

NUESTRA FILOSOFÍA DE CLIENTES

Nuestra forma de ver a los clientes

ecopubli.es⁺★





ecopubli.es

UNA REALIDAD

No se trata de cuánto paga el cliente, sino de cómo se comporta.

Hemos visto Clientes con presupuestos ajustados y una educación, un respeto y una implicación, Impecables.

Y también hemos visto clientes con dinero que creen que pagar le da derecho a todo.

**El dinero no define a nadie.
El comportamiento sí.**

Nuestro negocio no crece cuando aceptamos a cualquiera que pueda pagar. Crece cuando elegimos trabajar con personas que respetan nuestro esfuerzo, nuestro tiempo, nuestro criterio, nuestros procesos...

El problema no es el presupuesto. Es la actitud con la que se entra a una relación profesional. Y un buen cliente: Pregunta, escucha, se implica...

Un cliente toxico: Controla, duda de todo, y convierte cada paso en una fricción.

Porque pagar no compra poder, compra acceso a una solución. Y cuando alguien confunde esto, el problema no es el dinero, es su educación.





ecopubli.es

LA EXPERIENCIA

El cliente correcto nunca discute el precio porque no está pagando por horas ni por tareas. Esta comprando criterio, claridad, y nuestra capacidad de darle resultados.

Cuando alguien sabe el problema que tiene y confía que puedes resolverlo, el precio deja de ser el centro de la conversación.

Invierte porque sabe que lo caro no es pagar bien, lo caro es equivocarse.

Por eso no regatea, no compara céntimos, ni pide descuento.

Pregunta tres cosas:

- ¿Cómo funciona?
- ¿Qué necesita hacer?
- ¿Qué resultado puede esperar?

Nuestra propuesta esta bien posicionada siempre con estas premisas.

Nosotros no atraemos clientes que negocian:

- Atraemos cliente que deciden.
- Qué valoran nuestro tiempo.
- Qué respetan el suyo.
- Personas que no buscan atajos.
- Buscamos personas que buscan soluciones.
- Personas que entienden que el valor no se discute, sino que se reconoce.

Porque cuando nosotros tenemos claro nuestro lugar, el cliente correcto lo percibe sin necesidad de discutir.



NO TRABAJAMOS CON CUALQUIER CLIENTE



Selección cuidadosa de clientes

Elegimos colaborar solo con clientes que comparten nuestros valores y visión de trabajo conjunto.

Valores y colaboración

Fomentamos un entorno basado en el respeto, la educación y la implicación en cada proyecto.

Evitamos las relaciones tóxicas

Nos enfocamos en relaciones productivas, evitando las interacciones desgastantes que no aportan valor.

Crecimiento mutuo

Trabajamos con clientes de perfil correcto para crecer juntos y ofrecer siempre resultados de calidad.



NO ES EL PRESUPUESTO, ES LA ACTITUD



Actitud ante el presupuesto

La actitud del cliente es lo que realmente define el éxito de una colaboración profesional, más que el dinero.

Relación basada en confianza

Una relación sana se construye sobre confianza y participación activa, donde ambas partes se sienten valoradas.

Importancia de la colaboración

La actitud positiva y colaborativa ayuda a superar desafíos y a alcanzar los objetivos comunes eficazmente y de forma agradable.

Impacto de la actitud negativa

Una actitud negativa puede generar muchas fricciones y obstaculizar y romper, el progreso de cualquier relación profesional.



EL CLIENTE QUE SÍ QUEREMOS



Cliente participativo

El cliente ideal participa activamente haciendo preguntas y mostrando interés genuino en el proyecto.

Escucha y respeto

Escuchar facilita la comprensión mutua y fortalece la relación basada en el respeto mutuo.

Confianza mutua

La confianza permite avanzar sin dudas innecesarias y construye una relación sólida y duradera.

Colaboración implicada

Una implicación activa del cliente asegura que el proyecto sea una perfecta colaboración real y exitosa entre ambas partes.



EL CLIENTE QUE NO QUEREMOS



Control excesivo del cliente

Clientes que controlan cada paso dificultan la colaboración y generan tensiones en el proceso creativo.

Falta de confianza

La desconfianza constante del cliente afecta negativamente la calidad y el ambiente de trabajo.

Prioridad en respeto mutuo

Se prefieren relaciones laborales basadas en confianza y respeto, no en luchas de poder.



EL PRECIO NO SE DISCUTE



Inversión en valor

El precio representa la inversión en experiencia, criterio y resultados, no en horas o tareas específicas.

Enfoque en resultados

Nos centramos en ofrecer soluciones efectivas que generen resultados tangibles para nuestros clientes.

Compromiso Profesional

El compromiso con un servicio profesional y personalizado crea valor y satisface a clientes que valoran la calidad.



QUIEN CONFÍA, DECIDE



Confianza como base

La confianza del cliente en la solución elimina el enfoque exclusivo en el precio, facilitando decisiones seguras.

Decisiones acertadas

La confianza permite tomar decisiones informadas que evitan errores costosos y pérdidas de recursos.

Valor de la calidad

Invertir en calidad es la mejor estrategia para clientes que valoran la confianza y resultados claros.



NUESTROS CLIENTES NO REGATEAN



Valoración del proceso

Los clientes se enfocan en entender cómo funciona y qué resultados esperar, valorando el proceso completo.

Mentalidad profesional

La ausencia de regateo refleja una mentalidad madura que prioriza la solución sobre el precio.

Enfoque en resultados

Este enfoque facilita diseñar estrategias efectivas para alcanzar objetivos concretos y exitosos.



NO ATRAEMOS CLIENTES QUE NEGOCIAN



Cientes que deciden

Atraemos clientes que toman decisiones rápidas y valoran soluciones claras y efectivas.

Valor del tiempo

Estos clientes respetan el tiempo mutuo evitando negociaciones constantes que retrasan proyectos.

Relación basada en confianza

Nos enfocamos en relaciones productivas fundamentadas en respeto y confianza mutua.



LOS 3 PERFILES QUE ALEJAMOS



1

Falta de responsabilidad

Clientes que no asumen responsabilidad generan problemas recurrentes que afectan el progreso del equipo.

2

Cliente quejumbroso

La queja constante bloquea el avance y crea un ambiente pésimo y negativo en el equipo de trabajo.

3

Falta de visión a largo plazo

Los clientes sin una visión clara a largo plazo limitan el crecimiento y el éxito de los proyectos a futuro.



POR QUÉ LO HACEMOS



Selección de clientes

Escoger clientes adecuados es clave para un crecimiento empresarial saludable y sostenible.

Relaciones saludables

Relaciones con clientes sanas promueven proyectos exitosos y un ambiente de trabajo positivo.

Enfoque estratégico

Concentrarse en clientes adecuados permite innovar y ofrecer resultados de calidad efectivamente.



ESTA ES NUESTRA FILOSOFÍA



Conexión y colaboración

Conectar con nuestra filosofía facilita construir proyectos exitosos basados en colaboración y valores compartidos.

Transparencia y selección

La transparencia atrae clientes adecuados y evita relaciones que no aportan valor a largo plazo.

Calidad y respeto mutuo

Buscamos calidad, respeto y crecimiento mutuo en todas nuestras relaciones profesionales.

