

# ¡Mantengalos Regresando!

por Dan C. Rinnert

Ya imprimió la dirección de su sitio Web en el papel y las tarjetas de su empresa. Ha incluido la dirección en sus hojas sueltas y panfletos. Es posible que hasta haya hecho que la escriban en su vehículo.

Como resultado, un cliente visita su sitio Web y le da una mirada. Si su sitio Web no es más que un panfleto en línea, es posible que su cliente nunca regrese.

¿Que puede hacer usted para que sus clientes sigan visitando su sitio Web? Puede ofrecer especiales que sus clientes únicamente puedan encontrar en su sitio Web—¡no publique estos especiales en ningún otro medio! Con esto, usted quiere lograr dos cosas.

En primer lugar, usted quiere que sus clientes visiten su sitio Web periódicamente. ¡Usted quiere que sus clientes se den cuenta de que usted le ha hecho añadiduras a su sitio Web sin usted tener que gastar gran cantidad de dinero en darle publicidad al hecho de que usted actualiza su sitio Web! Si usted logra que ellos visiten periódicamente para ver los últimos especiales, ellos también se darán cuenta de las nuevas añadiduras o anuncios que usted tenga en el sitio.

En segundo lugar, usted quiere aumentar las ventas. Es posible que una oferta especial sirva para alentar a sus clientes a comprar algo adicional, o a comprar de su empresa, en lugar de la de un competidor.

Un restaurante podría ofrecer papas fritas gratis con la compra de una cena, o un postre gratuito con la compra de dos aperitivos. Una tienda puede que ofrezca un especial de compre uno y obtenga uno gratis. Y, un pintor puede ofrecerse a pintar un baño gratis cuando se pintan dos habitaciones al precio regular.

¡Asegúrese de que cambia sus especiales frecuentemente para mantener llegando a sus clientes! Una cafetería atareada puede que quiera cambiar sus especiales diariamente, en cambio un plomero puede que quiera cambiar sus especiales mensualmente. Seleccione una frecuencia que le haga sentido de acuerdo con su empresa y su calendario, y ¡aténgase a ella! ¡Sea consistente con sus esfuerzos para obtener mejores resultados!

---

“¡Mantengalos Regresando!” es una historia original por Dan C. Rinnert. Publicado originalmente en la edición de enero del 2003 de *The Canville Times*, una revista dedicada a nuestros clientes de hostería y diseño de páginas Web. Traducción al español por Lyssette Rivera Cripps. Copyright 2003, 2005 por Canville Communications.