

¿Para qué sirve el telemarketing?

El marketing se conforma de un conjunto de estrategias que se aplican con la finalidad de beneficiar el incremento de las ventas y el posicionamiento de las marcas. **El telemarketing es una estrategia de marketing directo y bidireccional.**

La importancia de esta estrategia radica en que sus gestores promueven, hacen solicitudes y ejecutan la venta de los productos y servicios de la empresa a clientes potenciales mediante teléfonos.



Conoce [qué necesitas para trabajar de secretaria](#)

¿Por qué necesitas el telemarketing?

Los objetivos de esta estrategia son cruciales para cualquier empresa. En la actualidad se ha evolucionado respecto al solo hecho de establecer una conversación vía telefónica con un potencial cliente, sin embargo, las metas siguen siendo las mismas.

A continuación, revisaremos los objetivos que persigue el telemarketing y porque toda empresa requiere aplicar esta [estrategia](#).

Se proporciona al público conocimiento sobre los productos

Esto forma parte de cualquier estrategia de producto. **No se pueden generar ventas si no se presenta la mercancía ante los potenciales interesados.** Además, el proceso de convencer a las personas para que realicen la compra requiere de una conversación directa con el público objetivo.

Reduce los costes operativos

El telemarketing es un método rentable para que una empresa genere clientes potenciales, promocióne y venda productos o servicios. Asimismo, coloca al día a los clientes, consolida estudios de mercado y encuestas, entre otros procesos empresariales importantes.

Es comparativamente más barato que otros métodos de marketing, especialmente cuando se subcontrata. La empresa solo tiene que invertir en el equipo que pueden utilizar para la llamada, una buena conexión a Internet y otras herramientas sencillas necesarias para diversas campañas de marketing.



Impulsa las ventas de manera significativa

Gracias a este método se logra aumentar la eficacia de las ventas y con buenos vendedores se logra vender cualquier producto o servicio. **Uno de los beneficios más eficaces del telemarketing es que te ayuda a obtener resultados inmediatos por ser la menor estrategia para accionar las llamadas ventas instantáneas.**



Durante las llamadas de telemarketing, tus telemarketers o asistentes virtuales de ventas pueden cerrar un trato inmediatamente. Seguirá dependiendo del cliente, pero más de la habilidad del agente de ventas. Tienen que explicar bien los detalles y convencer a los clientes de por qué deben comprar.

También deben ser capaces de responder a las preguntas de los clientes potenciales. Por eso es vital una formación adecuada y un buen conocimiento y comprensión de lo que se ofrece. **El telemarketing puede impulsar enormemente tus ventas siempre que lo hagas bien y con el uso del tipo de telemarketing adecuado.**

Facilita un sistema de ventas más interactivo

Es interactivo porque los clientes se sienten más cómodos cuando hablan con un humano, ya que sus preguntas pueden ser respondidas directamente. Según las estadísticas de IA, el 86% de los consumidores prefieren a los humanos que a los chatbots.

Las llamadas de ventas rara vez se ignoran basándose en la observación, ya que se dirigen al cliente potencial. Los telemarketers pueden construir una fuerte relación con el cliente. Pueden hacerse una idea de la personalidad del prospecto y entender mejor a los clientes potenciales hablando con ellos.

Puede extender el alcance de tu negocio

Otra razón que evidencia la utilidad del telemarketing y el por qué una empresa requiere de esta estrategia es que puede ampliar fácilmente el negocio. Permite contactar y llegar a los clientes a distancia.

Vender a distancia, bastante lejos de la ubicación de su negocio, puede aumentar su territorio de ventas y llegar a más clientes potenciales. **Es una ventaja significativa para que tu empresa consiga más oportunidades potenciales de negocio.**

La expansión del alcance de su negocio a través del telemarketing no es sólo para los nuevos clientes, sino también para los clientes existentes. Puede vender tanto a los clientes existentes como a los nuevos, estén donde estén.

Puede hacer un seguimiento y mantenerlos al día de las nuevas ofertas. **De este modo, puede hacer que sigan interesados, ya que el telemarketing es más cómodo para los clientes.** Les llevas tus productos y servicios directamente a ellos, lo que también les permite obtener respuestas instantáneas a sus preguntas y consultas.



¿Necesitas que alguien se ocupe de [la atención de llamadas de tu negocio?](#)

La empresa recibe comentarios sobre los productos y servicios de forma inmediata

El telemarketing permite obtener una medida del interés de tus clientes por tus productos/servicios. También es una forma eficaz de recoger opiniones de calidad de los clientes y descubrir más sobre la experiencia de un cliente con su marca.

Solicitar comentarios y sugerencias puede crear una relación sólida con los clientes ya que les hace sentir que te importan lo suficiente como para **llamarlos. Esto aporta datos para que la empresa empiece a trabajar en las áreas de mejora de sus productos y servicios basándose en estos comentarios.**

El contacto directo con los clientes le proporciona una respuesta instantánea. Esta información le proporciona inteligencia de mercado y puede hacer que se adelante a la competencia.

El telemarketing y el control de los resultados

Los resultados del telemarketing son altamente medibles. Puede proporcionar un informe detallado de su campaña analizando cada punto del proceso. Puede determinar qué métodos son eficaces y cuáles no. Esto incluye el estilo de comunicación, el guion, el plan estratégico, los telemarketers y mucho más.

Es posible hacer un seguimiento de las ventas porque funciona para saber cuándo y dónde se demandan tus productos o servicios. El telemarketing permite ubicar la región, el puesto de trabajo, el grupo de edad, el sector, el sexo y otras cosas y mejorar tus estrategias comerciales en función de los datos que obtengas.

Muchas empresas externalizan las ventas, ya que contratar o subcontratar telemarketers profesionales le ayudará a maximizar los beneficios del telemarketing. **Es recomendable para que tu campaña tenga éxito.** Ten en cuenta también que la persistencia es la clave del éxito en el telemarketing.



Telemarketing de salida

El telemarketing de salida es aquel en el que el telemarketer empleado por la empresa o la firma de telemarketing llama a los clientes potenciales y sigue un guión adecuado. En este caso, el telemarketer contacta directamente con el cliente con el objetivo de cerrar la venta.

Todo el mundo es consciente de este tipo de llamadas, ya que están relacionadas con nuestro día a día. Por ejemplo, pensemos en las llamadas que recibimos para actualizar nuestro plan de internet para tener un internet más rápido y mejor.