

DIFERÉNCIATE EN 2025

Cómo brindar valor real a tus
clientes sin caer en el truco
del 'Pisco Sour gratis'

(y menos si es de mala calidad)



PARA QUÉ ES ESTE E-BOOK?

Todas las marcas buscan diferenciarse y tener un espacio relevante en la mente de sus clientes actuales y potenciales. Hoy eso ya no es suficiente, gánate su corazón, muéstrale que compartes sus valores y que empatizas con sus necesidades al punto de estar preparad@ para ser la marca indicada en satisfacerlas.

1. CONEXIÓN EMOCIONAL

Apunta a la conexión emocional antes que a la venta rápida.

Contenido significativo: Crea historias, mensajes y contenidos que resuenen con tu audiencia. La gente recuerda cómo la hiciste sentir, no qué le ofreciste. Deja el "pisco sour gratis" y ofrece un "momento inolvidable".

Ejemplo: Campañas con testimonios reales, valores compartidos y mensajes auténticos.

Branding que inspire confianza: Fortalece la marca como un referente de calidad y experiencia, no solo de precios bajos. La coherencia visual y narrativa hará que te reconozcan sin gritar.

ACERCA DE GARRA

Somos una agencia multidisciplinaria que pone al servicio de los clientes vinculados al mundo animal, su expertiz y conocimiento del mercado para ayudar a mejorar el bienestar de los animales, los humanos y el planeta.

Ofrecemos asesorías expertas en marketing para el sector animal, para ayudarte a lograr objetivos comerciales como la proyección de ventas, posicionamiento, generación de demanda y fidelización, mediante estrategias y tácticas memorables.

PROFESIONALES SENIOR

Somos un equipo senior de veterinarios, diseñadores, publicistas, productores y creadores audiovisuales, con amplia trayectoria en el sector animal, que ofrecemos estrategias creativas para el mercado de animales de producción y de compañía.



hola@agencia-garra.com
www.agencia-garra.com



+56 9 5813 5835



DESAFÍOS

Construir una relación auténtica y duradera con los clientes en un mercado saturado, donde las marcas compiten ferozmente por captar atención con tácticas intrusivas y a corto plazo. **¿Qué hacer para enfrentar este desafío?**

01

DIFERÉNCIATE

La creatividad, lo agradable, lo innovador y la emoción, permiten crear tácticas únicas.

02

CREA RECORDACIÓN

Vivir una experiencia única y positiva como cliente, deja una huella inolvidable. Una mala experiencia también.

03

ELIGE SER ELEGID@ Y RE ELEGID@

La diferenciación nos permite ser elegidos. Y la recordación positiva, ser elegidos nuevamente.

PRIORIDADES DE CLIENTES

Experiencia de cliente (CX): Si a tus clientes la experiencia con tu marca les agrada y les sigue agradando, harán negocios contigo durante mucho tiempo y te recomendarán a otros. Para esto necesitas conocerlos.



El **86% de los compradores** están dispuestos a pagar más por una excelente experiencia del cliente.



El **49% de los compradores** han realizado compras impulsivas después de recibir una experiencia más personalizada.



BENEFICIOS DE FIDELIZAR

Fidelizar clientes es aplicar estrategias y métodos con la finalidad de que repitan compras y se conviertan en clientes habituales de una marca o empresa.

Este concepto no implica exclusividad, ya que puedes tener un cliente fiel para un producto o servicio que también compre a tu competencia otro diferente. Beneficios:

- ✓ Reducir costos
- ✓ Mayor facturación (cross-selling y up-selling)
- ✓ Ingresos fijos.
- ✓ Ganar participación de mercado.
- ✓ Mejor reputación.



EMOCIÓN

Una investigación de Harvard Business Review reveló que los clientes se conectan emocionalmente con una marca cuando se alinea con sus motivaciones y les ayuda a cumplir sus deseos. Además, un estudio de Forrest Research mostró que las marcas que generan una conexión emocional con los clientes tienen una tasa de **retención de 63%**, en comparación con el 23% de las que no lo hacen.

¿Has notado cómo te sientes cuando recibes un email personalizado? ¡Como si te conocieran!

