

¿Quiere construir rápidamente un perfil del cliente ideal (pipeline)?

Sin una metodología ni disciplina para identificar las oportunidades correctas para darles seguimiento, se desperdician recursos en oportunidades que probablemente no resulten rentables.

La construcción rápida comienza con un proceso sólido de calificación, para el que debería utilizarse el “Perfil del Cliente Ideal”.

El “Perfil del Cliente Ideal” ayuda a identificar sus mejores prospectos y separarlos de aquellos que demostrarán ser obligaciones. Puede usar este concepto para analizar las características comunes de sus mejores clientes y aplicar estos rasgos a sus nuevas oportunidades.

Cuando desarrolle el “Perfil del Cliente Ideal”, enfoque la atención en los datos demográficos de sus clientes más rentables. Estos datos pueden incluir:

- * Tamaño de la empresa.
- * Tipo de industria.
- * Ubicación geográfica.
- * Compatibilidad con sus productos o presupuesto.

También es importante considerar las actitudes y valores de sus mejores clientes, como por ejemplo, la cultura empresarial, propensión a tomar riesgos, percepción de la calidad, etc.

Combinando ambos juegos de características, encontrará las piezas del perfil ideal de sus prospectos a los que debe darle seguimiento en primer lugar.

Aunque tendrá una lista corta de oportunidades, ésta le permitirá alcanzar una tasa más alta de éxito con menos tiempo y esfuerzo.

Pero manejar el embudo también requiere entender los procesos de decisión de sus prospectos. Esto significa que debe entender qué intereses y necesidades harán que su propuesta fluya, se detenga o sea rechazada.

Para alcanzar un resultado ganador hacia ambas partes, asegúrese que puede crear un enlace entre su solución y el concepto de su prospecto. En nuestra sección Obtenga Conocimientos puede encontrar un documento de apoyo.

Autor: Daniel Aisemberg -Director Implanex

Contenido enviado por: Área Consultoría Implanex