de crear una promoción. Las redes sociales ofrecen muchas formas de participación, como encuestas, concursos o preguntas, a través de las cuales se puede saber qué es lo que entusiasma a los clientes y consumidores. Es importante escuchar para poder entender sus inquietudes y preocupaciones.

Poner mucha atención a la satisfacción de los clientes. Sus comentarios pueden atraer nuevos clientes. Todos los clientes son valiosos, pero los que se convierten en defensores de sus productos pueden serlo especialmente. Un cliente satisfecho que expone sus virtudes a sus familiares y amigos, es una herramienta poderosa. Es importante agradecerles su apoyo y, si es posible, y con su aprobación, utilizar sus citas en el sitio web o en las redes sociales. Hoy en día, las reseñas influyen mucho en las decisiones de compra. Por ese motivo, se debe animar a los clientes a que escriban una valoración sobre el negocio en uno de los muchos sitios online destinados a este fin, pues los clientes satisfechos son los que mejor ruido hacen, porque lo hacen de corazón.

Ser activo en la comunidad y crear conexiones profundas y duraderas para el futuro de la marca. Aunque los empresarios deben centrarse en construir su negocio, no hay que olvidar la conexión y el compromiso con la comunidad. Ya sea como entrenador de un equipo deportivo, como voluntario en un refugio de mascotas o como patrocinador de un stand en una feria de salud, ser una persona comprometida con el entorno crea conexiones y aporta valor a la sociedad. Estas actividades comunitarias permiten darse a conocer a nuevas personas en un entorno de baja presión. Su capacidad para conectar con una pasión o causa compartida crea una oportunidad para proporcionar apoyo sin que tenga que mediar una excusa comercial.

Tener productos o servicios excelentes para vender es sólo el comienzo de una pequeña empresa de éxito. Crear conexiones profundas con su comunidad, hacer crecer ese grupo, posicionarse como un experto y construir relaciones de manera significativa permiten ampliar las oportunidades para que la gente aprenda sobre uno mismo, su negocio y sus productos. Dar a conocer una empresa requiere tiempo, energía y determinación. Pero muchos empresarios de éxito han cosechado excelentes recompensas al hacer crecer una red de clientes y partidarios satisfechos.

Datos de contacto:

Cristina Villanueva Marín
664054757

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Comunicación Marketing E-Commerce Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>