

5 Claves para Retener Clientes Internacionales y AUMENTAR TUS RECOMPRAS



1 Cumple tus promesas logísticas

En comercio exterior, el “servicio al cliente” empieza con la entrega. Asegúrate de que tus pedidos lleguen a tiempo, sin errores y con trazabilidad clara.



2 Haz seguimiento post venta

El valor no termina con la venta. Contacta a tu cliente después de cada envío.

- ¿Recibiste todo en orden?
- ¿Cumplió tus expectativas?

Esto mejora tu operación y fortalece relaciones.



3 Adáptate culturalmente

Cada mercado tiene su estilo:

- Precisión alemana
- Calidez brasileña
- Formalidad japonesa

Tu comunicación debe adaptarse a cada cliente internacional.

4 Dales razones para volver

Un buen producto no siempre es suficiente.

Ofrece incentivos para recompra:

- Kits de continuidad
- Promos exclusivas
- Condiciones preferenciales



5 Mide y mejora continuamente

No puedes mejorar lo que no mides. Implementa encuestas, escucha a tus clientes y ajusta tu operación para que cada envío sea mejor que el anterior.

En FTS te acompañamos en cada paso para fortalecer la relación con tus clientes internacionales: desde la planeación logística de tus exportaciones, te brindamos herramientas para gestionar mejor tus operaciones y mejorar la experiencia de compra que ofreces en el extranjero, **porque fidelizar bien a tus clientes es la forma más rentable de crecer.**