



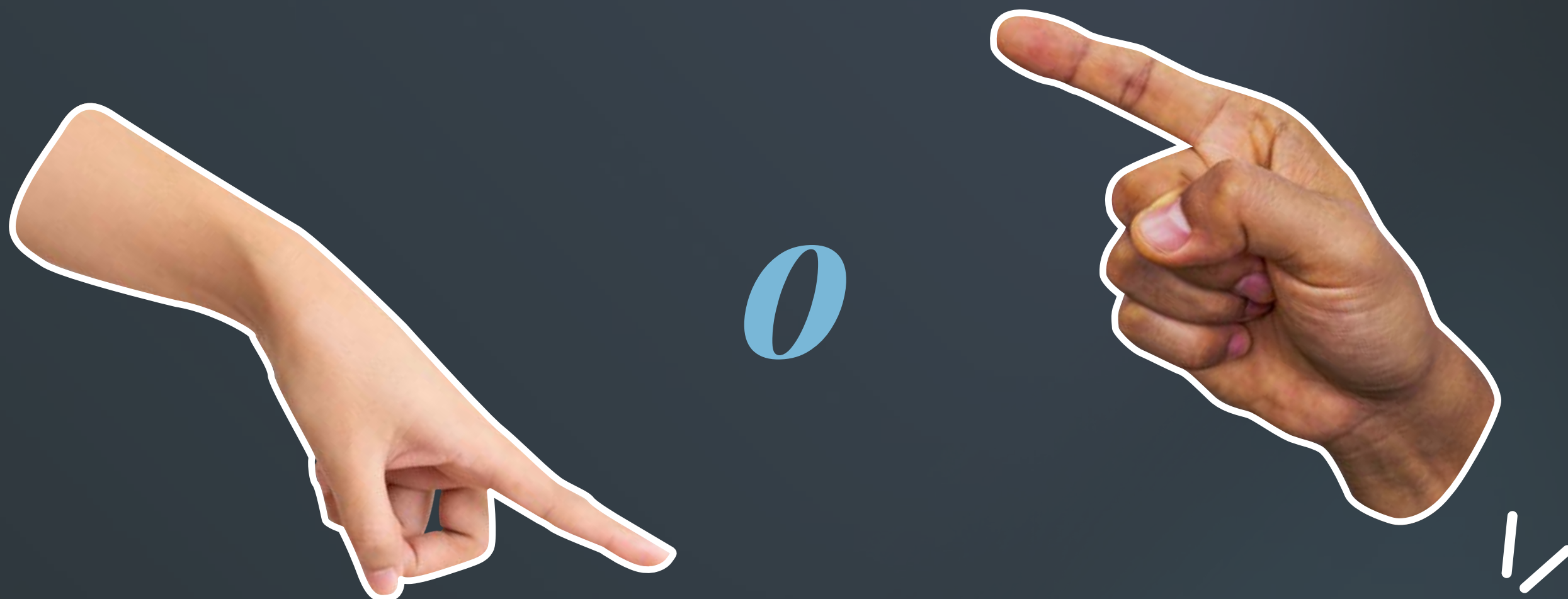
Customer Journey | *Etapa 2: Consideración*

Haz tu marca *inolvidable*

Impulsa la lealtad emocional para hacer que tus clientes elijan tu marca una y otra vez.



¿Fidelidad



conveniencia?

Los clientes ocasionales tienen un enfoque indiferente hacia tu marca, productos o servicios.

Si encuentran algo más barato o conveniente, cambiarán de marca sin pensarlo dos veces.

Conexión emocional y lealtad



Sin embargo, **los clientes** se identifican con los valores de la marca. Sienten que la experiencia es relevante, personal y gratificante en el momento de tomar una decisión de compra.

No solo compran un producto: sienten que **forman parte** de algo mucho más grande.

Haz que elegir tu marca

sea la **decisión más fácil** que
tomen tus clientes hoy.



Incrementa la frecuencia de compra, la recomendación y el valor promedio de pedido con experiencias que crean una **conexión emocional real**. Genera compromiso del cliente como nunca antes.



motivait
INSPIRING ENGAGEMENT

¿Quieres saber más sobre
cómo fidelizar a tus clientes?

¡Escríbenos!

www.motivait.net
info@motivait.net

