

CONOCE A NUESTROS CLIENTES

HISTORIAS DE CLIENTES



¡Conoce cómo ayudamos a
nuestros clientes y cómo
cambiamos sus vidas!

Fermarketing

JOSE: NUEVOS CLIENTES

 akome.dominican

José era el dueño de un restaurante con problemas. Él estaba agobiado por deudas cuando su socio de negocios se fue del país, y durante más de un año trató desesperadamente de llenar su restaurante con nuevos clientes. Intentó un sinnúmero de medidas: Noches de karaoke, noches de comedia en vivo, happy hours. Sin embargo, ninguna de ellas trajo los clientes que necesitaba para salir de la deuda. Las dudas comenzaron a crecer, e incluso se preguntó si siquiera podría salir de la deuda que su socio le había dejado.



Akome
DOMINICAN 

Puso sus esperanzas en las redes sociales, publicando diariamente en Instagram y Facebook a fin de dar a conocer su negocio, pero todo fue en vano. Se le acercaron varias agencias de marketing, ofreciéndole la posibilidad de gestionar sus redes sociales, y dándole la promesa de conseguirle nuevos seguidores.

Pero el problema principal todavía existía. No eran seguidores lo que él necesitaba, lo que necesitaba eran clientes.



Cuando conocí a José, él estaba desesperado y asustado. Su inversión se estaba hundiendo, y tenía que hacer algo rápido o de lo contrario lo perdería todo.

Llegué a conocer su negocio, sus necesidades y sus objetivos. Juntos, construimos una campaña diseñada para atraer a los clientes que necesitaba para permanecer en el negocio. Era un plan a largo plazo, uno que fue construido para atraer nuevos clientes y conseguir que volvieran varias veces a través de incentivos. Además, le aconsejé que agregara una hamburguesa vegetariana al menú, ya que ello le ayudaría a atraer una nueva clientela y al mismo tiempo resulta ser más barato que las tradicionales hamburguesas de carne.



Y luego creamos la parte final de nuestro plan, una campaña publicitaria en Facebook que animo a la gente a entrar para probar la nueva hamburguesa, gratis. En menos de dos semanas, 300 hamburguesas fueron entregadas. Y debido a que esas personas ordenaron contornos, José fue más que capaz de compensar por la promoción y de generar ingresos por primera vez en mucho tiempo. Pero más que eso, él fue desarrollando una nueva base de clientes leales.

La gente continúa inundando su restaurante, desesperada por ver de lo que todo el mundo está hablando. Y con los cupones que se les da, ellos vuelven por una segunda vez, y una tercera vez. Mediante análisis, hemos sido capaces de determinar que por cada 100 personas que vinieron a probar la hamburguesa, 10 se convirtieron en clientes fieles.



Y así comenzó la transformación. No solo del restaurante de José, sino también de sus expectativas a largo plazo.

Su negocio se llena con un flujo constante de nuevos clientes, y él está posicionado para el éxito duradero. Pero aún más importante, tiene esperanzas de nuevo, y está bien encaminado a eliminar la deuda que su viejo socio de negocios le dejó.

DANIEL:

AUMENTO DE INGRESOS

 mecanicoenorando

Daniel y su familia eran inmigrantes en busca de una oportunidad para comenzar una nueva vida. Por desgracia, esas oportunidades eran difíciles de conseguir, y Daniel pronto se encontró trabajando 12 horas al día por menos del salario mínimo. La vida se convirtió en una serie de luchas y preocupaciones financieras. Él y su esposa tenían que preocuparse cada mes sobre como podrían proveer incluso las necesidades más básicas.

Para subvencionar sus ingresos y poder llegar a fin de mes, Daniel comenzó a reparar autos. Él trajo consigo el conocimiento y una habilidad comprobada como mecánico, pero basándose únicamente en palabras, eso solo le llevó a un par de trabajos de reparación al mes.



Él estaba desesperado por encontrar una manera de proveer para él y su esposa con su habilidad, pero necesitaba un impulso poder llegar allí.

Cuando él acudió a mí, era obvio que tenía la habilidad y la capacidad de crear una verdadera oportunidad para el éxito duradero, con las herramientas adecuadas. Inmediatamente le sugerí la publicidad en línea como una forma de mejorar el negocio.

Él inicialmente tenía dudas, incluso después de que le mostré el número de personas en busca de servicios como el suyo por internet. Pero, después de mostrarle el potencial que tenía, accedió a que yo desarrollara una campaña de anuncios en Google.



Después de un día de intenso trabajo y estrategias, lanzamos la campaña publicitaria cerca de la medianoche. A la mañana siguiente, Daniel reservó a su primer cliente, y luego otro, y otro. Las llamadas continuaron rodando, y dos días más tarde renunció a su mal pagado trabajo para centrarse exclusivamente en su creciente negocio de mecánico.

