

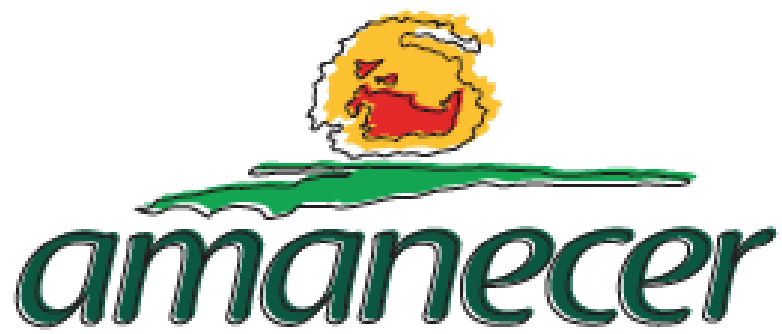


Cómo gestionar tu cliente en frío



## MISION

La Fundación Amanecer aporta a la generación de condiciones de desarrollo sostenible de la Orinoquia y del país, acompañando a **empresarios, campesinos, mujeres, y jóvenes** para que lideren su propia transformación personal y **productiva**, apalancada en la adaptación tecnológica y la preservación de la calidad ambiental de los territorios.



# **¡Juntos hacemos posible la transición en los territorios!**

Somos una Fundación empresarial que genera condiciones de desarrollo sostenible, sustentado en la transformación personal y productiva de los habitantes de la Orinoquía y el país.

# NOS PROPONEMOS

Hacer que las *capacidades y la vocación de servicio* , de cada uno de nosotros incida para que los *pobladores* de la cuenca hidrográfica del río Orinoco, en especial los *más pobres y vulnerables* de los territorios más *dispersos*, puedan tener mejores condiciones de *vida digna y* progreso.

## SEMANA MUNDIAL DEL EMPRENDIMIENTO

### Cómo gestionar tu cliente en frío

Gestionar clientes en frío se refiere a establecer contacto con personas que aún no tienen una relación previa con tu negocio.



# JORNADA DE LA VENTA ALTAMENTE EFECTIVA

## Cómo gestionar tu cliente en frío

¿Cual es tu técnica para conquistar?



# JORNADA DE LA VENTA ALTAMENTE EFECTIVA

## Cómo gestionar tu cliente en frío

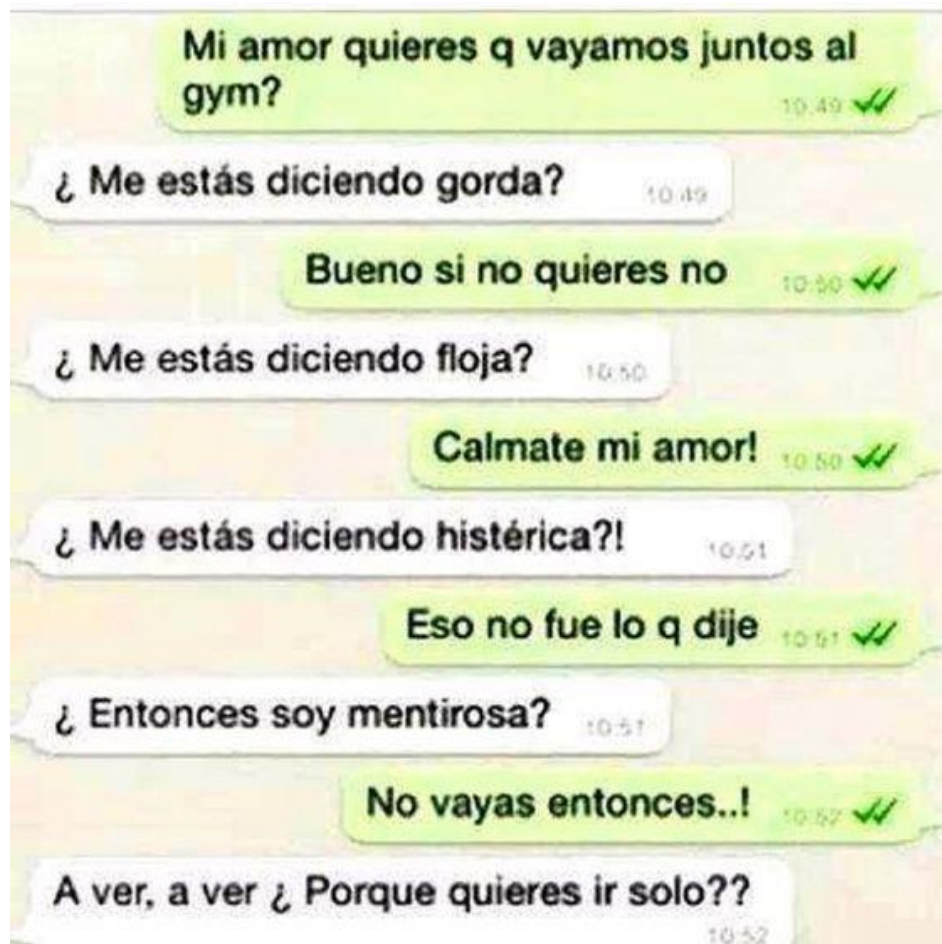
1. Investigación previa: Antes de contactar a un cliente en frío, realiza una investigación sobre la empresa o la persona a la que te diriges. Averigua información relevante sobre su industria, necesidades o desafíos específicos. Esto te ayudará a personalizar tu enfoque y demostrar interés genuino en su negocio.





