



# CÓMO PROMOCIONAR YUSTICE A TUS CLIENTES

## ¿Te gustaría sacar el máximo provecho posible de tu experiencia con Youstice?

¡Asegúrate de que tus clientes conozcan la plataforma Youstice y los importantes beneficios que aporta nuestro servicio! ¿Cómo? Hay muchas maneras de hacerlo. Esperamos que nuestros consejos a continuación te ayuden:



### 1. Escribe un artículo en tu blog

- Presenta la plataforma Youstice a tu comunidad y explícales en detalle los beneficios del uso de Youstice
- Nuestros expertos estarán encantados de contribuir en tu blog hablando de temas relevantes para tu público, por ejemplo, las normas para efectuar una compra segura



### 2. Envía un boletín de noticias

- Informa a tus suscriptores de que te has asociado con la plataforma más importante del mundo a nivel de soluciones para el comercio electrónico, y cómo pueden sacar máximo provecho de tus servicios con Yousticee



### 3. Distribuye un comunicado de prensa

- Anuncia tu asociación con Youstice de manera oficial a través de un comunicado de prensa



### 4. Menciona a Youstice en tus redes sociales

- Envía a tus fans/seguidores a la página web de Youstice



## 5. Agrega el logotipo de Youstice e información sobre nuestra plataforma a tu página web

- Agregar el logotipo de Youstice a tu página web te ayudará a aumentar tu credibilidad y hará que tus clientes potenciales se sientan más seguros al comprar en tu comercio. Haz una breve mención también sobre Youstice en tu sección de atención al cliente



## 6. Prepara banners informativos

- Ej. Haz clic aquí para obtener una solución rápida a tus problemas!
- Diseña unas cuantas sencillas pancartas, informando a tus clientes sobre los beneficios de Youstice, y colócalas en tu página web
- Por ejemplo: ¡Ya no tienes que lidiar con las críticas negativas! Haz clic aquí para resolver tus problemas comerciales



## 7. Haz que Youstice esté visible en tu perfil de empresa de Facebook

- Si utilizas Prestashop, Magento, VirtueMart, WooCommerce u OpenCart para gestionar tu empresa virtual, los plugins Youstice diseñados para estas plataformas incluyen un vínculo que sirve para presentar una denuncia, que además está también optimizado para ser usado en las redes sociales, como Facebook, por ejemplo. ¡Toma un enfoque proactivo a las evaluaciones negativas y persuade a tus usuarios para que los retiren de tus 'paredes'!
- Busca el enlace en la página de configuración de nuestros plugins



## 8. Ofrece el servicio Youstice como una opción alternativa para aquellos clientes que tengan la intención de escribir una crítica negativa sobre tu tienda

- Informa a tus mercados (por ejemplo, PriceRunner.co.uk, idealo.de, etc.) de que estás usando Youstice para resolver tus reclamaciones. Aliéntalos a que asesoren de forma proactiva a los usuarios para que estos traten de resolver susreclamaciones vía Youstice primero, en lugar de publicar una crítica negativa
- O dínos qué mercados en línea utilizas, y el resto lo solucionamos nosotros





### 9. Promueve tu relación con Youstice en eventos profesionales

- ¡Youstice asiste a decenas de eventos todos los años y nos encanta hablar de nuestros socios! Devuélvenos el favor y, les estarás dando a los asistentes al evento, un motivo más para parar y charlar contigo cuando sepan que mantienes una asociación con Youstice



### 10. Organiza seminarios web e invita a Youstice como expertos para crear conciencia de ciertas cuestiones, tales como:

- Consejos para obtener compras seguras
- Pautas fáciles para realizar compras transfronterizas
- Cómo obtener ayuda cuando algo va mal con tu compra

## ¿Por qué es una buena idea hacer publicidad de Youstice?

Youstice es una nueva solución. Con ella puedes enseñar a los consumidores cuál es la dirección correcta, explicarles el porqué de utilizar este nuevo canal de comunicación y cuáles son las principales ventajas para ellos

Los beneficios clave de Youstice para tus clientes son los siguientes:

**A. Garantía de contacto simple y directo con el personal de la tienda**

**B. Resolución del problema de forma rápida y justa**

**C. Siempre la decisión será justa, gracias a la opción única de mostrar el problema no resuelto a un profesional neutral**

**D. Opción multilingüe para solucionar el problema en el idioma del cliente**