

Identificación de los Clientes Potenciales y sus Necesidades

De acuerdo con Quiroa, Myriam (2019), un cliente potencial es aquella persona que se podría convertir en comprador o consumidor de los productos que ofrece una empresa. Analizar las necesidades de los clientes, quiénes pueden ser potenciales clientes, qué buscan y qué les hace falta es básico para el éxito de cualquier organización.

Los clientes potenciales son muy importantes para cualquier empresa, puesto que constituyen una enorme fuente de oportunidad para el crecimiento y el desarrollo de cualquier negocio. Son un punto muy importante para lograr obtener ganancias en un tiempo posterior, debido a que aún no son nuestros clientes, pero se pueden convertir en posibles compradores de nuestros productos en el futuro.

Los clientes potenciales son el centro de atención del marketing actual porque estos clientes son los que aseguran el futuro de las empresas, tanto en su desempeño como en su rentabilidad. Entonces, las estrategias de marketing de hoy deben adaptarse a las [necesidades](#), así como a los hábitos de uso y consumo que manifiestan los futuros clientes del negocio.

1. Todo el marketing debe girar en torno al cliente

Además, todo el proceso de la planificación del marketing, desde su fase de investigación hasta el desarrollo y la producción de productos, así como la proyección de utilidades futuras deben girar alrededor de los clientes potenciales que podemos captar.

2. El proceso de captación debe ser cuidadoso

Dado que los clientes potenciales son muy importantes, el proceso de captarlos debe ser cuidadoso y muy eficaz, pues de ello dependerá que la relación que se establezca perdure en el largo plazo y que además sea una situación beneficiosa para la empresa.

Identificación de los Clientes Potenciales y sus Necesidades

3. Todas las estrategias de marketing deben estar integradas

Así que, las estrategias de marketing utilizadas deben estar bien integradas para lograr en el futuro la fidelización de estas personas; para ello es necesario hacer una correcta clasificación de los clientes y brindarles una atención detallada y personalizada, de acuerdo con sus características y buscando siempre la plena satisfacción de los clientes.

Referencia:

Myriam Quiroa (2019).
Cliente potencial. Recuperado de: <https://goo.su/bPxF>