CÓMO EL STAR RATING DIRIGE CLIENTES A TU EMPRESA O A LA COMPETENCIA

¿Las reseñas online de tu negocio atraen tráfico a tus puntos de venta? Descubra cómo la reputación online puede convertirse en decisión de compra

EL STAR RATING DE LAS LOCALIZACIONES DE TU NEGOCIO GENERAN DECISIÓN DE COMPRA

94%
de los consumidores acudirá a un negocio con 4 estrellas en el rating

54%
de los consumidores acudiría a un negocio con 3 estrellas en el rating

14%
de los consumidores acudiría a un negocio con una o dos estrellas en el rating

CONVERTIR A TUS CLIENTES EN LOS MEJORES EMBAJADORES DE TU MARCA TRANSMITE CONFIANZA

87%
de los consumidores confirman que una reseña positiva les reforzó a la hora de tomar su decisión de compra[1]

4 de 5
consumidores cambiaron de opinión sobre un producto sólo por la información negativa que encontraron online [2]

[1 2] [Cone Communications]

STAR RATING IMPULSA TU NEGOCIO

Una estrella más en el rating genera entre un

5–9%

de incremento en los ingresos

[Harvard Business Review]

MAXIMICE EL STAR RATING DE CADA UNA DE LAS LOCALIZACIONES DE SU NEGOCIO

1 Monitorice Google, las redes sociales y los distintos sites de reseñas para conocer qué están diciendo los clientes de su negocio

2 Responda las reseñas—positivas y negativas—para mostrarle a los clientes que valora los comentarios que hacen sobre su negocio

3 Mejore su negocio en función de las reseñas y deje que los consumidores sean parte de ellas

4 Solicite a los clientes que escriban reseñas reales y publíquelas en las redes sociales para a crear imagen de marca conciencia y credibilidad en el mercado.

Convertimos a tus clientes en los mejores defensores de tu marca.

reputation.com®