



El poder transformador de las referencias

¿Cuánto tiempo llevas buscando la mejor manera de conseguir nuevos clientes? Como empresario, probablemente hayas probado innumerables estrategias de marketing para llegar a tus clientes. Sin embargo, a pesar de todos tus esfuerzos, conseguir un flujo constante de negocio puede parecer a veces fuera de tu alcance. ¿Y si la respuesta está en algo tan sencillo y humano, pero en lo que quizás nunca hayas pensado en relación con tu negocio?

Piensa en la última vez que visitaste un restaurante o viste una película que te recomendó un amigo. Confiaste en su opinión y probablemente te ahorró mucho tiempo de búsqueda y decisión, ¿Verdad? Es fácil suponer por qué es así, pero para quienes quieran profundizar un poco más, a continuación explicamos por qué las referencias son tan impactantes.

Aquí entra en juego la psicología de la Prueba Social:

- Una experiencia positiva de una persona de confianza añade una fuerte sensación de seguridad.
- En situaciones de incertidumbre, recurrimos a personas conocidas.
- El mismo principio se aplica a las referencias comerciales. Cuando un cliente recomienda tus servicios, se genera instantáneamente confianza y credibilidad.

Pero no acaba ahí. Las referencias no son sólo una forma útil de que los clientes potenciales conozcan tu empresa, sino que mejoran los indicadores en casi todas las fases del ciclo de vida del cliente, lo que se traduce en mejores negocios.

Multiplicar la tasa de conversión de ventas

La tasa de conversión es el punto de partida. Es una de las mayores palancas de las ventas, el crecimiento del negocio y el ROI. Las referencias pueden ayudarte a multiplicar tu tasa de conversión porque ya han sido avaladas por alguien en quien confían. Saben lo que necesitan y están preparados para tomar decisiones más rápidamente. Entonces, ¿Qué viene después de la conversión?

Aumentar la tasa de retención

Cuando los clientes potenciales llegan a través de referencias, ya se ha establecido una relación y un sentimiento de lealtad. Confían en el respaldo personal y es más probable que alineen sus expectativas con lo que ofrece tu empresa. Esto conduce a mayores tasas de retención, así como a la repetición de negocios, lo que resulta en un mayor valor de por vida.

Aumento del valor vitalicio de los clientes

Las empresas prosperan con las relaciones a largo plazo y los clientes recomendados tienden a ser más fieles que los adquiridos a través de otros canales.

¿Cuál es el resultado? Empiezan a correr la voz entre su red de contactos, y no sólo obtienes más negocio repetido, sino que también aprovechas su red de contactos. Es como un efecto dominó que no se consigue con otras estrategias de marketing.

Entonces, ¿Por qué las referencias deben ser tu principal estrategia de marketing?

Confianza incorporada: Los clientes potenciales que llegan a través de referencias ya confían en tu empresa.

Conexiones más fuertes: Estos clientes tienen una conexión más profunda con tu marca.

Repetición: Es más probable que vuelvan, ya que su experiencia inicial está validada por alguien que conocen.

¿Cómo ayuda BNI a las empresas a crecer a través del poder de las referencias?

La estructura probada de BNI y el eterno valor fundamental de Givers Gain® crean un entorno de alto compromiso, que da como resultado referencias que superan a otros métodos tradicionales de creación de redes empresariales. Los Miembros de BNI aparecen cuando alguien lo necesita, antes de esperar ganar. El enfoque de dar primero crea un ambiente positivo para todos y genera importantes oportunidades y relaciones duraderas.

Experimenta el poder de las referencias y observa cómo crece tu negocio como nunca habías imaginado. No espere más: Acude a una reunión del grupo de BNI más cercano para experimentar el poder de las referencias en acción.