



Confederación Argentina de la Mediana Empresa

# **BASES DE DATOS DE COMERCIOS Y CLIENTES SUGERENCIAS DE IMPLEMENTACIÓN**



# BASES DE DATOS DE COMERCIOS Y CLIENTES

Desde el Sector de Comercio y Servicios de CAME proponemos una serie de **acciones para maximizar el uso de las bases de datos de comercios y consumidores** generadas durante campañas y acciones promocionales.

El alcance del objetivo abarca fomentar el crecimiento de los comercios, el fortalecimiento de la entidad local y los vínculos con la comunidad.

# BASES DE DATOS DE COMERCIOS Y CLIENTES

## **Marketing Dirigido**

Consiste en crear campañas de marketing segmentadas mediante correos electrónicos, boletines y ofertas especiales a grupos específicos de clientes basándose en sus intereses.

Por ejemplo: una acción dirigida a todas las personas que se hayan registrado en comercios del rubro Indumentaria Femenina.

# BASES DE DATOS DE COMERCIOS Y CLIENTES

## **Programas de lealtad y descuentos**

Se pueden elaborar programas de lealtad para recompensar a los clientes por su fidelidad a los comercios socios de la entidad.

Consiste en lanzar campañas con promociones exclusivas para los clientes registrados en la base de datos.

# BASES DE DATOS DE COMERCIOS Y CLIENTES

## **Captación de nuevos socios**

Mediante acciones segmentadas de email marketing es posible establecer contacto con comercios que no son socios de la entidad para que conozcan los beneficios de estar asociados.

# BASES DE DATOS DE COMERCIOS Y CLIENTES

## **Encuestas y feedback**

Encuestas para relevar opiniones sobre los servicios de la entidad.

Es posible generar distintas versiones según el perfil de audiencia: comercios asociados, no socios, público en general (siempre y cuando estén registrados en la base de datos).

# BASES DE DATOS DE COMERCIOS Y CLIENTES

## **Capacitación**

Difundir una oferta de talleres sobre temas relevantes para la actividad comercial (marketing digital, gestión financiera, servicio al cliente, etc.).

La base de datos será de utilidad para invitar a los comercios y eventuales clientes según los perfiles identificados.

# BASES DE DATOS DE COMERCIOS Y CLIENTES

## **Análisis de tendencias**

Analizar los datos de los registros (comercios y rubros más elegidos, ubicación de los comercios más elegidos) sirven para identificar tendencias y comportamientos del público consumidor.

Procesar y compartir esta información con los comercios les brinda una herramienta para ayudarlos a tomar decisiones informadas y estratégicas.



# BASES DE DATOS DE COMERCIOS Y CLIENTES

## **Plataforma digital de comercios**

Se trata de un directorio online integrado por todos los comercios registrados y accesible para los consumidores locales.

Allí podrán buscar comercios por rubro, ubicación, servicios y otras categorías a definir. De esta manera, los negocios tendrán más visibilidad.

Para desarrollar la plataforma se deberá recurrir al asesoramiento de un profesional especializado.

# BASES DE DATOS DE COMERCIOS Y CLIENTES

## **Plataforma de ecommerce compartida**

Una versión superadora del punto anterior es la creación de una plataforma de ecommerce compartida.

Los comercios podrán vender sus productos y servicios online. Además, tendrán la posibilidad de ampliar su base de clientes.

**IMPORTANTE:** implementar procesos y certificaciones que garanticen la seguridad de las transacciones, además de preservar la privacidad y los datos de los usuarios.



# @ame

**Confederación Argentina de la Mediana Empresa**