

Cómo atraer prospectos calificados que se conviertan en clientes

MÉRIDA, YUCATÁN, MÉXICO, February 20, 2021 /EINPresswire.com/ -- Para los equipos de marketing y ventas es frustrante recibir una gran cantidad de prospectos y que tan sólo unos cuantos se conviertan en clientes. Dos pistas para lograrlo: Calificación y maduración del prospecto. Aquí te explicamos cómo

Cuando los prospectos son de baja calidad, los equipos comerciales deben invertir mayor tiempo y esfuerzo en atender personas que no van a comprar. La calificación de los prospectos, permite aumentar las ventas al ser más eficientes al decidir con quién vale la pena pasar el tiempo.

Esto también provoca roces internos, ya que marketing suele creer que ventas debe mejorar su técnica de cierre y ventas le dice a marketing que sus prospectos no sirven. ¿Quién tiene la razón?

Desde nuestra óptica ambos esfuerzos deben [estar alineados](#). Sin embargo, en este artículo nos enfocaremos en cómo atraer prospectos calificados que se conviertan en clientes.

Más no siempre es mejor, es simplemente más

Es relativamente fácil para una empresa generar prospectos o registros a través de su estrategia digital. Sin embargo, el verdadero reto es que estos datos de contacto representen una oportunidad real de venta.

En nuestra experiencia muchos equipos de marketing se esfuerzan en generar más prospectos, en lugar de enfocar los esfuerzos en atraer mejores prospectos. ¿Qué pasaría si en lugar de atraer 100 prospectos que no sabemos si son una oportunidad real, le entregamos a ventas 50 prospectos que sabemos que sí tienen posibilidad e interés de comprar?

Estaríamos disminuyendo la cantidad de prospectos, pero estaríamos incrementando las posibilidades de aumentar las ventas. Entonces no se trata sólo de atraer más prospectos, sino de mejores oportunidades de venta.

¿Cómo atraer prospectos calificados que sí conviertan clientes?

Es un hecho, no todos los prospectos que conviertan en las diferentes fuentes de generación de demanda, se convertirán en un cliente potencial. Por ello debemos construir un embudo de marketing y ventas que califique al contacto, para determinar si es una oportunidad real de ventas o no.

¿Qué es un prospecto calificado?

Un prospecto calificado es un contacto que cumple con las características del cliente ideal (en empresas B2B) y [el perfil del comprador](#), en negocios B2B y B2C. Investigar y conocer estas características e identificar cómo cada contacto se ajusta a su perfil, permitirá enfocar los esfuerzos del equipo comercial en los que tengan mayor oportunidad de éxito.

¿Cómo atraer prospectos calificados?

El primer paso para atraer a las personas correctas, es entender quienes son las personas que nos interesa atraer y cómo nuestro producto o servicio le agrega valor. Para ello realizamos una investigación de nuestro perfil de comprador en donde además de identificar los datos demográficos, también comprendemos el contexto en el que se encuentra, sus motivaciones, objetivos y los retos que está afrontando.

Una estrategia de Inbound Marketing permite atraer clientes de forma eficiente. Se basa en convertir prospectos calificados con contenido relevante y de valor. A diferencia de la publicidad tradicional y estrategias de marketing digital convencionales, el inbound lo hace de forma no intrusiva, por lo que es más efectiva. Ya que son los clientes los que se acercan a ti y no tú quien debe perseguirlos.

¿Cómo convertir prospectos calificados en clientes?

El consumidor ha cambiado la forma en cómo recibe la información sobre cómo resolver sus necesidades. Cada vez somos más exigentes y vivimos en un mundo en donde todos queremos comprar, pero pocos queremos que nos vendan. Una estrategia de inbound sales, permite arrancar la conversación con el contexto del cliente y de esta forma vender, sin vender.

En ciclos de ventas largos o en productos y servicios que implican un proceso de compra de evaluación o análisis, es normal que un prospecto encaje con nuestro perfil de comprador, pero

no esté listo para comprar. En lugar de presionar al cliente o dejar pasar la oportunidad, nutrimos al prospecto con contenido de valor y lo acompañamos a lo largo del proceso de compra.

¿Necesitas atraer prospectos calificados?

Si atraer prospectos calificados es una prioridad para ti, recibe una [consultoría gratuita](#) para impulsar el crecimiento de tu empresa y lograr tus objetivos de negocio.

Manuel Echeverría

Grow X Agency

+52 9994299719

[email us here](#)

Visit us on social media:

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[LinkedIn](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/535667182>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2021 IPD Group, Inc. All Right Reserved.