

Natural Optics Group sigue apostando y mejorando su servicio de CRM y fidelización de clientes

El concepto "fidelización de clientes" es uno de los conceptos más conocidos por todo propietario de un negocio o debería serlo por su alta importancia. Saber cómo se comportan los clientes, qué desean y qué se les puede ofrecer para que vuelvan al local comercial son las bases para que un comercio sea rentable y, sobre todo, dé beneficios

El concepto "fidelización de clientes" es uno de los conceptos más conocidos por todo propietario de un negocio o debería serlo por su alta importancia. Saber cómo se comportan los clientes, qué desean y qué se les puede ofrecer para que vuelvan al local comercial son las bases para que un comercio sea rentable y, sobre todo, dé beneficios.

Natural Optics Group (NOG) lleva más de 10 años desarrollando y cosechando buenos resultados con su propio sistema de CRM "Natural Fideliza". Mediante ese servicio, se pueden segmentar clientes en tantos grupos como sean necesarios. Esto permite conocer qué tipo de comunicación y/o acción se debe emprender para estar siempre en la mente del consumidor y no perder esta relación personalizada de cercanía y calidad que necesita y que puede llegar a diferenciar una óptica de su competencia.

Mediante una comunicación directa efectuada a través de e-mail y SMS, el equipo de NOG contacta con miles de clientes finales y les redirigen a su zona específica de petición de citas que visitaron y todavía están visitando otros cientos de usuarios, espacio en el que se están confirmando citas previas de forma rápida y sencilla.

Gracias a ello, los centros asociados al grupo reciben centenares de solicitudes de cita previa, que se convierten en un porcentaje muy alto en venta: actualmente, casi el 90% de citas previas conseguidas acuden a la óptica y desembocan en venta cerrada.

La estrategia de fidelización del grupo NOG pasa justamente por aquí: comunicar a los clientes finales de los centros asociados lo que necesitan saber en el momento en el que necesitan, apostando por la personalización de los contenidos y huyendo de las campañas de Newsletter y e-mail marketing convencionales para seguir conectando con los consumidores y entablar, del mismo modo, una relación cercana y de confianza, en estos tiempos tan necesaria y esencial para los negocios.

Sobre Natural Optics Group

Natural Optics Group (NOG) se ha convertido en un referente del sector. Desde su creación, hace más de tres décadas, su crecimiento ha sido imparable. El grupo cuenta con más de 650 puntos de venta a nivel nacional, en dos formatos distintos: Natural Optics y Unión General de Óptica (UGO).

Fundada en 1988, su misión siempre ha sido apoyar y dar servicio al óptico. El comercio tradicional

cada vez está más amenazado por la globalidad y por las políticas agresivas de las cadenas dificultando al óptico su autonomía. NOG se ha afianzado como una central de compras, servicios con una imagen corporativa potente que garantiza un apoyo constante y un proyecto de futuro.

Datos de contacto:

Antonio
973269593

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

Categorías: [Comunicación Marketing Cataluña Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>