

Post customer journey

50 acciones que puedes implementar durante cada etapa del Post Customer Journey para retener y fidelizar a tus clientes, a la par de elevar tus ventas.

FECHA: ____/____/____

Efecto WOW

Entre 24 y 48 horas después de la compra.



- 1 Invitación a una comunidad exclusiva.
- 2 Acceso a contenido adicional o premium.
- 3 Descuento adicional en futuras compras.
- 4 Guía detallada de uso y recomendaciones del producto.
- 5 Invitación a un evento especial o webinar.
- 6 Sesión de consultoría personalizada.
- 7 Acceso a un grupo de mastermind.
- 8 Invitación a un programa de lealtad con beneficios exclusivos.
- 9 Entrega de un kit de bienvenida con regalos exclusivos.
- 10 Acceso a un recurso digital adicional relacionado con el producto.

Seguimiento

7 días después de la compra.



- 11 Encuesta de satisfacción y testimonio.
- 12 Solicitud de recomendación a amigos o familiares.
- 13 Cupón de descuento para futuras compras.
- 14 Recomendación de contenido relevante relacionado con el producto.
- 15 Recordatorio de soporte técnico y servicio posventa.
- 16 Invitación a un evento virtual o presencial relacionado con el producto.
- 17 Acceso a una sesión de preguntas y respuestas en vivo con expertos.
- 18 Invitación a un grupo privado de redes sociales para compartir experiencias.
- 19 Recomendación de productos o servicios complementarios.
- 20 Invitación a participar en un concurso exclusivo para clientes.

Engagement

30 días después de la compra.



- 21 Solicitud de reseña o testimonio en vídeo.
- 22 Entrevista o caso de éxito destacando al cliente.
- 23 Invitación a participar en un programa de afiliados.
- 24 Acceso a una nueva funcionalidad o actualización del producto.
- 25 Entrega de contenido adicional exclusivo por correo electrónico.
- 26 Invitación a un webinar o taller interactivo.
- 27 Acceso a un grupo de estudio o comunidad de aprendizaje relacionada con el producto.
- 28 Invitación a una demostración en vivo de nuevas características o usos del producto.
- 29 Recomendación personalizada de contenido adicional basado en el historial de compras.
- 30 Invitación a una conferencia o evento relacionado con el nicho del producto.

Remarketing

60 días después de la compra.



- 31 Oferta especial de productos o servicios complementarios.
- 32 Programa de membresía con beneficios exclusivos.
- 33 Invitación a un programa de referidos con recompensas.
- 34 Acceso a contenido premium o cursos adicionales.
- 35 Descuento en actualizaciones o versiones superiores del producto.
- 36 Solicitud de testimonio actualizado o estudio de caso.
- 37 Invitación a participar en un grupo de enfoque o prueba de productos.
- 38 Acceso a una oferta limitada por tiempo o cantidad.
- 39 Invitación a un evento exclusivo para clientes VIP.
- 40 Solicitud de feedback y mejora del producto basado en la experiencia del cliente.

Efecto WOW

90 días después de la compra.



- 41 Invitación a un programa de mentoría personalizada.
- 42 Descuento especial para renovación de servicios o suscripciones.
- 43 Acceso a una versión beta o anticipada de futuros productos.
- 44 Invitación a un evento de networking o colaboración empresarial.
- 45 Sesión de coaching o consultoría estratégica personalizada.
- 46 Invitación a participar en un panel de expertos o entrevista.
- 47 Invitación a formar parte de un programa de embajadores de marca.
- 48 Acceso a un programa de capacitación avanzada para maximizar el uso del producto.
- 49 Sesión personalizada de análisis y optimización de resultados con expertos del sector.
- 50 Oferta de participación en un grupo mastermind o comunidad de emprendedores de alto nivel.