

¿Cómo captar clientes potenciales?: las 7 estrategias más sencillas

Por Douglas da Silva, Publicado 13 noviembre 2020



Para captar clientes potenciales no es necesario buscar debajo de las piedras, solo basta una buena estrategia. Tampoco necesitas que sean complicadas o caras. En este post mostraremos cómo implementarlas de una forma sencilla y eficaz.

Sabemos que el objetivo principal de captar nuevos clientes es efectivamente convertirlos en ventas, pero **antes de emprender cualquier acción, es fundamental tener en cuenta 5 factores:**

- **Conocer a los clientes:** [identificar a la Persona](#) a la que el producto o servicio llegará es la base de cualquier estrategia de ventas.
- **Agrupar:** la [segmentación de clientes](#) permite establecer acciones comerciales y de Marketing más certeras.
- **Medir:** establecer claramente cuántos clientes nuevos se necesita captar por mes, trimestre o año es fundamental para evaluar la performance y tomar decisiones.

- **Analizar recursos:** cuántos equipos, personas y herramientas se requieren para captar nuevos clientes y cuánto costará.
- **Alinear:** atraer clientes es un trabajo de equipo y para que se desarrolle de la mejor manera debe existir suma de esfuerzos e intercambio de información clara y rápida.

Con estos elementos como base, es hora de pensar en nuestras **estrategias para captar clientes**.

7 estrategias para captar clientes potenciales

Lo primero para aclarar, es que los planes e ideas para captar clientes no funcionan de la misma forma en todas las empresas. En el caso de las B2B, por ejemplo, [el 80% de los compradores prefiere que los vendedores lo contacten por correo electrónico](#).

Para una B2C o empresas con consumidor final directo [el proceso de venta puede ser más complejo](#), pues hoy en día existe una variedad de canales que convergen entre sí. A veces el cliente contacta a la empresa por whatsapp pero prefiere comprar directamente en la tienda, otro día puede comprar por la aplicación y otro en la página web.

Entonces si la pregunta es **cómo atraer clientes, la respuesta va a depender del tamaño y tipo de la empresa, presupuesto, capital humano y tecnológico**, entre otros factores.

Con base en esto puedes optar por:

- **[Atraer clientes de forma orgánica](#):** esto significa crear contenidos en plataformas, blogs y redes sociales para captar la atención de los clientes potenciales. El objetivo es que ellos encuentren la marca y hagan click en ella para posteriormente comprar.
- **Atraer clientes de forma paga:** hace referencia a la forma tradicional de anunciar un producto o servicio, en donde se paga para que este aparezca en determinado canal de comunicación.

Dentro del amplio abanico de posibilidades, y para ayudar en la toma de decisión en este aspecto tan importante para cualquier empresa, **seleccionamos 7 de las más sencillas estrategias para captar clientes:**

1. Crear un blog corporativo (¡y actualizarlo!)

Es una de las estrategias más conocidas para captar clientes de forma orgánica. Un blog es la forma que la empresa tiene para presentarse como la solución relevante de un problema y puede hacerlo a través de contenidos atractivos que atraen la atención de sus clientes y prospectos.

Pero no se trata solo de tener un blog y nunca más volver a verlo. Es importante actualizarlo y en la medida de lo posible, contar con un equipo especialista en [SEO](#) para que los contenidos alcancen lugares relevantes en los buscadores.

2. Redes sociales

¿Cuáles son las redes favoritas de la Persona de nuestra empresa? Responder a esa pregunta es fundamental en la estrategia para captar nuevos clientes ya que esto permitirá dirigir las acciones de Marketing hacia el público ideal en el espacio indicado para ello.

También, el voz a voz que se propaga en redes sociales es fundamental para captar clientes nuevos. [El 21% de personas descubren una marca nueva](#) a través de los comentarios o recomendaciones que se hacen sobre ella en este tipo de ambientes virtuales.

3. Una muestra gratis

[El 35% de los consumidores que experimentan una muestra](#) o prueba gratis, optan por comprar. Esta estrategia suele ser utilizada tanto por las empresas que quieren dar a conocer determinado producto, como para aquellas que buscan captar clientes nuevos.