Eso es marketing emocional, y con GARRA, te ayudamos para que lo hagas a lo grande.

DESCARGA MÁS E-BOOKS EN:

E-BOOKS

2. CREA EXPERIENCIAS

Crea experiencias de cliente únicas, experiencias que sean memorables en lugar de ofertas

Ofrece valor a través de servicios personalizados, atención cercana y experiencias únicas. La clave es que cada interacción sea un regalo bien pensado, no un "anzuelo" barato.

Ejemplo: Invita a tus clientes a un evento o webinar que realmente resuelva un problema o inspire, en lugar de perseguirlos con descuentos.

Escucha y responde en tiempo real: Escucha a tus clientes y adapta tu comunicación a sus necesidades reales. La mejor publicidad no intrusiva es aquella que aparece justo cuando el cliente la necesita.



3. CREA CONTENIDO DE VALOR

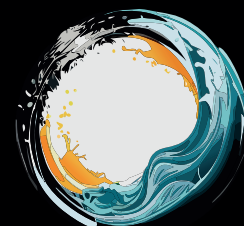
Desarrolla contenido de valor que eduque y entretenga

Storytelling que inspire: Cuenta historias que demuestren el impacto de tu marca en la vida real, pero sin desesperación. A veces, la pausa y el silencio tienen más poder que el ruido constante. Ejemplo: Comparte historias de éxito, casos reales o insights detrás de tus productos.

Branding que inspire confianza: Fortalece la marca como un referente de calidad y experiencia, no solo de precios. La coherencia visual y narrativa hará que te reconozcan sin gritar.

Contenido útil, no agresivo: Blogs, videos y posts que entreguen soluciones, educación o entretenimiento. En lugar de "compra ahora", busca el "mira esto, te interesa".

4. COMUNICA CALIDAD



Comunica calidad, no desesperación.

Un buen producto o servicio no necesita gritar. Comunicar calidad y diferenciarse en los detalles hará que los clientes vengan a ti. Ejemplo: **"Si damos algo gratis, tiene que ser tan bueno como lo pagado"** — un pequeño gesto que rompe la desconfianza.

Evita la urgencia falsa: Frases como "última oportunidad" pierden sentido si se repiten a diario. Sé transparente y auténtico sobre tus ofertas.

5. HUMANIZA TU MARCA

Las personas conectan con personas, no con robots de marketing.

La empatía, el humor y la naturalidad son claves para destacar. Ejemplo: Un mensaje divertido y espontáneo en redes sociales siempre destacará sobre una oferta forzada.

Propuesta de valor:

Deja de ser el mozo del "pisco sour gratis" y conviértete en el anfitrión que ofrece una velada memorable. Porque cuando una marca se enfoca en la relación a largo plazo, los clientes no solo se sientan en tu mesa, sino que vuelven y traen a sus amigos.

6. SÚMATE A INICIATIVAS CON VALOR

En GARRA hacemos congresos llave en mano con experiencias de primer nivel, como han sido las últimas dos versiones del **DÑ Vet Business Summit**, y **ELBA 2024**.

Este año sumaremos el **CXVet**, dedicado a la cirugía de animales menores, exóticos y equinos. Este congreso tendrá foco en médicos cirujanos veterinarios y en dueños de clínicas veterinarias.

Podemos también crear la **experiencia de tus sueños**. Producir **regalos personalizados**, **rediseñar clínicas** e incluso certificarlas en **Bienestar Animal** junto a FSTeam.

Puedes también escoger **VetChannel**, una red de TV con educación, entretenimiento y promoción de productos y servicios veterinarios dentro de 200 a 1000 puntos de venta en todo Chile.

Además tenemos una iniciativa RSE que es la Primera **Academia Inclusiva de Peluquería Canina**, GRUMS, a la cual puedes sumarte ayudándonos a financiarlo, aportando experiencia y lo más importante, ayudarnos a entregarles espacios concretos de inserción laboral.

Y si quieres que te ayudemos con tus **ideas**, **tenemos millones**. Siempre personalizadas para tu marca.

Te ofrecemos **estudios de mercado**, **planes estratégicos** y de **marketing** y todo lo que necesitas para que este 2025 sea un excelente año!



INICIATIVAS DE GARRA 2025

