

Ganar Clientes

Para ganar los primeros clientes y construir una base sólida para la plataforma, es clave crear una estrategia de marketing centrada en las necesidades del sector turístico en el Cauca.

1. Identificar a tu público objetivo:

- Trabajadores turísticos como guías, personal de recepción, y otros empleados que interactúan con turistas internacionales.
- Investiga las características demográficas y necesidades de este grupo, como el nivel actual de inglés y las áreas donde más lo requieren (por ejemplo, atención al cliente, manejo de información turística, etc.).

2. Desarrollar una propuesta de valor clara:

- Ofrece beneficios directos, como mejorar la comunicación con turistas y, por ende, aumentar las oportunidades laborales y de negocio.
- Resalta que la plataforma está diseñada específicamente para su contexto, con contenido práctico y accesible.

3. Estrategia de contenido:

- Crea contenido educativo gratuito o accesible (videos, blogs, infografías) para mostrar el valor de la plataforma y atraer a los primeros usuarios.
- Comparte testimonios y casos de éxito de trabajadores turísticos que hayan mejorado su inglés.

4. Colaboraciones locales:

- Forma alianzas con empresas y organizaciones del sector turístico, como hoteles, agencias de viajes y centros de capacitación.
- Ofrece precios promocionales o descuentos a grupos de empresas para incentivar la adopción inicial.

5. Marketing en redes sociales:

- Utiliza plataformas populares en la región como Facebook e Instagram, donde puedes dirigirte a trabajadores del sector turístico a través de anuncios segmentados.
- Crea contenido que resuene con su día a día, como historias de superación personal, consejos rápidos de inglés, y casos de éxito local.

6. Eventos y demostraciones:

- Realiza eventos virtuales o presenciales con demostraciones de la plataforma para atraer a los primeros usuarios.
- Ofrece una prueba gratuita o acceso limitado a cursos básicos para captar interés.

7. Obtén retroalimentación temprana:

- Involucra a tus primeros usuarios en el proceso de mejora. Sus comentarios son clave para optimizar la plataforma y adaptar el contenido a sus necesidades.

8. Testimonios y pruebas sociales:

- Una vez consigas algunos clientes iniciales, utiliza sus testimonios en tu marketing. Las recomendaciones personales de colegas dentro del mismo sector aumentan la confianza.

Cada uno de estos pasos está diseñado para atraer a los primeros clientes, generar confianza y establecer una reputación positiva, que es clave para el crecimiento sostenido de la plataforma.