

Como crear una empresa de servicios o consultoría que sea rentable y exitosa para ganar dinero

Por Alberto Villanueva para HagaNegocios.com

Las ideas de negocios relacionadas a la venta de servicios como puede ser una consultoría legal, de marketing, de recursos humanos o en general cualquier otro tipo de servicios tienen una naturaleza especial y diferente a las empresas que por ejemplo venden productos como ropa o electrodomésticos.

El costo de entrada, la inversión en dinero para iniciar una idea de negocios basada en la consultoría es mucho menor que a la de una de productos dado que por ejemplo no tengo que comprar las máquinas que fabricarán mis productos.

Usualmente se dice por eso que una empresa de venta de servicios podría empezar simplemente con la impresión de tarjetas de presentación de negocios y tal vez la impresión de unos brochures y volantes o trípticos donde se describan los servicios que damos.

El problema sin embargo, con una empresa de venta de servicios es que, como cualquier otro negocio, necesita captar clientes para vender dichos servicios y generalmente unas tarjetas de presentación de negocios y unos brochures no son suficientes.

El website DuctTapeMarketing por eso desarrolla en un interesante artículo 7 consejos que debemos seguir si queremos tener una empresa de venta de servicios o consultoría exitosa y rentable. A continuación una reseña comentada de dichas ideas:

1. Convertir los servicios en productos. Parece un contrasentido pero no lo es, lo que ocurre es que los servicios son algo gaseoso que a veces los clientes no lo entienden y por eso es que debemos procurar empaquetarlos para que sean lo más parecido a productos. Así si por ejemplo doy servicios de recursos humanos y contratación de personal debo de señalar y hablar que tengo “El Producto Platinum” y dentro de ese nombre dar servicios específicos claramente señalados.

2. Desarrollar herramientas y sistemas de medición. Esto es importante no solo para que usted pueda medir lo que ocurre con los servicios que presta sino que además para que su cliente también pueda hacerlo y pueda ir apreciando que esos servicios que ha contratado no son aire sino algo que se puede medir y controlar en su desarrollo pero que sobre todo le permita medir al cliente los beneficios que viene teniendo a causa de los servicios que ha contratado.

3. Construir una marca sólida que sea fácil hablar de la misma. Esto según el autor es vital y por ejemplo contar cómo se formó la empresa en una historia que a todo el mundo le guste hablar de ella sería un tema importante para diferenciarse en el mercado.

4. Dar mucho contenido de calidad. En tu website debes de publicar información y contenido de calidad que te ponga de manifiesto como un experto en el área de servicios que estás prestando.

5. Genera múltiples fuentes de promoción. No te quedes sólo con tus tarjetas de presentación de negocios o con unos brochures, trata de usar todas las formas y medios posibles para hacerte conocido, ya sea por el internet o la radio o los periódicos o de cualquier otra forma.

6. Siga de cerca a su cliente. Como verá en todos los consejos lo central es convertir los servicios en algo que sea lo más parecido a un producto para que así sea fácil de vender y fácil de asimilar por el potencial cliente. Dentro de ese proceso es que se deberá de hacer un seguimiento sobre como es que el servicio es usado por el cliente y se le deberá de tratar de orientar en sus beneficios.

7. Construya una sólida red de contactos o networking. En una empresa de servicios o consultoría esto es vital y esencial, cuantas más personas usted conozca, más oportunidades tendrá de ganar dinero desarrollando nuevos negocios (le recomiendo leer [7 Ejercicios para Aumentar su Red de Contacto o Networking y poder Vender Más](#)).

Puede leer el artículo en inglés que he reseñado en DuctTapeMarketing haciendo [click aquí en este link](#)