

## 5 Técnicas de prospección que sí funcionan

---

MÉRIDA, YUCATÁN, MÉXICO, February 20, 2021 /EINPresswire.com/ -- Para generar mayores ventas tenemos que prospectar y hacerlo de forma eficiente. ¿Cómo lograrlo? Todo comienza conociendo al comprador, sus necesidades y su recorrido de compra.

Un vendedor que se interese en conocer el horario de su futuro cliente para llamarlo, puede ser a las 10 de la mañana o a las 6 de la tarde. Enviar un correo con información sobre "Los 5 mejores autos del 2018", a una persona que ha leído el siguiente artículo: "¿Qué aspectos debo considerar antes de comprar un auto? y ha decidido suscribirse al newsletter de tu empresa.

Si no conoces a tus prospectos, no sabrás el horario ideal, si no te has interesado en sus necesidades no podrás brindarle una atención personalizada, ¿Entonces? Implementa técnicas de prospección centradas en el cliente, acompáñalo en su recorrido hasta que tomen una decisión de compra.

### 5 Técnicas de prospección centradas en el cliente

**Base de prospectos actualizada:** Los vendedores deben identificar a los compradores activos en el proceso de compra. Pueden ser aquellos que hayan visitado recientemente tu sitio web, que rellenaron un formulario o abrieron algún correo electrónico. Céntrate en conocer cómo se comporta un prospecto, utiliza los datos que ha decidido proporcionar, a medida que interactúe con tu empresa tendrás más información para dar el siguiente paso.

**Llamadas en el momento adecuado:** Si harás una llamada es porque ya conoces el perfil de tu comprador, has identificado el momento ideal para levantar el teléfono e iniciar la conversación. Aprovecha al máximo sus beneficios, genera confianza, conoce más detalles sobre el contexto del comprador, haz preguntas que demuestren interés en el comprador y sus necesidades.

**Correos personalizados:** La nutrición de leads se realiza cuando el cliente quiere conocer más detalles del producto o servicio que ofreces o porque aún no está listo para comprar. ¿Recuerdas el ejemplo del auto? Es fundamental conocer el recorrido de compra. La nutrición de leads puede ser antes de la llamada o después de ella, dependerá de la etapa de compra en la que se encuentre el usuario, si está listo o no para comprar.

**Visitas programadas:** Cerrar una venta no es sencillo, el comprador es quien decide, pero si el vendedor ha logrado agendar una cita, es que ha hecho un buen trabajo. Asesorar es el siguiente paso, es decir, ¿Cómo tu empresa puede ayudarle a resolver su problema? y cuando te

has ocupado de construir confianza y hacer que el cliente conozca tu marca, ser su mejor opción para el cierre de la venta.

Cientes como promotores de tu empresa: Un cliente satisfecho con una empresa que se ha interesado en conocerlo y de aportar valor en todo su recorrido, desde ayudarlo a entender su problema hasta la decisión de compra, pueden ser un recurso poderoso que aporte valor a tu empresa. Un comentario positivo en redes sociales a ninguna empresa le viene mal.

Cerrar más y mejores ventas no es tarea sencilla, deberás adoptar una metodología de ventas con el objetivo de facilitar la relación entre vendedor y comprador, de manera que las ventas se desarrollen estableciendo relaciones de confianza y recíprocas entre los vendedores y los clientes potenciales.

Inbound sales es una metodología de ventas que ayuda a los vendedores a conocer el contexto del comprador, para anticipar una propuesta de valor adecuada a lo que necesita cada uno y según la etapa del recorrido de compra en la que se encuentran.

Con una estrategia de inbound sales podrás captar prospectos calificados, conectar en el momento adecuado y explorar con mayor profundidad el contexto del comprador para asesorar de manera personalizada.

¿Qué es el recorrido de compra?

Constantemente mencionamos el recorrido de compra ¿Qué es? Es el proceso por el que atraviesa un comprador, comienza desde el momento en el que surge una necesidad hasta realizar una compra. Este se compone de tres etapas:

Reconocimiento: Una persona descubre que tiene una necesidad. El usuario que está buscando información sobre la compra del auto.

Consideración: ¿Cuáles son las posibles soluciones?, comprar uno nuevo o uno semi nuevo, buscará la mejor opción.

Decisión: Conoce la solución, comprar uno nuevo. Ahora la pregunta es ¿Dónde? Si llevas a cabo de la mejor forma tu estrategia de inbound sales, tu empresa podrá ser su mejor opción.

¿Te interesa saber más?

[5 técnicas de prospección que ya no funcionan como antes](#)

[¿Cómo captar más y mejores prospectos?](#)

[Aumenta tus ventas con Inbound Sales](#)

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/535667212>

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.