

Comment fidéliser vos clients ?

En ce mois de Février, *mois de la St Valentin*, on peut s'interroger (*au delà de l'amour*) sur la fidélité de ses clients.

Quels moyens numériques s'offrent à vous ?

- Une **newsletter** vous permet de les tenir informés de l'actualité de votre entreprise.
- La création de contenu, **via un blog** est un des moyens de fidéliser vos clients, en leur apportant **des contenus intéressants** et cela leur permet d'avoir un contact plus intime avec votre marque. De plus avoir un blog est un des meilleurs moyens de faire de l'acquisition et améliorer votre SEO (référencement).
- Être présent et actif sur **les réseaux sociaux** (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram...) permet de garder un contact permanent avec vos clients et ainsi leur proposer du contenu nouveau et de répondre rapidement aux problèmes éventuels.

Fidéliser un client n'a rien de facile. Cela demande un **travail continu** et ce n'est pas en proposant de simples cartes de fidélité ou des promotions que vous y parviendrez. Vous devez sortir de votre zone de confort en tant que marque et être capable de **surprendre vos clients** avec de l'inédit, via vos supports numériques.

Fidéliser un client est non seulement **moins cher qu'en acquérir de nouveaux**, mais en plus **un client fidèle vous procure de nouveaux clients**. En effet, il **est votre meilleur ambassadeur** ! Il parlera de vous à ses amis et le bouche à oreille se mettra en place.

