

6 ESTRATÉGIAS

*que te permitirán dar el primer
paso para atraer clientela a tu*
ESTUDIO DE TATUAJES



1

Escoge un nicho de mercado y conviértete en una de sus referencias:

Cuando existe la competencia significa que las personas tendrán más opciones y esto puede ser un problema, pero también una oportunidad. ¿Por qué?, Al incrementar la competencia, debes hacer maromas para que ellos volteen a verte y te prefieran. Lo positivo es que te da la oportunidad de reinventarte, de ser creativo y de mostrar las cosas diferentes e innovadoras que tienes para ofrecer. Especializarte en un grupo de personas específicas es muy rentable para tu marca a largo plazo.





2

Crea un blog

Cuenta a tus seguidores todo lo relacionado con el mundo de los tatuajes, ten en cuenta que tener un espacio propio en internet es indispensable.

En el blog puedes compartir tus conocimientos, experiencias, hablar sobre el significado de los tatuajes y curiosidades de interés común para el público.

Todo lo que escribas allí debe estar relacionado con tu marca y sobretodo estar optimizado en SEO.

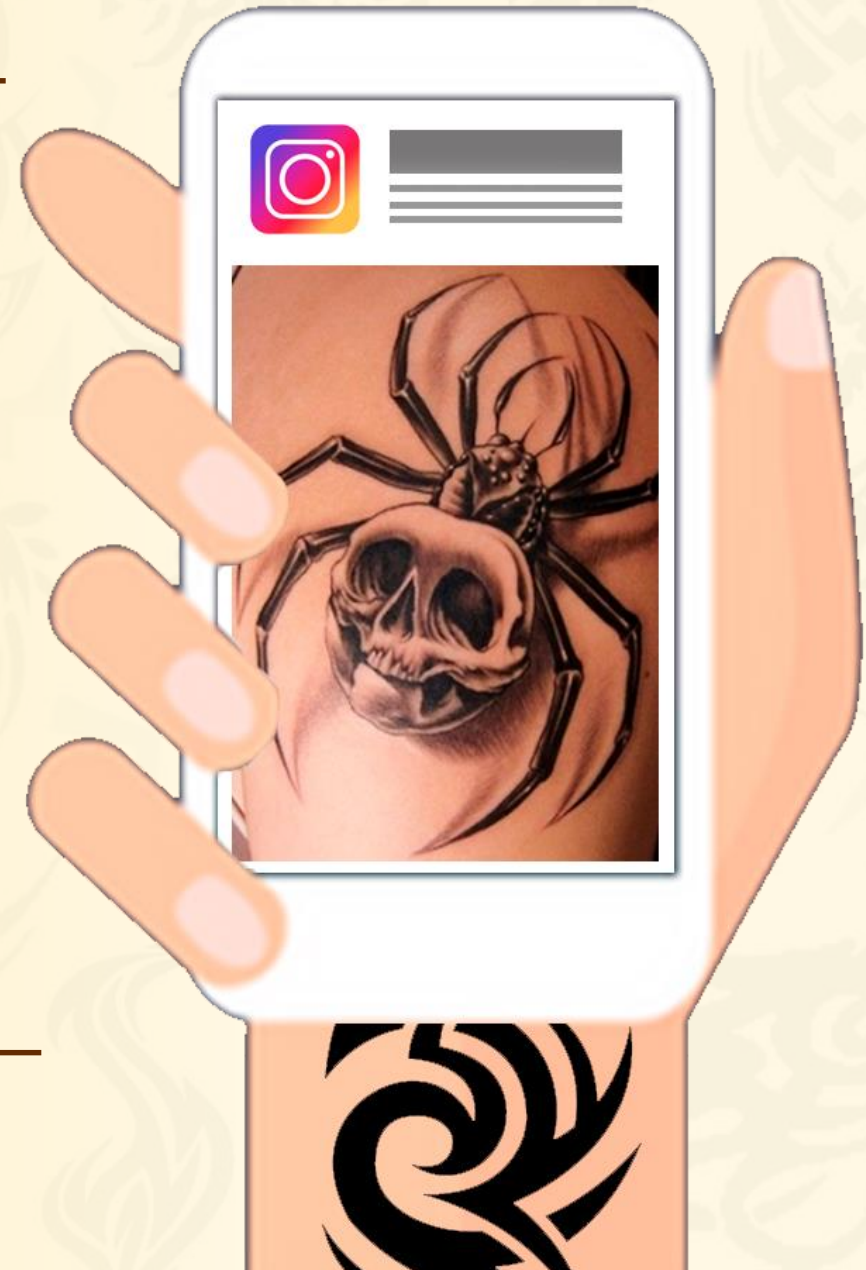
3

Da a conocer tu trabajo en las redes sociales

Ten en cuenta que en la actualidad las redes sociales presentan una gran oportunidad para darte a conocer, así como a mostrar tu trabajo y atraer y fidelizar clientes.

Un fan page en Facebook y un perfil empresarial en Instagram son un buen inicio para lograr tu cometido, ya que ambas plataformas te permiten ver las estadísticas del contenido que compartes.

La idea de esto es que publiques contenido que enganche a tu público y vayas perfilando los próximos en función a las características de los que anteriormente te hayan dado buenos resultados.





4

Algo más que una foto bonita

Hiciste el mejor tatuaje de tu carrera y estás orgulloso de ello, tomaste una buena foto pero dudas de si debes subirla de una vez o antes pasarla por edición, te recomendamos la segunda opción.

¿Por qué?, la clave en el mundo de las redes sociales es el contenido, por eso tómate el tiempo de editarla, de ponerle tu logo, y en la descripción escribe una historia sobre el tatuaje o algo interesante sobre el mismo. ¡Pon a trabajar esa imaginación!

5

Interactúa, no vendas

Sí, quieres vender tu trabajo, es cierto, pero debes tener algo claro: Las redes sociales son un espacio de interacción y socialización, no de ventas.

Es por ello que lo más recomendable es que no trates de vender, sino de contar historias interesantes que las personas puedan replicar en sus muros. Por ejemplo, prueba con hacer transmisiones en directo al hacer un tatuaje, contar anécdotas interesantes, videos testimoniales (que no parezcan producidos), imágenes con tips para el cuidado del tatuaje recién hecho y otro contenido relacionado a los tatuajes que podrán ser más valorados.





Concursos y promociones

El realizar concursos y promociones de tiempo en tiempo es importante. De esta forma los que ya te conocen se fidelizan con las actividades y también das paso a que nueva gente te conozca.

Algo que si tienes que cuidar es no hacer promociones muy a menudo, porque la gente se acostumbra y cuando ya no las hay, no consumen.



✉ focusbluemkt@gmail.com

📷 @focusbluemkt