

Antes de bajar tus precios, revisa esto

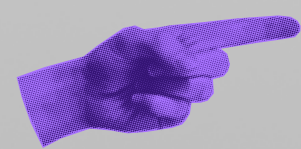


4 puntos de contacto que determinan si tu cliente percibe tu valor o solo compara costos.



El branding no termina en la imagen.

Se construye en cada punto de contacto.



Y cada uno influye en una decisión de negocio concreta:
que tu cliente **perciba el verdadero nivel de tu trabajo.**
Cuando eso no ocurre, la decisión se reduce al precio.





Los 4 puntos donde tu cliente forma su percepción:

- Perfil y feed de RRSS
- Sitio web
- Comunicación 1:1
- Postventa





Perfil y feed de tus redes sociales

Si sólo **muestras fotos** sin contexto, el cliente ve lo que vendes o haces, pero no alcanza a dimensionar tu nivel.



2

Sitio web

Recórrelo como si fueras un cliente que te visita por primera vez.

**¿Queda claro
qué resuelves y
cómo trabajas?**

Si tiene que adivinarlo,
lo más probable es
que termine
comparando precios.



3

Comunicación 1:1



La forma en que respondes un correo o un mensaje también construye percepción.

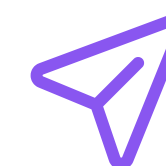
Una comunicación clara y segura refuerza el nivel que prometiste en todo lo demás.

4 Postventa



Aquí el cliente confirma si el nivel que percibió al inicio era real.

Cuando la experiencia cumple la promesa, te recomienda.



Cuando no, vuelves a ser un proveedor más.



Cuando estos **4 puntos** comunican el mismo nivel,
tu cliente deja de
comparar solo el precio.



Esa **coherencia** convierte
tu marca en un activo que
impulsa tus ventas, no en
un simple gasto de imagen.

Revisa estos 4 puntos
de contacto y cuéntame:



¿En cuál crees que
tu cliente no termina
de percibir la calidad
de tu trabajo?

Escríbeme y lo
revisamos juntos.



