



MANUAL DE BUENAS PRÁCTICAS DE CRM

+ eVo



PRESTALE ATENCIÓN AL IDIOMA

Los errores de ortografía, tpeo o gramática pueden dar la impresión de descuido. El cliente percibe esto, y puede pensar que en el gimnasio no se presta atención a los detalles.





PERSONALIZÁ LOS DISEÑOS DE TUS CORREOS

Un buen formato y diseño puede proporcionar una lectura agradable y también le da la idea al cliente de que estás atento a los detalles para que su experiencia sea agradable. Incluso en una simple comunicación en un mail.





TENÉ CUIDADO AL USAR EL LOGO DE TU GIMNASIO

Al enviar un mail, o al hacer una publicación en redes sociales, asegurate de que las imágenes utilizadas tengan buena resolución. Porque si hay algún descuido, una vez más el cliente va a quedarse con una pésima impresión.

¡¡¡Y prestale especial atención al uso del logo y la marca del gimnasio!!!





CREA DISEÑOS IMPACTANTES

Evitá siempre que sea posible, enviar mail con fondo blanco y texto simple. Procurá elaborar un diseño atractivo combinando texto e imagen, de forma que el cliente perciba el esfuerzo para comunicarse de la mejor manera posible.



SE OBJETIVO

Que las comunicaciones tengan siempre un asunto relevante, y apegate a ese tema sin «irte por las ramas».

Dejale a tu cliente la impresión de que siempre vale la pena leer tus correos.





TENÉ TU BASE DE DATOS SIEMPRE LIMPIA

Procurá, dentro de lo posible, evitar que personas no relacionadas a tu gimnasio reciban tus mails. Es decir: hacé limpiezas periódicas de tu base de contactos para asegurarte de que sólo tus alumnos o prospectos reciban tus comunicaciones.





PRESTALE MÁXIMA ATENCIÓN A LAS RESPUESTAS

De qué sirve utilizar un CRM de calidad si vas a dejar sin responder los contactos de tus alumnos, cuando ellos se comunican con vos, ¿verdad?
¡No dejes a nadie sin respuesta!





eVo