

El mundo necesita más fans que clientes

El objetivo de todo negocio es obtener ingresos económicos y existen 2 maneras para enfocar las ventas. *¿Te compran tus clientes o tus fans?* De esto trata la nueva charla que ConQuito, en colaboración con la empresa *Aprendiendo a aprender*, brinda a la ciudadanía.



Sin duda, la meta principal de una empresa es captar la mayor cantidad de clientes, así genera rentabilidad, sin embargo, el reto de actual es cómo se mantiene en el tiempo, cómo genera mayor alcance y se da a conocer en el mercado.

Un cliente es una persona que regularmente compra un producto y regresa, porque se siente satisfecho, entonces ¿por qué ahora existe la categoría de 'fan'?

Un 'fan' es un seguidor, un admirador, un simpatizante de alguna persona, servicio o producto, quien recomienda o defiende aquello que le gusta, esto nos permitirá tener embajadores de nuestra marca y estar dentro de la memoria de nuestro público objetivo.

El mundo necesita más fans que clientes brinda el conocimiento de marketing experiencial, lo cual nos ayudará a generar fanáticos de nuestro producto o servicio dentro del mercado.

Esta charla va dirigida a emprendedores y empresarios del Distrito Metropolitano de Quito. El instructor será Luis Eduardo Salazar Pozo, quien mantiene una fuerte trayectoria en el ámbito del marketing y ventas, fundador y CEO de *Aprendiendo a aprender*.

Se realizará en el Coworking de la Agencia de Promoción Económica ConQuito, ubicado en la Av. Maldonado Oe1-172 y Carlos María de la Torre, el miércoles 16 de octubre del 2019, a las 10:00.

Las personas interesadas en participar podrán registrarse ingresando al siguiente link: <http://bit.ly/Emprendimiento2019>

Para mayor información
comunicarse a:



coworking@conquito.org.ec



398-9000 Ext. 2109