

# **Coaching: Impulsa Tu Negocio**

Tus Metas de Clientes Potenciales



## TUS METAS DE CLIENTES POTENCIALES

Para poder generar ventas, necesitas primero hacer ofrecimientos. Para hacer ofrecimientos primero necesitas clientes potenciales y para obtener clientes potenciales necesitas tráfico.

Una gran parte de este programa es que hagas lo posible por aumentar el número de clientes potenciales que llegan a tu negocio para que puedas hacer más ofrecimientos y – por consecuencia – aumentes tus ventas.

Si no tienes una meta, es como emprender un viaje por el desierto sin destino. Ponerte una meta alta te ayuda a acercarte (o a veces a sobrepasar) lo que esperabas.

Para sacarle el máximo provecho al programa, contesta las siguientes preguntas para generar tus metas:

¿Con cuál de tus productos o servicios quieres arrancar?

---

¿Cuántos clientes potenciales recibes actualmente al mes para este producto?

---

De esos, ¿Cuántos te compran?

---

¿Cuánto te genera en ingresos cada una de esas ventas?

---

¿Cuánto te gustaría estar generando de ingresos al mes con este producto?

---

¿Cuántas ventas significa ese ingreso?

---

Entonces, ¿Cuántos clientes potenciales necesitas para lograrlo?

---