**Diferencia entre Encuestas, Entrevistas de Investigación de Mercado, Llamadas Estratégica y Llamadas de Cualificación**

1. **Encuestas:** El objetivo de estas entrevistas es conocer mejor a nuestro cliente ideal, con el fin de ajustar nuestro mensaje y servicio a sus necesidades.

**Encuestas escritas de investigación de mercado (5 minutos):** Se pide ayuda a nuestros seguidores o potenciales clientes que rellenen una encuesta escrita para ayudarte a “ofrecer mejor servicio” “escribir un libro” “realizar una investigación” “crear un nuevo programa de ayuda”.

Puedes utilizar la plataforma <https://es.surveymonkey.com/>

**NOTA:** Lee y analiza las respuestas recibidas. Si tienes el contacto de las personas que han realizado las encuestas, puedes ofrecer una sesión estratégica u ofrecer un regalo como forma de agradecimiento. (enviar el resultado de la encuesta, descargar un pdf con soluciones…)

**Encuesta/Entrevistas telefónicas de investigación de mercado (entre 15-30 minutos):** Es igual que el anterior, pero se hace de forma telefónica. El objetivo principal es conocer mejor tu mercado para poder servirle mejor, y el objetivo secundario, poder ofrecer nuestro servicio de ayuda.

Para hacer encuestas por teléfono o zoom (15-20minutos), puedes poner un anuncio en tu página de Facebook o grupos de apoyo que te lo permitan, Instagram…

“Hola, estoy entrevistando a 10 personas que quieren (dejar de fumar, eliminar la ansiedad por comer, superar la relación tóxica, eliminar el miedo a hablar en público…). Sólo 15-20 minutos. Escribe abajo “Yo” si te interesa. Gracias”

“Estoy haciendo una investigación para un libro/documental/programa para personas que quieren (dejar de fumar, eliminar la ansiedad por comer, superar la relación tóxica, eliminar el miedo a hablar en público.). Escribe abajo “Yo” si te interesa. Gracias”

**NOTA:** Lo haces tú directamente para conocer mejor tu mercado.

1. **Llamadas estratégicas de clarificación (sesión de venta. Entre 45-60 minutos):**

Esta llamada se realiza después de que la persona ha completado el formulario de tu calendario y reservado una sesión

El objetivo principal es conocer profundamente el problema de la persona y explicar cómo podemos ayudar con nuestro servicio de pago de alto valor. (seguimos los pasos explicados de una sesión para cerrar la venta del servicio)

**NOTA:** Este servicio puede ser realizado por un “closer” posteriormente, después de haber tú ganado experiencia.

1. **Llamadas de Cualificación (15 minutos):**

Para aquellas personas que te contactan directamente, es posible que algunas personas estén más preparadas para trabajar contigo o tengan más motivación para empezar a buscar soluciones a su problema.

En el mismo momento que te contactan, en vez de realizar directamente la sesión de consulta estratégica, les puedes ofrecer una llamada de cualificación de 15 minutos, como primer contacto, y ver cómo puedes ayudarles.

**NOTA:** La llamada de cualificación suele ser más avanzado, y la primera recomendación al empezar a ofrecer tus servicios, es realizar directamente la sesión estratégica con la persona (60 minutos). Este proceso de cualificación de clientes de 15 minutos, también puede ser realizado por una persona del equipo (appointment setter)