

MÁS VENTAS

2026

- CÓDIGO QR
- LANDING PAGE
- CATÁLOGO DIGITAL
- MAS HERRAMIENTAS

ÍNDICE

03

Editorial: Bienvenida y presentación de la revista.

04

El panorama actual de los diferentes tipos de negocios en Quito

06

Estrategias para atraer nuevos clientes.

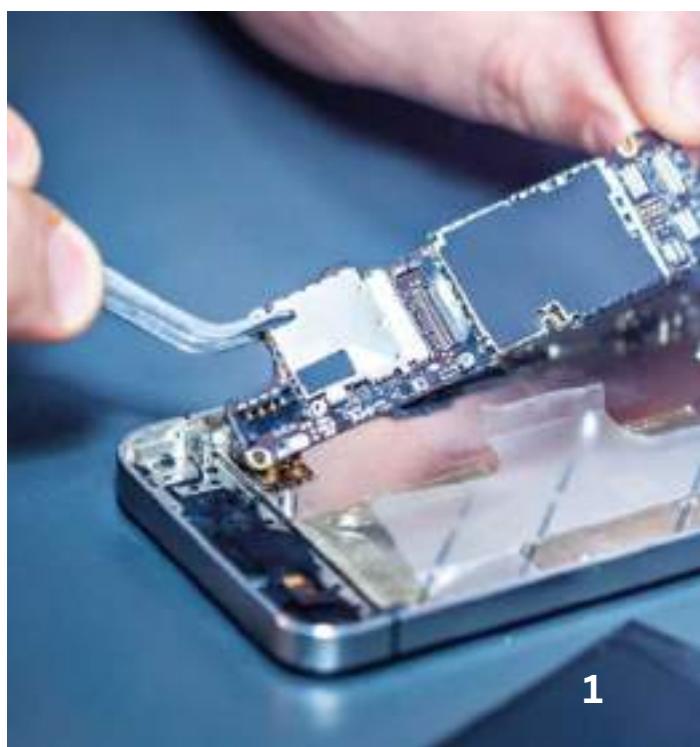
10

Fidelización de clientes: Claves para retenerlos.

11

El impacto del marketing digital en tu negocio.

[HTTPS://BIT.LY/ATRAEMASCLIENTES-ATUNEGOCIO](https://bit.ly/atraemasclientes-atunegocio)



ÍNDICE

12

Catálogos digitales: qué son y cómo implementarlos.

14

Beneficios de los catálogos digitales para locales, clientes de zona comercial.

14

Casos de éxito: Locales que innovaron y triunfaron.

15

Quieres llevar tu negocio al siguiente nivel.

16

Conclusión



[HTTPS://BIT.LY/ATRAEMASCLIENTES-ATUNEGOCIO](https://bit.ly/atraemasclientes-atunegocio)

BIENVENIDOS AL NUEVO AÑO

ENERO 2026



creative minds
basically business

¡HOLA, EMPRENDEDORES Y DUEÑOS DE NEGOCIOS!

**La guía definitiva para
propietarios de la gran variedad
de oferta comercial en la mejor
zona Comercial de Quito.**

En el corazón de Quito, donde la innovación y la tecnología se encuentran, nace esta revista pensada especialmente para ti: propietarios de tiendas de Ropa celulares, boutiques, joyerías y demás negocios.

El poder del marketing digital en el mundo tecnológico

En el Quito Metropolitano, queremos ser tu aliado en este viaje hacia el éxito. Aquí encontrarás estrategias prácticas, herramientas innovadoras y consejos probados para atraer más clientes, fidelizar a los que ya tienes y potenciar la imagen de tu local y negocio comercial.

El futuro es digital, y estamos aquí para guiarte en cada paso.
¡Comencemos!



page 9

[HTTPS://BIT.LY/ATRAEMASCLIENTES-ATUNEGOCIO](https://bit.ly/atraemasclientes-atunegocio)

El panorama actual de los negocios

Oportunidades y desafíos

Consejos prácticos para destacar cualquier negocio comercial

El Quito comercial es un punto clave para los amantes de la tecnología y más. Sin embargo, la competencia es intensa. Para destacar, es esencial ofrecer algo más que productos: una experiencia única.



El poder del marketing digital en el mundo tecnológico

- Oportunidades:
 - Alta demanda de celulares, accesorios y servicios de reparación.
 - Clientes que buscan soluciones rápidas y personalizadas.
- Desafíos:
 - Competencia entre locales.
 - Necesidad de diferenciarse y ofrecer valor agregado.

