

Freebies.

Freebies: una estrategia para comercializar tus productos o servicios.

Cuando adquieres un producto o servicio con nosotros tienes la oportunidad de obtener con tus planes de alojamiento web algunos complementos de manera gratuita, para conocer los múltiples beneficios que otros servicios te pueden proporcionar a la hora de implementar tu proyecto.

Eso son los [freebies](#), un complemento, una muestra gratuita o un regalo que puedes obsequiar a tus clientes cuando adquieren productos o servicios de tu empresa o negocio, esta es una estrategia que puedes implementar en tu plan comercial para promover los productos que vendes, captar clientes potenciales o fidelizar a los usuarios.

Combinar estos complementos gratuitos o libres con tus servicios, genera una gran resonancia entre los consumidores a quienes les parece atractivo el término gratis o libre, demostrando interés por lo que estás promocionando y direccionando su intención a la compra real.

¿Cómo debe ser un freebie?

- Se debe relacionar con el producto o servicio que vas a comercializar.
- Útil, significativo y que genere valor a lo que promueves.
- Confiable y con estándares de calidad.
- Diferente, original.

Añadir a tu estrategia de comercialización [freebies](#) consolida

la relación con tus clientes, pues esta es la mejor manera de mostrar tu producto en el mercado y sumar clientes que prefieran siempre lo que tu empresa o negocio hace.