TÚ NO QUIERES COMPRADORES.
TÚ LO QUE QUIERES SON CLIENTES

El plan de marketing **después de que te compren**. Es decir: cómo fidelizar a tus clientes hasta convertirlos en auténticos embajadores de tu negocio.

Objetivo:

Aprender a **elaborar un plan de marketing de 1 sola página** que le ayudará a incrementar sus ventas gracias a la claridad, el sentido común y el orden propios de una metodología sencilla y contrastada.

Programa:

En esta jornada los participantes aprenderán a:

- Cómo ofrecer **una experiencia extraordinaria a sus clientes.**
- Cómo incrementar el valor de sus clientes haciendo **que le vuelvan a comprar.**
- Cómo **generar recomendaciones y nuevos clientes** referidos.

Dirigido:

Autónomos, microempresas, pymes y emprendedores del sector comercial minorista.

Docente:

Antonio Crerspo, Pontevedra, 1979. Licenciado en Derecho por la USC y Consultor en marketing y ventas especializado en estrategia digital, copywriting y posicionamiento SEO para negocios locales.

Actualmente al frente de Líder Local y en el pasado Consultor de negocios y franquicias en Auren España y posteriormente Director de marketing y ventas de Universo Farmabox (sector farmacéutico), del Teatro de IFEMA (Madrid) Espacio [RARO] y de varios espectáculos de teatro musical de la escena madrileña (“33 el musical” y “Fiebre Hamilton”). .

Cofinanciado por:

Fondo Europeo de Desarrollo Regional y Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía de Arousa