[HTTPS://BIT.LY/ATRAEMASCLIENTES-ATUNEGOCIO](https://bit.ly/atraemasclientes-atunegocio)

CATALOGO

NUEVA
IMAGEN



DIGITAL

ESTRATEGIAS
para Atraer
mÁS
clientes
y Fidelizar
A LOS
Actuales



¿PORQUE IMPLEMENTAR UNA ESTRATEGIA CRM?

C.R.M.

Manejo de las Relaciones con los Clientes



Estrategias CRM para Atraer y Conservar Clientes en la Zona Comercial de Quito

es una herramienta poderosa que permite gestionar las relaciones con los clientes de manera estratégica. Para los propietarios de locales de todo tipo, tiendas y negocios.,

creativeminds-ec.com



Implementar un CRM puede marcar la diferencia entre un negocio que sobrevive y uno que prospera. Aquí te explicamos cómo usarlo para atraer y conservar clientes, además de la importancia de llevar una base de datos completa.

Importancia de una Base de Datos Completa

Enero, 2026



Una base de datos completa es el corazón de cualquier estrategia CRM. Aquí te decimos por qué es esencial:

1. Conocimiento del cliente:

- Te permite almacenar información valiosa como nombres, correos electrónicos, números de teléfono, historial de compras, preferencias y fechas especiales (cumpleaños, aniversarios).
- Con estos datos, puedes personalizar tus interacciones y ofrecer experiencias únicas.

2. Segmentación efectiva:

- Clasifica a tus clientes según su comportamiento, intereses y necesidades.
- Esto te permite enviar mensajes y ofertas específicas que realmente les interesen.



Con nuestro Catálogo Digital esto es realmente fácil

3. Toma de decisiones informada:

- Analiza patrones de compra, productos más vendidos y clientes más frecuentes.
- Esto te ayuda a optimizar tu inventario y estrategias de ventas.

4. Fidelización:

- Con una base de datos actualizada, puedes mantener una comunicación constante y relevante con tus clientes.
- Esto fortalece la relación y aumenta la probabilidad de que regresen.



[HTTPS://BIT.LY/ATRAMASCLIENTES-ATUNEGOCIO](https://bit.ly/atramasclientes-atunegocio)

Estrategias CRM PARA ATRAER NUEVOS CLIENTES

1. Captación de datos:

- Ofrece incentivos para que los clientes compartan sus datos (ejemplo: descuentos en su primera compra o participación en sorteos).
- Usa formularios en redes sociales, tu catálogo digital o en el punto de venta.

2. Campañas personalizadas:

- Usa la información de tu base de datos para crear campañas dirigidas a públicos específicos.
- Por ejemplo, envía promociones de accesorios a quienes compraron un celular recientemente con tu **catálogo digital**



3. Publicidad segmentada:

- Usa herramientas como Facebook Ads, Marketplace o Google Ads para llegar a clientes potenciales basados en sus intereses y comportamiento.
- Crea anuncios que resuelvan sus necesidades (ejemplo: "¿Tu celular se dañó? Reparación express en el Centro Comercial Montúfar").

4. Eventos y talleres:

- Organiza eventos en tu local, como talleres de mantenimiento de dispositivos o lanzamientos de nuevos productos, comparte con tus clientes tu **CATÁLOGO DIGITAL**
- Capta datos de los asistentes y agrégalos a tu base para futuras campañas.

¿Listo para transformar tu negocio con un CRM? Descubre cómo implementarlo paso a paso y comienza a atraer y fidelizar clientes como nunca antes. ¡Solicita más información y empieza hoy mismo!

Esta estrategia CRM no solo beneficia a los locales individuales, sino que también contribuye a posicionar a los **diferentes negocios** como un referente tecnológico y moderno.

[HTTPS://BIT.LY/ATRAEMASCLIENTES-ATUNEGOCIO](https://bit.ly/atraemasclientes-atunegocio) **9**

FIDELIZAR

CLIENTES FELICES, NEGOCIOS EXITOSOS

1. Programas de fidelización:

Crea un sistema de puntos o descuentos por compras recurrentes.

Usa tu **CRM** para monitorear el progreso de cada cliente y enviar recompensas personalizadas.

2. Comunicación constante:

Envía mensajes de cumpleaños, aniversarios de compra o agradecimiento por su preferencia.

Usa canales como WhatsApp, email o redes sociales para mantener el contacto.

3. Ofertas exclusivas:

Ofrece promociones especiales a tus clientes más frecuentes.

Por ejemplo, "Solo para ti: 20% de descuento en prendas de temporada este fin de semana".

4. Seguimiento postventa:

- Después de una compra o servicio, envía un mensaje preguntando por su experiencia.
- Si hubo algún problema, resuélvelo rápidamente para demostrar que te importa su satisfacción.

5. Encuestas y feedback:

- Pide a tus clientes que compartan su opinión sobre tus productos o servicios.
- Usa esta información para mejorar y mostrar que valoras su participación.

