



# COMO MONTAR A ESTRATÉGIA DE *marketing de relacionamento* DA SUA EMPRESA?

4 DICAS INFALÍVEIS

## O QUE É?

São ações de marketing destinadas a conquistar e manter um relacionamento duradouro com seus clientes, de forma que eles se tornem os principais defensores e divulgadores da sua empresa.

O objetivo é oferecer boas experiências aos consumidores, reconhecendo que, tão importante quanto captar novos clientes, é transformá-los em uma rede fiel e engajada, que acredita nos seus valores e propagam a sua marca.

## COMO MONTAR A ESTRATÉGIA DE MARKETING DE RELACIONAMENTO PARA A MINHA EMPRESA?

É importante ter em mente: o marketing de relacionamento visa o longo prazo, ou seja, estabelecer um relacionamento sólido e duradouro. Para isso, é necessário traçar estratégias progressivas, entendendo o comportamento do consumidor e direcionando-o para as soluções ou produtos com maior valor agregado da sua empresa.

Para te ajudar a montar a sua estratégia, separamos algumas dicas:

### 1 CONHEÇA SEU PÚBLICO ALVO:

Mapeie os seus clientes de acordo com o seu histórico de relacionamento com a empresa, entendendo o perfil de compra de cada consumidor.

Ao enxergar com clareza o seu público você poderá categorizá-los e definir estratégias de relacionamento para cada um deles.



### 2 ESTABELEÇA METAS:

Trace objetivos para cada um dos grupos definidos, levando em consideração a particularidade de cada um deles.

### 3 DIRECIONE A SUA COMUNICAÇÃO:

Considere que o seu público pode ter preferências diversas quanto aos canais de mídia, aos formatos e aos estilos de comunicação. Dessa forma, procure variar a abordagem até que consiga definir o modelo ideal para sua empresa.



### 4 MENSURE E ANALISE OS RESULTADOS:

A partir dos indicadores definidos, mensure os resultados de acordo com a satisfação dos clientes e o valor investido.

Mas lembre-se: o foco será na experiência que está sendo proporcionada ao seu consumidor e que é necessário tempo para que seja construída uma relação de confiança.

