



5 TIPS PARA QUE TU EMPRENDIMIENTO ACTÚE EN FUNCIÓN DEL CLIENTE

Cuando se trata de saber qué es lo que realmente quiere un cliente, la forma obvia es preguntárselo.

Pero, si esta actividad parece tan fácil ¿por qué no lo hacen en todas las empresas? La razón principal es que la mayoría de los negocios centran su atención en su producto y no en el cliente.

Al final intentas vender algo que el cliente no quiere y pierdes mercado o peor aún cierras tu negocio.

Aquí te dejamos algunos sencillos consejos que te ayudaran a orientar tu negocio y poner a tu cliente como el centro de atención.



1

¡Obvio! Escucha a tu cliente

Si tu negocio es pequeño aprovecha la oportunidad de platicar directamente con tu cliente, si esto no es posible utiliza técnicas sencillas como una encuesta física o [en línea](#).

Tus preguntas tienen que ser directas y deberás analizar las respuestas con gran empatía, por ejemplo ¿Qué producto o servicio no encontró con nosotros? O ¿En qué debemos mejorar?

Ármate de paciencia, con el tiempo conocerás aquellas cosas que tus clientes comentan con mayor frecuencia y poco a poco identificaras los focos rojos donde debes mejorar.

2

Involucra a tu equipo

Una fuente de información muy valiosa y que muchas empresas pasan por alto son tus propios colaboradores. Ellos son las personas que están en la primera línea de atención y conocen de primera mano al cliente.

Establece una línea de comunicación y de confianza con tu personal, te puede ayudar hacer reuniones periódicas o bien diseñar procesos donde ellos puedan comunicarte que está pasando, como por ejemplo pedirles su opinión de un nuevo producto y sobre todo que te mantengan informado de las opiniones del cliente.

3

Investiga a tu mercado

Debes dedicarle mucho tiempo y entusiasmo a conocer cómo mejorar tu negocio, permanece siempre atento a las tendencias de tu mercado.

Identifica en que está mejorando tu competencia, que cosas se están haciendo en otras partes del país o del mundo y que tengan que ver con tu negocio.

Este proceso requiere que desarrolles [habilidades nuevas](#), por ejemplo buscar información en redes sociales o en sitios especializados, también puede servirte afiliarte a asociaciones de tu giro, y darle seguimiento a los líderes de tu industria.

4

Apasionate por aprender

Una vez identifiques alguna tendencia que pudieras implementar en tu negocio, busca asesoría y capacitación. Asistir a cursos, presenciales o en línea, te dará la oportunidad de conocer a más personas con tus mismos intereses y formarás tu [red de apoyo](#).

De estas experiencias, reúne la mayor cantidad de información posible, sobre todo de aquellos factores que contribuyeron al éxito o fracaso de un proyecto similar al tuyo.

El esfuerzo que le dediques a tu auto aprendizaje es vital, ya que las tendencias son cosas nuevas y por lo tanto pocas personas lo saben.

5

Atrévete a innovar

Todo el esfuerzo del que estamos platicando, debe tener una sola finalidad: Implementarlo en tu negocio para innovar y satisfacer a tu cliente.

Toma la información y diseña un nuevo producto, servicio o proceso que te permita atraer a más clientes; implementa este [procedimiento de innovación](#) como una regla en tu empresa.

Y recuerda ¡No te duermas en tus laureles! El mercado está cambiando siempre y tienes que repetir este proceso cuantas veces sea necesario.

Links complementarios que puedes consultar:

<https://carlosguerraterol.com/herramientas-gratuitas-encuestas-online/>

<https://www.brandwatch.com/es/blog/11-maneras-de-descubrir-tendencias-en-las-redes-sociales/>

<https://www.modelocurriculum.net/como-hacer-networking.html>

<https://www.sociedaddelainnovacion.es/los-5-primeros-pasos-para-empezar-a-innovar-en-tu-empresa-hoy/>