El impacto del marketing digital en tu negocio

Digitaliza tu local y conquista a más clientes

Redes sociales:

¿Imaginas que tus clientes exploren tus productos desde su celular, interactúen con ellos y los compartan con sus amigos? ¡Eso es posible con un catálogo digital interactivo!

Combina tu catálogo con tus redes sociales y lleva tu negocio al siguiente nivel:

- Atrae a más clientes con publicaciones que enlacen directamente a tu catálogo.
- Engancha con fotos, videos y descripciones que hagan brillar tus productos.
- Convierte likes en ventas, permitiendo que tus clientes compren con solo un clic.

¡Digitaliza tu negocio y haz que tus redes sociales trabajen para ti!

Reseñas y reputación online:

¿Sabías que un catálogo digital puede potenciar tus reseñas y mejorar tu reputación online?

Imagina esto: Tus clientes exploran tu **catálogo**, encuentran productos increíbles y, al finalizar su compra, reciben una invitación amable para dejar una reseña. Esas opiniones positivas se integran directamente en tu **catálogo**, mostrando a nuevos clientes por qué eres la mejor opción.

- Atrae con un **catálogo** interactivo y profesional.
- Convierte compras en reseñas que construyen confianza.
- Brilla online con una reputación que habla por sí sola.

¡Haz que tu catálogo digital trabaje para ti y conviértete en el favorito de tus clientes!

Publicidad digital:

¿Quieres que tus anuncios no solo atraigan miradas, sino que también generen ventas? Con un **catálogo digital** interactivo, es posible.

Imagina esto: Tus anuncios en redes sociales o Google llevan a los clientes directamente a tu **catálogo digital**, donde pueden explorar productos, ver fotos, leer descripciones y comprar en segundos.

- Atrae con anuncios que enlazan a tu **catálogo**.
- Engancha con una experiencia interactiva y fácil de usar.
- Convierte clicks en ventas rápidas y efectivas.

¡Potencia tu publicidad digital con un catálogo que vende por ti!



CATÁLOGO DIGITAL

Catálogos digitales: La revolución en la venta de tus productos



[HTTPS://BIT.LY/ATRAEMASCLIENTES-ATUNEGOCIO](https://bit.ly/atraemasclientes-atunegocio)



Catálogo Digital

1. Qué es un catálogo digital:

- Es una versión interactiva de tu catálogo de productos, accesible desde cualquier dispositivo (celular, tablet).

2. Cómo implementarlo:

- Solicita una demostración que te permita como implementar en tu negocio tu catálogo fácilmente.
- Incluye fotos de alta calidad, descripciones detalladas y precios actualizados.
- Usa códigos QR para que los clientes accedan al catálogo desde sus teléfonos.

3. Beneficios:

- Imagínate tu catálogo en la pantalla entre las principales aplicaciones favoritas de todos tus clientes, tus clientes podrán compartir y recomendar con sus amigos y familiares.
- Es la forma más fácil y económica de llegar a tus clientes y volverte inolvidable.
- Experiencia moderna y atractiva para tus clientes.



BENEFICIOS DE LOS CATÁLOGOS DIGITALES

Para el local:

- Al existir competencia tienes la oportunidad de dar a conocer y diferenciarte con tu propia oferta.
- La excelencia de tu servicio al cliente se ve reflejado en el uso de tecnología de punta.
- Mejoras la eficiencia operativa y reduces errores en los pedidos.

Para el cliente:

- Acceden al catálogo de manera rápida y fácil desde su dispositivo.
- Encuentran información detallada de los productos, incluyendo especificaciones técnicas.
- Disfrutan de una experiencia interactiva y moderna.

Para el Centro Comercial Montúfar:

- Refuerza la imagen del centro comercial como un lugar innovador y tecnológico.
- Atrae a más visitantes interesados en tecnología.

¿POR QUÉ TU NEGOCIO NECESITA UN CATÁLOGO DIGITAL?



- Local "TecnoAccesorios": Implementó un catálogo digital y aumentó sus ventas en un 25%.
- Tienda "ReparaFácil": Usó redes sociales para promocionar sus servicios y duplicó sus clientes en tres meses.
- Accesorios "StylePhone": Creó un programa de fidelización y retuvo a más del 60% de sus clientes.

HISTORIAS DE LOCALES QUE INNOVARON Y TRIUNFARON



creative minds
Marketing y Tecnología

[HTTPS://BIT.LY/ATRAEMASCLIENTES-ATUNEGOCIO](https://bit.ly/atraemasclientes-atunegocio)

¿QUIERES LLEVAR TU NEGOCIO AL SIGUIENTE NIVEL?

