

Cartera de clientes

Lic Ramirez Maria Noelia

La cartera de clientes es el grupo de personas interesadas en lo que haces.

Y con esta definición podemos incluir:

- Personas o empresas que ya te han comprado y siguen comprando (**clientes activos**).
- Personas o empresas que han mostrado interés en lo que haces (**clientes potenciales**, *leads, prospectos, oportunidades de negocio*).

A la cartera de clientes también se le conoce como “cartera de negocios”, “portafolio de clientes”, “base de dato de clientes” y, formalmente hablando, forman parte de los **bienes inmateriales** de un negocio (fondo de comercio).

Cómo construir nuestro portafolio de clientes?

1. Encuentra personas o empresas que “puedan” necesitar tu oferta
2. Clasifica a tus clientes, no todos necesitan lo mismo
3. Puntúa a tus contactos (según exigencia)
4. Anuncia tu oferta en donde están tus potenciales clientes
5. Crea alianzas con otras empresas
6. Convertir a tus clientes en tus mejores vendedores
7. Premia... pero hazlo de verdad
8. Pásate por los eventos relacionados con tu empresa
9. Optimiza tu página web y las redes sociales
10. Enseña y aprende (trabajo en equipo)