

Marketing Efectivo

Autor www.consultoria-tic.com

Tras un largo estudio, los investigadores han llegado a la conclusión de que un mensaje de marketing debe llegar a la mente de un cliente potencial un total de 9 veces antes de que ese cliente potencial se convierta en un cliente efectivo.

Las malas noticias son que por cada 3 veces que usted expone a su cliente potencial a su mensaje de marketing se pierde o es ignorado dos de ellos. Por tanto para conseguir llegar 9 veces al cliente potencial y pasarle a un estado de compra se deben emitir hacia el cliente 27 mensajes. Si interpreta esto de forma acertada podría anunciar sus servicios o productos 26 veces con una posibilidad de re obtener resultado cero.