GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Por qué es importante conocer a los clientes?

Actualidad Empresarial | 17/06/2023 | 00:00

En el mundo empresarial, existe una premisa fundamental: «el cliente siempre tiene la razón». Pero más allá de esta frase cliché, ¿realmente se comprende la importancia de conocer a los clientes?. Juan Carlos Giménez, Consultor en Tactio, transmite la relevancia de entender las necesidades y deseos de aquellos a quienes se dirigen los productos y servicios de una empresa.

En este sentido, cada vez que se adquiere un producto o servicio, esa persona se convierte en clientes.

La pregunta es, ¿Cómo se puede lograr captar la atención y fidelización de clientes?. La respuesta radica en el esfuerzo que los negocios hacen por entenderles. Giménez presenta este proceso de manera sencilla: necesidad, comprensión, solución. Para cualquier tipo de negocio, satisfacer las necesidades de los clientes facilita la venta de sus productos o servicios. La clave es saber preguntar y saber escuchar al público objetivo. Al dirigirse al público adecuado, se enfocan los esfuerzos en clientes potenciales, es decir, aquellos con mayores posibilidades de satisfacer sus necesidades.

Así, el público objetivo es una herramienta clave para enfocar la estrategia de marketing de una empresa y lograr una mayor eficiencia en sus esfuerzos de venta y promoción. Ahora bien, ¿Cuál es la clave para conocer a los clientes?.

“No se trata solo de recolectar datos demográficos básicos, sino de sumergirse en las vidas de nuestros clientes, entender sus rutinas, sus deseos, sus problemas y sus metas” afirma Giménez. A lo que suma “Esto se logra a través de encuestas, entrevistas, análisis de datos, estudios de mercado y observación directa”. Y es que cuanto más profundo sea el conocimiento, más efectiva será la capacidad para adaptar los productos, servicios y estrategias a las necesidades cambiantes de los clientes.

En conclusión, conocer a los clientes es esencial para el éxito empresarial. Al comprender sus necesidades, se pueden ofrecer productos y servicios que realmente satisfagan sus expectativas. Al conocer su público objetivo, una empresa puede enfocar sus esfuerzos de manera más eficiente y efectiva.

Es importante recordar siempre que los clientes son el motor de cualquier negocio, y al ponerles en el centro de las estrategias, se pueden construir relaciones sólidas y duraderas, así como asegurar el crecimiento y la prosperidad a largo plazo. En este escenario, la necesidad de un plan es imperante.

En palabras de uno de los socios fundadores de la consultora Tactio, Mario Monrós, “Lo único que está en manos de los empresarios de este país es disponer de un plan. El hecho de movernos entre tanta incertidumbre, lejos de requerir improvisación, apuntala la necesidad de contar con un proyecto solvente, viable y bien definido”.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/208939-por-que-es-importante-conocer-a-los-clientes.htm