Esta práctica se asocia también a páginas web interactivas y [Landing pages](#) las cuales buscan que el cliente potencial deje algunos datos personales a cambio de un contenido relevante sobre el que esté buscando información.

4. Correo electrónico

Lo primero aquí es olvidarse de un único correo enviado para un bloque inmenso de personas. Solo [el 5% de vendedores](#) considera que esta estrategia es eficaz.

El camino entonces es la personalización. Entre más customizados sean los correos que se envían a los clientes, mayor es la posibilidad de que ellos se interesen en la información que acaban de recibir.

Esto es posible a través de una adecuada gestión de datos que le permita al equipo de Marketing construir una lista de correos calificada y dirigida al público adecuado.

5. Programas de fidelización

Hoy en día no basta ofrecer solo un producto de calidad. **La experiencia del cliente pasa por varios factores que, a su vez, influyen en su fidelización.** Según un estudio de Strativity, el [87% de clientes aseguraron que la lealtad](#) hacia una empresa está relacionada con la interacción diaria.

[Implementar programas de fidelización](#) es una estrategia para captar clientes potenciales que ya tienen algún tipo de relación con la empresa y para atraer a otros nuevos. Algunas de las ideas para captar clientes son membresías, cupones con descuento, mimos exclusivos, entre otros.

6. Clientes como aliados

Sabemos que [captar nuevos clientes puede ser hasta 5 veces más caro](#) que retener a los actuales. Además de evitar sobrecostos, estos últimos pueden ser los mejores aliados para correr la voz sobre la empresa.

¿Por qué no motivarlos de alguna forma? Ofrecerles incentivos y descuentos por encaminar nuevos clientes a la empresa es una estrategia sencilla y eficiente basada en la confianza.

7. Crear comunidades

Hablar sobre temas que les interesan a los consumidores de determinado bien o servicio también es una idea para atraerlos. Crear grupos en Facebook, hacer lives y abrir canales de YouTube donde se comparta información atractiva, actual y relevante, hace parte de las estrategias para atraer nuevos clientes.

Las empresas también pueden optar por alimentar su [base de conocimientos](#) a través de las interacciones que los clientes adelantan entre sí.

Proporcionar espacios como foros en donde las personas pueden compartir problemas, dudas y soluciones sobre determinado producto o servicio, se convierte en una fuente valiosa de información que, además, le permite a la empresa reconocer tendencias de mercado, [opiniones de los clientes](#) y posicionarse sobre determinados temas.

Hoy en día existen [herramientas que permiten manejar las interacciones a través de inteligencia artificial y procesos automatizados](#) así como definir y organizar diferentes temas de discusión. Esto ayuda a potencializar las estrategias para captar nuevos clientes y fidelizar a los actuales.

5 Tips para una adecuada prospección

Detrás de toda idea para captar clientes, debe haber una estrategia de prospección basada en las [4P del Marketing \(Producto, Precio, Público y Promoción\)](#). Además, durante el proceso de búsqueda de nuevos clientes se deben tener en cuenta algunos elementos que facilitarán el trabajo del equipo:

- Invertir en un CRM que permita compartir información entre departamentos de una empresa, así como gestionar los datos de los clientes.
- Optimizar las herramientas para reducir el trabajo manual, automatizar tareas como el envío de emails y analizar los datos e interacciones de los clientes.
- [Crear un discurso de ventas](#) corto, llamativo y directo para captar a nuevos clientes.
- Hacer seguimiento de clientes, sin importar si dijeron “no” en un comienzo.
- [Lidiar de forma estratégica con las objeciones](#), argumentando sin discutir.

¿Quiere más técnicas para implementar su estrategia de prospección? [Aquí le mostramos 5 claves](#). Si quiere optimizar la gestión de clientes en sus equipos de trabajo o en su empresa, [Zendesk Sell](#) tiene las herramientas adecuadas de automatización para su tipo de empresa y sus futuros clientes. ¡Conózcanos!

<https://www.zendesk.com.mx/blog/estrategias-captar-clientes-potenciales/>