



¿Qué es la prospección de clientes?

La prospección es el proceso de búsqueda y generación de clientes potenciales (leads) que tienen probabilidad de convertirse en compradores.

¿Qué es la prospección en seguridad privada?

Es el proceso de identificar empresas, instituciones o personas que necesitan proteger activos, personas o información.

Particularidad del sector:

A diferencia de otros negocios, aquí el cliente no compra por deseo, sino por necesidad y riesgo.

Importancia:

Alimenta el embudo de ventas

Reduce tiempos improductivos

Mejora la tasa de cierre

Permite enfocarse en clientes ideales



Perfil del cliente ideal

Antes de prospectar, se debe definir claramente a quién buscas.

Ejercicio:

Describe tu cliente ideal respondiendo:

¿Qué problema tiene?

¿Cómo lo soluciona actualmente?

¿Por qué elegiría tu servicio?



Segmentos clave:

Empresas (industria, logística, retail)

Urbanizaciones y condominios

Bancos y entidades financieras

Hospitales y clínicas

Instituciones educativas

Eventos masivos



Señales de oportunidad:

Zonas con alta inseguridad

Empresas en crecimiento

Negocios con alto flujo de personas

Incidentes recientes (robos, pérdidas, vandalismo)



Fuentes de prospección

♦ Prospección en frío

Llamadas telefónicas

Correos electrónicos

Mensajes directos

Prospección en caliente

Referidos

Clientes actuales

Eventos y networking

♦ Prospección digital

Redes sociales

Formularios web

Publicidad online

Primer contacto con el cliente

Claves:

Personaliza el mensaje

Sé claro y directo

Enfócate en el beneficio

Ejemplo:

“Hola, identificamos riesgos que pueden afectar su operación y proponemos soluciones para evitarlos. ¿Te interesaría conocer cómo?”

Técnica del problema–riesgo–solución

Detectar problema

Explicar el riesgo

Ofrecer solución

Ejemplo:

“Veo que no tienen control de acceso...”

“Eso puede permitir ingresos no autorizados...”

“Podemos implementar software especializado y protocolos de control.”

Ejemplo de llamada:

“Buen día, le contacto porque trabajamos con empresas en su sector ayudándoles a reducir riesgos de seguridad. Me gustaría ofrecerle una evaluación sin costo para identificar posibles vulnerabilidades. ¿Podemos coordinar una visita?”



Calificación del prospecto

Preguntas clave:

¿Ha tenido incidentes de seguridad?

¿Cuenta actualmente con servicio de vigilancia?

¿Qué nivel de control necesita?

¿Tiene presupuesto asignado?

Clasificación:



Alta prioridad: Necesidad urgente



Media: Evaluando opciones



Baja: Sin necesidad inmediata



Propuesta de valor

En seguridad privada debes diferenciarte:



Factores clave:

Personal capacitado

Tecnología (softwares, cámaras, control de acceso)

Protocolos de emergencia

Supervisión constante

Respuesta rápida



Errores comunes en este sector

Ofrecer solo precio (guerra de precios)

No investigar al cliente antes de contactar

No hacer visitas técnicas

No dar seguimiento

Prometer más de lo que se puede cumplir

