

Muchas veces un cliente al que vamos a visitar nos pregunta ¿Si Twitter no vende para que lo vaya a usar? Pues la respuesta no es muy concisa así que pondremos 10 ventajas que puede aportar el uso de Twitter

1. Captación de nuevos clientes. Estar atentos a las conversaciones que se generan en torno a los temas de nuestro interés puede ofrecernos la oportunidad de intervenir en un momento determinado y ofrecer nuestros servicios. Estar atentos y saber intervenir en el momento y con las formas adecuadas puede potenciar enormemente nuestra cartera de clientes potenciales.



2. Restringir tu actividad a tu zona de actuación. Si el ámbito de tu empresa es local o tiene un área bien acotada de nada te servirá buscar clientes en el otro lado del país. Puedes “geolocalizar” a los usuarios con aplicaciones como Filtertweets o Locafollow.

3. Servicio al cliente. Este punto uno de los pesos pesados de Twitter a la hora de comprobar su efectividad. A través de Twitter podemos enviar mensajes personales nada intrusivos para avisar, por ejemplo, de que su coche ya está listo para ser recogido, o que su envío ya está en camino.

4. Canal de descuentos. A través de un simple Tweet podrás informar de ofertas o descuentos puntuales a tus clientes, incluso potenciando el uso de Twitter haciendo promociones especiales sólo para usuario de esta Red.



5. Encontrar usuarios influyentes. Los usuarios influyentes son aquellos que tienen la capacidad por su reputación, número de seguidores etc de hacer que tu mensaje sea visto por otros muchos usuarios interesados en él.

Para esto debes ser creativo y no abusar de los mensajes puramente comerciales evitando así ser calificado como spammer.

6. Humaniza tu empresa. Twitter te servirá para compartir momentos de tu día a día haciendo que tu logotipo se convierta en algo más “humano”, al fin y al cabo detrás de tu negocio hay una persona. Con algo de cordura lograrás empalmar con tus clientes potenciales generando un estado de mayor confianza.

7. Anunciar nuevos productos. Con vocación de servicio, Twitter te servirá de canal para hacer llegar todas tus novedades.

8. Convocar eventos, reuniones o citas especiales. ¿Has lanzado una “hora feliz” en tu negocio? Haz que todo el mundo sepa cuando exactamente y recuérdalo en el momento oportuno.

9. Networking. Twitter te servirá además para compartir experiencias con otros profesionales que sin duda puede hacerte mejorar tu visión del sector, e incluso poder llegar a colaboraciones que potencien vuestro negocio

10. Recibir la opinión de vuestros clientes. Nada mejor para saber exactamente lo que demandan tus clientes que escucharles.

Si después de una comida el camarero pregunta que tal ha estado la comida, la cortesía hará que la opinión del cliente pueda no ser del todo cierta. En Twitter, su opinión será exactamente lo que piensa. Escúchala.