



OMNISCANALIDAD

-La estrategia para **conquistar**-

Integra todos los puntos de contacto y comunicación de tu marca con tus usuarios y crea

Experiencias Únicas



Un cliente feliz y satisfecho es un logro positivo para tu marca.

¿Cómo lo logras?

Mejorando y facilitando su **experiencia a través de distintos canales** que funcionen en conjunto y cuya comunicación sea uniforme.

Es decir, que tus clientes **puedan comenzar las interacciones con tu marca** (compras, quejas, reclamos, dudas, visitas al sitio, etc) **en un canal y terminar en otro** distinto, dentro de todo el ecosistema Online y Offline:



Email



Web



Apps



Punto de venta



Redes sociales



Llamadas pregrabadas

ETC...

Según datos divulgados por la SuperOffice

86%

De los consumidores estarían dispuestos a **pagar más** para tener una experiencia de compra más rica y completa.



10%
MAYOR

Es el **ticket promedio** de negocios que poseen una **estrategia omnicanal** frente al de empresas con estrategias "comunes".

Recuerda: el objetivo de la omnicanalidad es **fortalecer la relación con tus clientes y promover la retención, demostrándoles que los conoces tanto que utilizas los canales adecuados para comunicarte con ellos.**