5 meses más tarde, Daniel ha atendido a más de 300 clientes y se ocupa de un flujo constante de nuevos clientes cada día. El negocio está yendo tan bien que hay días en los que tiene que rechazar el trabajo, simplemente porque no tiene el tiempo. Lo que esa simple estrategia de anuncios en Google hizo fue traer a cerca 45 mil dólares en ventas a lo largo de esos cinco meses. A medida que su base de clientes regulares continúa creciendo, también lo hace la oportunidad de ingresos pasivos por el mantenimiento general de esa base de clientes.



Hoy en día, Daniel y su esposa están esperando a su primer hijo. Pero igual de importante, han comenzado a realizar el sueño que tenían cuando emigraron.

Ya no luchan por llegar a fin de mes. Ya no tienen que laborar en trabajos mal pagados que los explotaban. Juntos, aprovecharon una oportunidad e hicieron un negocio duradero de ello.



JULIEN: MEJORES RESULTADOS PUBLICITARIOS

 lamochilacowork

Julien es un ingeniero francés que tomó unas vacaciones en el Caribe. En ese viaje, inmediatamente se enamoró de la gente y de la cultura, por lo que decidió que era el lugar perfecto para empezar una nueva vida. Pero para lograr que su nueva vida funcionase, él necesitaba construir un negocio.

A partir de sus propias experiencias y conocimientos, puso en marcha un negocio de coworking que ofrece oficinas privadas y salas de reuniones para empresarios, startups, nómadas digitales y viajeros de negocios. Tuvo la visión de un lugar donde las personas pudieran trabajar de forma independiente uno junto al otro y disfrutar de un entorno de personas de ideas afines que se ayudarían, motivarían y apoyarían mutuamente.



LA MOCHILA
Cowork

Solo había un problema, él estaba empezando este negocio solo y en una tierra donde conocía a muy pocas personas.

Todo el trabajo caía sobre sus hombros. Marketing, contratación, gestión de la logística del día a día... suficiente para abrumar incluso a la persona más organizada. Los niveles de estrés crecían mientras trataba de hacer que su negocio funcionara.



Para ayudar a generar ventas, él había invertido una gran cantidad de dinero en anuncios de Google, pero estaba recibiendo resultados limitados. Cuando empecé a trabajar con Julien, fui capaz de tomar todas las responsabilidades de marketing fuera de su carga de trabajo. Empecé con campañas publicitarias en línea y una actualización completa de su sitio web. Juntos, creamos y aplicamos estrategias. Y poco después, el número de personas interesadas en sus espacios de coworking comenzó a crecer drásticamente, al mismo tiempo que logro reducir los costos que había estado pagando anteriormente.



Hoy, gracias en gran parte a los anuncios y al sitio web renovado, Julien recibe consultas durante todo el día de personas interesadas en rentar sus espacios privados.



El negocio ha tenido tanto éxito que él fue capaz de abrir una segunda ubicación, incluso más grande, con casi todo ese espacio también rentado. Pero, más que nada, él ha tenido la oportunidad de lograr que su sueño fuese un éxito. Él ha creado esa nueva vida que se dispuso a encontrar cuando vino al Caribe y logro crear una manera significativa de mantenerlo durante los próximos años.



TESTIMONIOS



Fernando me ayudó a que más gente conociera el restaurante y a ver nuevas opciones en el mercado como el caso de la gente vegana. Pudimos mejorar el ingreso mensual, optimizar el inventario, y obtener nuevos clientes. Me gustó la dedicación y constancia, desde el amplio conocimiento del manejo digital y el grado de entendimiento del negocio, además de la ética y la ayuda que generas a personas que sienten que está todo perdido, algo que para mí no tiene precio. Fue como volver a nacer, un aliento más cuando pensé que estaba perdido. ””

José Curcio - Dueño de Akomé Dominican



Gracias a Fernando, pude renunciar a un empleo mal pagado donde no estaban valorando mis esfuerzos. Los resultados fueron rápidos y ahora son el fundamento de mi libertad económica. Excelente comunicación, respuesta inmediata, y costos acordes con los resultados. Recomendaría el servicio porque demuestra resultados desde la primera semana. ””

Daniel Terán - Mecánico a Domicilio en Orlando

TESTIMONIOS



Ya tenía una campaña publicitaria en Google Ads, pero me costaba mucho dinero sin muchos resultados. Necesitaba más clientes, a menor costo. Se puede perder mucho dinero en poco tiempo si no entiendes cómo funciona la herramienta. Podrías pensar que es sencillo, pero no es tan fácil. Ahora tenemos muchos interesados, y la gran mayoría son relevantes. Esto me permite concentrarme en la parte comercial y actividades del negocio. Me gustó la manera de trabajar de Fernando: escucha primero, y luego da soluciones dependiendo del contexto. Su trabajo está personalizado y me ayudó a mejorar el servicio de mi negocio, a tener un ojo nuevo, y a entender el uso múltiple y en conjunto de las herramientas de marketing. Ya lo he recomendado.



Julien Pages - Dueño de La Mochila Cowork.

Fermarketing