

## VOY A ENFOCARME EN....

### Intenciones de 109 Coachs para lograr más desarrollo:

Estas son las respuestas a la pregunta 7 de la encuesta "Recetas del Éxito":

*"¿Que es lo mas importante que vas a hacer en el futuro para aumentar tu clientela?"*

- 1 Contactos con medios.
- 2 Intentar ser más empática
- 3 Seguir haciendo lo que hago, pero de forma más sistemática y menos impulsiva
- 4 Ser tu mismo
- 5 Dedicar mas esfuerzos propios, tanto emocionales como económicos y "perseguir" mas a mis clientes potenciales contactados. Asimismo especializarme en algún campo como el deportivo, por ejemplo
- 6 Ofrecer mas charlas
- 7 Seguir trabajando
- 8 Hacer plan de acción
- 9 Abrirme mas al "publico" - soy más de estrategia en el (backstage)
- 10 Tarjetas
  
- 11 Promoción permanente
- 12 Newsletter y contactos directos pendientes
- 13 Seguir incursionando y ala medida que hay recursos apoyarme en otros medios, para crecer
- 14 Escribir más artículos. En mi caso, es relativamente fácil publicarlos en los medios.
- 15 un plan de acción
- 16 Enfocarme y llevar mi propósito a la acción.
- 17 Voy a aumentar la publicidad porque me cuesta mucho el contacto directo
- 18 Atención personalizada
- 19 Promoción de mi actividad
- 20 Ofrecer soluciones integrales al nivel directivo.
  
- 21 Hacer mi trabajo de la mejor manera para que los clientes satisfechos traigan mas clientes
- 22 *No se*
- 23 Organización y constancia
- 24 Trabajar, trabajar, trabajar
- 25 Definir mi mercado, enviar correos
- 26 Diseñar nuevas acciones acorde a mi visión
- 27 Buscar y encontrar las necesidades básicas de mis clientes
- 28 Disciplina y confianza
- 29 Solicitar orientación
- 30 Plan De Acción Detallado
  
- 31 Dirigirme directamente al cliente potencial.
- 32 Escribir artículos en medios locales escritos y ofrecer charlas presénciales
- 33 Incrementar mi confianza en cuanto a lo que se. Ofrecer mis servicios a más variedad de clientela.
- 34 Actualizar la tecnología puesta al servicio del cliente e instruyendo al equipo que ya maneja la existente
- 35 Auto confianza, perseverancia
- 36 Incrementar mis talleres
- 37 PREPARACION Y ACTUALIZACION
- 38 Mejorar base de datos
- 39 Difusión
- 40 *En este momento, no lo sé*
  
- 41 CONOCER A MAS GENTE DEL AREA DE RRHH Y DIRECTORES GENERALES.
- 42 Hacer charlas
- 43 Curso de marketing y citas masivas en empresas
- 44 Dar a conocer el coaching a través de seminarios y artículos en prensa.
- 45 Seguir todo lo que he aprendido en el Taller de Clientes a GOGO y hacer mi plan de Marketing
- 46 Difundir el valor añadido al servicio que ofrecemos
- 47 Enfocarme y diseñar y seguir un plan de ventas

- 48 Más contactos directos  
 49 Salir a vender y por referidos  
 50 Definir un plan de acción y seguirlo.  
     Utilizar más a los medios masivos y electrónicos  
     Desarrollar nuevos clientes  
     Publicar artículos en revistas
- 51 Diversificar mi portafolio de servicios, incrementar mi red de contactos, crear alianzas estratégicas.  
 52 Hacer lo contrario de lo que he hecho hasta hoy  
 53 Buscar ayuda profesional.  
 54 Tomar contacto con gente capacitada en el tema.  
 55 Escuchar  
 56 Iniciar un programa en medios de comunicación  
 57 Más charlas  
 58 Meditar y tomar nuevas acciones decisivas para el objetivo principal  
 59 *Nada*  
 60 Escribir artículos y hacer contactos
- 61 Haré mas charlas informativas, en sitios estratégicos  
 62 Pagina Web  
 63 Ser más perseverante  
 64 PROMOCION  
 65 Voy a contactar mas gente en forma directa, iniciare una campaña de información del producto a distribuir promocionando un descuento a las 6 primeras personas que compren un plan de determinado monto  
 66 Promocionarme  
 67 Definir claramente el producto, Vincularme a una empresa de marketing y hacer un mejor seguimiento del cliente  
 68 Capacitarme en cursos innovadores  
 69 Organizar charlas abiertas al público en general. Publicidad  
 70 No lo sé.
- 71 Identificar y caracterizar mejor nicho de mercado  
 72 Acción breve concreta  
 73 Promoción por los medios  
 74 Ayudar a las personas  
 75 Dedicar mas tiempo a ello  
 76 Trabajar en la red e contactos  
 77 Mercadear a diario, llamadas en frío.  
 78 Visualizarme como un gran maestro, desarrollando mis habilidades de ventas  
 79 Planificar una red de servicios  
 80 Capacitación
- 81 Establecer alianzas estratégicas con empresas de consultoría.  
 Formación en Coaching  
 82 Iniciar contactos y realizar seguimiento  
 83 Centrarme en aumentar las tareas con quienes ya estoy trabajando  
 84 Difusión  
 85 Buen contenido y buena promoción  
 86 Desarrollar contactos.  
 87 Mas contactos en frío  
 88 CAPACITACION  
 89 Lista de contactos clasificados en grupos de interés  
 90 Dedicarme plenamente a mi nicho
- 91 Pagina Web  
 92 Sentirme más segura como Coach  
 93 *ç'ç (sic)*  
 94 Hablar de coaching siempre que sea posible y vivir el coaching como el centro de mi vida.  
 95 Acciones masivas con un plan de marketing mas definido  
 96 La prospección y referidos  
 97 Un plan de trabajo sobre el tema

- 98 Aclarar prioridades
- 99 Planificar, ponerme en acción, hablar con alguien que sepa y me de consejos
- 100 Mejorar la calidad y la comunicación
  
- 101 Definir mi trabajo
- 102 Tener una actitud más pro-activa, desarrollar canales alternativos de difusión de mi propuesta
- 103 Seguridad
- 104 Información-pvp
- 105 Hacer bien mi trabajo y Constancia en conseguir nuevos clientes
- 106 Plan de marketing completo
- 107 *No lo sé.*
- 108 Más charlas temáticas y enfocarme mucho más a un público específico
- 109 Redes, más contactos y gestionar recursos en el extranjero.

*Fuente: Encuesta on-line "Recetas del Éxito. 2007/2008"- organizada por Christian Worth*  
[clientesAgogo@orange.com](mailto:clientesAgogo@orange.com)  
[www.clientesAgogo.com](http://www.clientesAgogo.com)