

Rebajas: cómo aprovecharlas para fidelizar nuevos clientes

Uno de los aspectos donde las pequeñas tiendas y comercios tienen ventaja sobre los grandes cadenas y la competencia de Internet es en las políticas de devoluciones. La cercanía del comercio de barrio a pie de calle se demuestra con la facilidad para comprar, pero también para descambiar los productos. Se puede hacer que nuestra política de devoluciones en rebajas nos ayuden a fidelizar clientes.

Porque recordemos que las condiciones tienen que ser las mismas en rebajas que en el resto del año. Pero se da la circunstancia que en muchos casos el cambio de algo supone que ya no hay stock. Si nuestras condiciones indican que nos devuelven el dinero el cliente lo más probable es que apueste por acudir a la competencia.

Además en esta época ocurre que son muchos los regalos de Navidad que no han acabado de convencer y acaban por ser devueltos. En muchos casos ni siquiera será nuestro cliente el que viene a descambiar, por lo que tenemos la oportunidad de ganarnos uno nuevo que quizás no nos conocía antes.

Tenemos la opción de utilizar un vale por la cantidad, pero en muchos casos no supone un aliciente para los clientes que prefieren el reintegro del dinero. En este sentido podemos lograr que sea más atractiva si incluimos alguna oferta de segunda compra. Hablamos de un cliente, que más allá de que no haya estado conforme con el producto, vuelve a comprar en nuestra tienda.

Conseguimos a un cliente que estará pendiente de nuestros productos, de nuestros servicios, de las novedades de nuestra tienda para poder cambiar nuestro vale de devolución. Un cliente que será fiel a nuestro establecimiento. Y todo esto con la ventaja de incluir también alguna oferta en la segunda compra.

Hay que tener en cuenta que tenemos que tener una política de devoluciones que sea más cómoda para los clientes que aquella que tienen los grandes. No puede ser que sea más fácil cambiar algo en Amazon que en la tienda de la esquina. Y si esto no ocurre, al final el cliente no volverá a cruzar el umbral de nuestro negocio.

La noticia [Devoluciones en rebajas, una oportunidad para fidelizar clientes](#) fue publicada originalmente en [Pymes y Autonomos](#) por [Carlos Roberto](#).

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>