



Como contratista, dedicas tus días a gestionar proyectos, discutir con clientes y estar disponible en varios sitios de trabajo. Lastimosamente, esto no siempre permite disponer de tiempo en el día para el crecimiento de tu propio negocio. Sin embargo, al tener una campaña fuerte de marketing en marcha, puedes permitir que esta haga el trabajo duro por ti. Estas cinco ideas de [Home Improvements Leads](#) te ayudarán a atraer clientes potenciales e incrementar tus ingresos en poco tiempo.

Reconocimiento de marca

Antes de hacer cualquier otra cosa, debes crear una marca para ti y una para tu compañía. Puede ser cualquier cosa, desde una fuente específica en un formato estilizado, hasta una foto con un texto, de cualquier forma, tu logo se convierte en la cara de tu compañía y debe ser consistente con todo el material que lances al mercado. Entre más tu clientela vea el logo, más rápido comenzará a asociarlo con la calidad y habilidad de tu negocio.

Publicidad móvil

Una de las formas más fáciles de mantener tu marca presente en la comunidad es convirtiendo todos los vehículos de la compañía en anunciantes móviles. Puede ser tan simple como tener imanes más grandes con tu información de contacto impresa, o con el logo o tan compleja como tener el vehículo completamente envuelto con fotos del antes y el después, y el texto. De cualquier manera, entre más estés en el sitio de trabajo, en ferreterías o simplemente yendo de un extremo de la ciudad al otro, esto ayudará al crecimiento de tus clientes potenciales.

Anuncios de llamado a la acción

No siempre es posible responder a los correos electrónicos o a las llamadas mientras estás en el sitio de trabajo, pero es crucial para obtener clientes nuevos. Por lo general, es el que responde de manera oportuna quien consigue el trabajo, por eso es importante que determines tu método preferido para que te contacten. Ya sea a través de mensajes de texto, teléfono, sitio web o correo electrónico, debes tener la información de contacto correcta que funcione mejor con lo que enlistaste en los anuncios de llamado de atención.



Redes sociales

Los referidos han sido y, probablemente, siempre serán la mejor manera de asegurar nuevos clientes, y a pesar de que no se puede estar en todas partes al mismo tiempo, el Internet sí puede. Es imperativo que tu compañía tenga un sitio web fuerte y presencia en las redes sociales, en donde tus clientes anteriores y actuales pueden hacer referencia de tu

profesionalismo y de la calidad de tu trabajo. Además, una imagen vale más que mil palabras, en especial en la industria de la construcción. Sitios como Facebook, Pinterest e Instagram están llenos de clientes potenciales y te dan la oportunidad de hacer visible tu nombre para ellos. Asegúrate de siempre actualizar tus perfiles con la información de tus proyectos actuales, ya que esta es la mejor manera de convertir a los visitantes en clientes.

Red de relaciones directa

Pero no todos son expertos en tecnología, en ocasiones vas a tener que reunirte personalmente con tus clientes para cerrar un trato. Hacer contactos en la Cámara de Comercio local y la Asociación de Contratistas Latinos te puede ayudar a construir relaciones más fuertes con tu comunidad. También considera asistir a los eventos de networking locales, tales como los de [Blue Book](#) para presentar tu marca a otros profesionales en tu área.

El marketing es un aspecto importante en todos los negocios, sigue estas cinco ideas y estarás en el camino correcto para ver cómo tu inversión se multiplica.

Article written by: **Courtnei Wisenbaker-Scheel**

Courtnei Wisenbaker-Scheel is a mother of two, and lover of all things Danish modern. She enjoys writing professionally with the goal of empowering homeowners and remodeling contractors with the expert guidance and educational tools they need to take on big home projects with confidence.

