



MASTER CLASS – LAS OPORTUNIDADES (A PARTIR DE 17/18.09.2022)

Posted on 18. julio 2022

Master Class – Las Oportunidades (a partir de 17/18.09.2022)

¿Cómo captar clientes con éxito?

Conseguir clientes es lo más difícil en el mundo comercial. Yo lo sé muy bien.

Estas preguntas te ayudan y dan orientación:

- ¿Quién es mi cliente objetivo?
- ¿Quién conoce a mi cliente objetivo?
- ¿Dónde encuentro los datos de contacto de mi cliente objetivo?
- ¿Qué medio de comunicación es perfecto para mi cliente objetivo?
- ¿Qué día y hora es perfecto para el primer contacto?



Las recomendaciones que siguen deben guiarte para captar clientes mucho más fácil.

Las técnicas de ventas funcionan bastante bien cuando se está ante un cliente potencial, pero nuestro objetivo es casualmente hallar ese cliente, saber cómo llegar hasta él, **es la venta antes de la venta.**

En esta parte te presentaré las **tres mejores técnicas** para conseguir clientes que yo mismo he usado y te aseguro que funcionan muy bien:

1. **Asociaciones:** son como los regalos, nunca se sabe qué hay dentro.
2. **Ferias:** existe tanta cantidad de expositores y potenciales compradores que es como analizar la información en muchos libros.
3. **Búsquedas Web:** este es el camino más eficiente hoy en día.

Encontrar un cliente objetivo en Alemania en 2-3 minutos

- Se debe tener en cuenta lo siguiente:

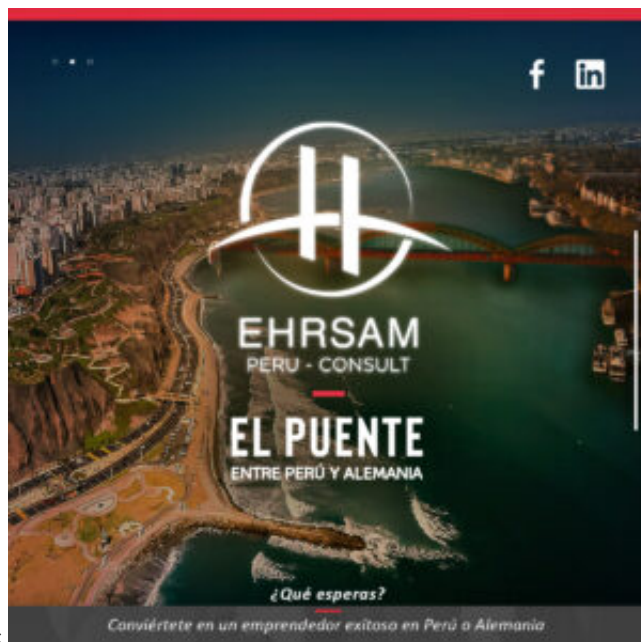


Asociaciones:

- Existen más de 14,000 asociaciones sin lucro en Alemania.
- Sólo 5 – 10 asociaciones son relevantes.
- Banca de datos se encuentra gratis verbaende.com

Ferias:

- Más de 100 empresas peruanas son expositores en las ferias en Alemania.
- Más de 400 empresarios peruanos asisten como visitantes.



- Cada feria tiene un catálogo de expositores.

Búsqueda Web: 5 Pasos para encontrar un cliente en 2-3 minutos

- **P**roducto: buscar tu producto.
- **A**nalizar: una pagina web de una empresa.
- **I**nSpeccionar: la página web de la empresa.
- **O**rientar: qué tipo de empresa es, quién es el responsable, cuáles son los datos de contacto.
- **S**olicitar: una cita, llamar al cliente o mandar un correo electrónico. Todos podemos hacer



todos estos pasos y te voy a enseñarlos personalmente cómo hacerlos con éxito. Con un poco de rutina tu vas a invertir dos o tres minutos para un contacto nuevo.

+++

Dudas de la Master Class

Cada uno tiene dudas y eso es normal. Lo mismo me pasa. Las dudas de la Master Class podrían ser:

- Esta Master Class es muy caro: Son solo aprox. 3 minutos de llamada nacional con un teléfono móvil. La Master Class dura 6 meses y 6 meses hablar 3 minutos menos se puede aguantar
- No tengo tiempo: La Master Class contiene de 1 coaching de aprox. 90 minutos en cada mes y 2 veces en los 6 meses son 2 días para pasar tiempo con otros emprendedores . Con un poco de organización se puede pasar la Master Class muy bien
- Son los contenidos que necesito de verdad: Si, el contenido es el resultado de mi trabajo con emprendedores peruanos en Perú como en Alemania por mucho tiempo. Yo uso el contenido cada semana en nuestro negocio y te puedo decir: Eso funciona muy bien.

Bueno, al final quiero compartir contigo que voy a escribir otro blog para compartir contigo más conocimientos.

Tú vas a conocer y aprender qué oportunidades tienes con productos peruanos en Alemania y cómo es el marketing ideal para captar clientes en Alemania.

Te invito a que compartas este blog con tus amigos y espero tus comentarios en Facebook o LinkedIn.