

## CLIENTES

**Cientes:** Se debe tener en cuenta primeramente si existe mercado para el bien a producirse o el servicio que se dará, quiénes serán sus clientes, edad, demografía, aspectos socio económicos, ubicación, además de otras características de estos e identificar cual es valor agregado que el negocio le puede ofrecer al cliente y como se lo piensa ofrecer.

Esta la acción se la denomina explorar el mercado o parte de este, y es un paso previo en búsqueda de clientes potenciales, también llamados "prospectos", que son aquellas personas o empresas que han reunido ciertas condiciones que permiten asegurar que tiene potencial para adquirir nuestros bienes.

Para convertirse en clientes primero tuvieron que convertirse en prospectos, generando una oportunidad de negocio, que se derivó en una acción de compra.

**Quiénes son los clientes?** Es la persona o empresa receptora de un bien, servicio, producto o idea, a cambio de dinero u otro artículo de valor.

**AEB**  
**ASESORATE**  
EN BOLIVIA