

Fast Forward Sessions analiza la fidelización de clientes con Redes Sociales, Ecommerce y Gamificación

El programa de formación digital gratuita para PYMES y profesionales autónomos, Fast Forward Sessions, ha analizado las distintas estrategias y herramientas para fidelizar clientes y aumentar ventas, en la última jornada on line desarrollada esta mañana

La nueva sesión, que ya ha quedado alojada en el portal <https://fastforwardsessions.es/>, ha sido moderada por Isabel Núñez (Content Factory Manager en The Valley Digital Business School), y contó con la participación de Ricardo Tayar (Cofundador y CEO de Flat 101), David Gil Acacio (Experto en marketing, Comercio electrónico y distribución comercial), y Ramiro Sueiro (Socio fundador y CMO en Gestación).

Ricardo Tayar fue el encargado de analizar las estrategias para fidelizar clientes y aumentar las ventas en Redes Sociales ya que, según ha explicado, “fidelizar no es más que fomentar una relación estable con tus clientes basada en la confianza”. En este sentido recomendó decidir qué tipo de redes sociales son las adecuadas para cada tipo de negocio (ya que cada una exige un código de comunicación que responde al perfil concreto de sus usuarios), y planificar una estrategia para generar contenidos de valor además de comerciales, y que fomente la interacción social.

Por su parte, David Gil ha destacado las posibilidades de los Ecommerce para fidelizar y aumentar las ventas al recordar que “el 80% de los ingresos de los negocios digitales suelen concentrarse en un 20% de los cliente”. Para este experto en comercio electrónico, el análisis de datos y herramientas como los Chats Bots o las Push App, pueden hacer que un cliente pase a ser un embajador de la marca que, sin duda, es la mejor estrategia de marketing de cualquier negocio.

Y por último, Ramiro Sueiro puso como ejemplo las posibilidades de la Gamificación tanto para la atracción de usuarios, como para la venta de los productos/servicios y fidelización de clientes. Para Sueiro, “la gamificación es un Call to Acción permanente que convierte tu relación con el cliente en algo divertido y memorable, y permite justificar y aumentar tu contacto con el cliente e incentivarle a comprar”.

Esta iniciativa, impulsada por Vodafone desde 2015, cuenta con el patrocinio de Google, Western Digital, Bosch y Pymes Magazine y la colaboración de Madrid Emprende, IEBS Business School, AEMME, Cámara de Comercio de Salamanca, AESCO Salamanca, Confederación Empresarios de Salamanca, ATA Autónomos, Confederación Regional Empresarial Extremeña, Asociación de Jóvenes Empresarios de Zaragoza, Universidad de Málaga, Link by UMA, Jóvenes Empresarios Región de Murcia, y Jóvenes Empresarios Vigo.

Fast Forward Sessions ya prepara la nueva programación de sesiones a partir de septiembre con

destacados ponentes del mundo digital, para seguir ofreciendo formación gratuita para PYMES profesionales autónomos, con un programa que ya acumula más de 3.000 horas lectivas y ha beneficiado a 4.500 profesionales.

Datos de contacto:

SBQ
961104121

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

Categorías: [Nacional Marketing Emprendedores Eventos E-Commerce Software](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>