# JORNADA DE LA VENTA ALTAMENTE EFECTIVA

## Cómo gestionar tu cliente en frío



2. Personaliza tu mensaje: Evita enviar mensajes genéricos y poco personalizados. Adapta tu mensaje a las necesidades y desafíos específicos del cliente potencial. Menciona información relevante que hayas encontrado durante tu investigación previa, esto demostrará que has invertido tiempo y esfuerzo en conocer a tu cliente en frío.



## Cómo gestionar tu cliente en frío

3. Ofrece valor desde el principio: En lugar de centrarte en vender tu producto o servicio de inmediato, concéntrate en ofrecer valor al cliente en frío desde el primer contacto. Proporciona información útil, consejos o recursos que puedan ayudarles en su negocio. Esto establecerá una base de confianza y credibilidad.

Otro cliente satisfecho (corral para que no se escapen los piojos).



## Cómo gestionar tu cliente en frío



4. Sé claro y conciso: Los clientes en frío suelen estar ocupados y reciben numerosos mensajes. Por lo tanto, es importante que tu mensaje sea claro y conciso. Resalta los beneficios clave de tu producto o servicio de manera sucinta y evita usar un lenguaje complicado o jerga técnica excesiva.

## Cómo gestionar tu cliente en frío

5. Establece una llamada o reunión: Una vez que hayas captado el interés del cliente en frío, propón una llamada telefónica o una reunión para discutir más a fondo cómo tu producto o servicio puede beneficiarlos. Asegúrate de ser flexible en cuanto a la fecha y hora, y proporciona opciones para facilitar la coordinación.



## Cómo gestionar tu cliente en frío



6. Sigue el seguimiento: Si no obtienes una respuesta inmediata del cliente en frío, no te desanimes. El seguimiento es fundamental. Envía un recordatorio amigable después de un tiempo razonable para mantener el contacto y reiterar tu interés en trabajar con ellos. Puedes utilizar diferentes medios de comunicación, como correo electrónico, llamadas telefónicas o incluso mensajes directos en redes sociales, según sea apropiado.



## Cómo gestionar tu cliente en frío

7. Mantén una actitud profesional y cortés: Aunque un cliente en frío puede no responder de inmediato o rechazar tu oferta, es importante mantener una actitud profesional y cortés en todo momento. Respeta su decisión y agradece su tiempo. El mundo de los negocios es pequeño y mantener una buena reputación es esencial.



## Cómo gestionar tu cliente en frío



Recuerda que la gestión de clientes en frío puede ser un proceso gradual. No todos los clientes potenciales responderán de inmediato, pero con una estrategia efectiva y un enfoque adecuado, puedes establecer relaciones sólidas y convertir clientes en frío en clientes satisfechos.



## Cómo gestionar tu cliente en frío

### CLAVES

**Escucha comprobada:** Presta atención a lo que el cliente está diciendo. Muestra interés genuino en sus preocupaciones y preguntas. La escucha activa puede ayudarle a entender mejor sus necesidades ya construir una relación más sólida.



## Cómo gestionar tu cliente en frío

### CLAVES



**Comprende sus objeciones:** En lugar de rechazar las objeciones del cliente, intenta comprenderlas. Pregúntales sobre sus preocupaciones y trabaja en soluciones que aborden esas inquietudes específicas.

## Cómo gestionar tu cliente en frío

### CLAVES

**Ofrece garantías y pruebas:** Si es posible, ofrece garantías o pruebas para mitigar las preocupaciones del cliente. Esto puede reducir el riesgo percibido y hacer que sea más probable que acepten su propuesta.



## Cómo gestionar tu cliente en frío

### CLAVES



**Proporciona opciones:** Ofrece al cliente diferentes opciones o soluciones. Esto les brinda un sentido de control y puede facilitar la toma de decisiones..

## Cómo gestionar tu cliente en frío



### CLAVES

**Sigue el seguimiento:** Después de la reunión inicial, realiza un seguimiento proactivo. Envía información adicional, responde preguntas pendientes y demuestra tu compromiso continuo con la satisfacción del cliente.





**CRISTIAN LEONARDO ACEVEDO GRANADOS**

**Mentor empresarial**

**Cel: 3134579678**

**E-mail: [acevedoc@amanecer.org.co](mailto:acevedoc@amanecer.org.co)**

**<https://www.linkedin.com/in/cristian-acevedo-042b99206/>**