Pide una demostración sin compromiso de tu
CATÁLOGO DIGITAL personalizado.

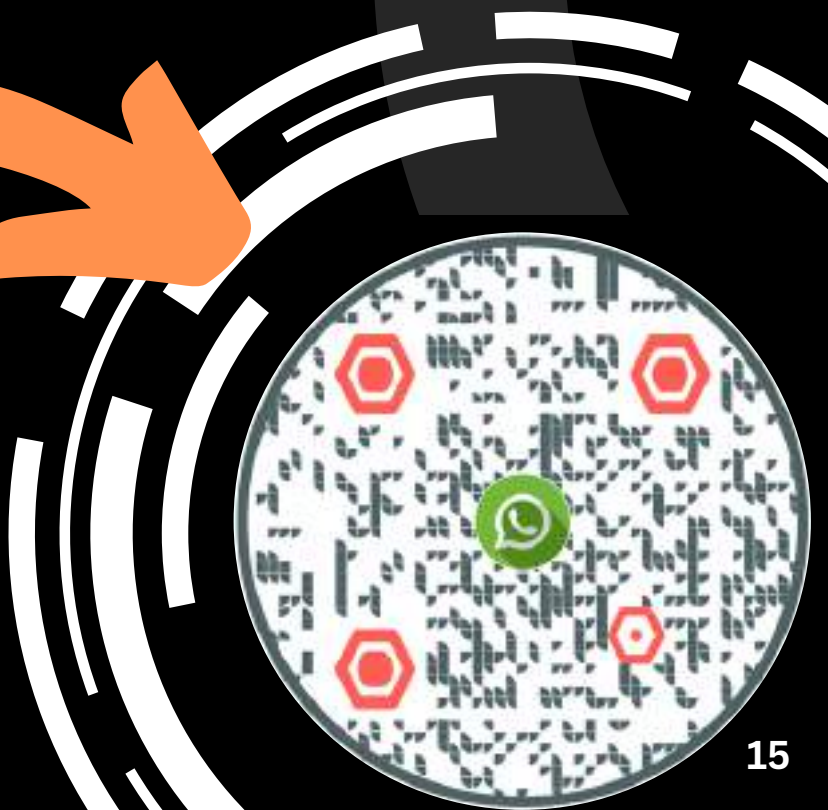
ALGUNOS BENEFICIOS ADICIONALES:

- ✓ Ofrece en tu vitrina un regalo GRATIS descargable desde un QR y llévalo a una landing page.
- ✓ Algo muy poderoso es que puedes poner testimonios de tus clientes para aumentar tu credibilidad y causar todavía más impacto
- ✓ Por supuesto, tendrás botones de contacto y compra automática de tus productos o servicios.
- ✓ Dar acceso INMEDIATO a tus redes sociales con un sólo click

¡Contácteme hoy
para obtener más
información!

**INGRESA AQUÍ
EN ESTE CÓDIGO QR**

link de acceso



Conclusión



1. Imagen moderna y tecnológica:

- Para cualquier tipo de negocio que usan CRM y catálogos digitales se posiciona como innovador y atractivo.

2. Mayor tráfico de clientes:

- Las estrategias CRM bien implementadas atraen a más visitantes interesados en tecnología.

3. Fortalecimiento de la comunidad:

- Los locales que trabajan juntos para implementar CRM pueden compartir buenas prácticas y crear sinergias.

Un CRM no es solo una herramienta tecnológica; es una filosofía de negocio que pone al cliente en el centro de todo.

Para los propietarios de locales y de negocios, implementar un CRM significa:

- Atraer a nuevos clientes con campañas inteligentes y personalizadas.
- Conservar a los clientes actuales con experiencias memorables y un servicio excepcional.
- Crecer como negocio gracias a una base de datos completa y actualizada.

El futuro del comercio es digital, y el CRM es tu mejor aliado para liderar este cambio. ¡Comienza hoy y lleva tu negocio al siguiente nivel!

Llamado a la acción:

"¿Listo para transformar tu negocio con un CRM? Descubre cómo implementarlo paso a paso y comienza a atraer y fidelizar clientes como nunca antes. ¡Haz clic aquí y empieza hoy mismo!"

MÁS VENTAS

TOP 5

SEGUÍ A ESTOS ARTISTAS URBANOS EN INSTAGRAM

Entrevistamos a los artistas y les preguntamos quiénes son sus ídolos

IMAGEN

CONOCÉ LAS ÚLTIMAS TENDENCIAS DE ESTE MES

Hablamos sobre moda, lo que se usa, lo que no se usa y mucho más

TECNOLOGÍA

LAS ESTRELLAS MÁS POPULARES DE INSTAGRAM

Veamos quién consigue los 15 segundos de fama

