
Customer Journey | *Etapa 5: Retención*

El reto no
es atraer
clientes,
sino *hacer
que se queden*

Lealtad que no se desvanece.

La retención de clientes es la *clave* para construir *marcas duraderas*.

Las **estrategias de personalización** son fundamentales para fortalecer la relación con los clientes. Usar datos para ofrecer recomendaciones, mensajes exclusivos o descuentos especiales crea experiencias únicas que hacen sentir al cliente valorado y comprendido.

Otra táctica clave es **la fidelización a través de recompensas**. Programas que premian las compras recurrentes, acceso exclusivo a lanzamientos o beneficios VIP generan un sentido de pertenencia, incentivando a los clientes a quedarse y seguir eligiendo la marca.



A smiling man with dark curly hair, wearing a green and white plaid shirt and grey overalls, is writing on a clipboard in a workshop. A woman with blonde hair is partially visible next to him, also smiling. The background shows shelves with various items.

motivait
INSPIRING ENGAGEMENT

¿Quieres crear experiencias
que hagan que tus
clientes elijan tu marca,
una y otra vez?

¡Contacta con nosotros!

www.motivait.net
info@motivait.net

