

7 pasos para tener éxito en las ventas

Primer Paso –

Debes conocer al prospecto es decir que no debes ofrecerle un producto o servicio a alguien sin antes conocerlo, sin exagerar te digo que si tu deseas tener éxito en las ventas debes conocer a tus clientes antes de venderles algo.

La clave es ahorrar tiempo y dinero en las ventas no ofrezcas tus productos o servicios a personas que no pueden o que no comprarán.



Por ejemplo si no tienes un auto o camioneta sería insensato que te ofrezcan un producto para pulir autos, o un descuento para un mantenimiento de autos. Porque no lo comprarás, porque no tienes auto, queda claro...

Creo que si...

Debes venderles a personas que puedan tener decisión de compra, para que ofrecerle por ejemplo, a un trabajador o colaborador sabiendo que este no toma la decisión de compra. Estarías perdiendo el tiempo.

PARA ESCOGER AL CANDIDATO PERFECTO TEN EN CONSIDERACIÓN LO SIGUIENTE:

- Tiene que ser una persona que tu veas que se puede interesar por tu propuesta analizando el negocio que tenga el producto que este vendiendo la magnitud de su empresa, tener casi certeza de que no te dirá no.
- Tiene que ser una persona con capacidad de decidir y que tenga capacidad, financiera, esto se puede analizar observando al posible cliente; tiene auto, como se viste, donde vive, etc. Indicios que nos puedan dar una pista de sus habilidades financieras.
- Tiene que ser una persona con la capacidad de analizar la propuesta y decidir positivamente.

Segundo Paso –

Debes de solicitar un espacio de tiempo de tu posible cliente para que te atienda.

No se le debe vender a una persona que no te cede un tiempo para que le puedas hacer tu propuesta, una persona que te evita en todo momento.

No se le puede obligar a que te preste atención, si no le interesa lo que le estas ofreciendo.

Las personas tienen que decidir por sí solas atenderte i/o comprarte.

Para que el posible cliente nos muestre un poco de atención y nos ceda unos minutos para la entrevista en la cual le explicaremos las cualidades y beneficios de nuestros productos, como ejemplo podríamos empezar haciéndole una pregunta:



Club Empresario Latino – Escuela de Negocios -2022

Don José,

¿Si yo le mostraré cómo "hacer algo..." estaría Ud. Interesado en aprender más acerca de ello?
O

¿Si yo le mostraré cómo "Bajar sus costos de transporte en un 30%..." estaría Ud. Interesado en aprender más acerca de ello?

¿Si yo le mostraré cómo "Vender más de su producto y servicios por Internet..." estaría Ud. Interesado en aprender más acerca de ello?

Indudablemente que el cliente te va a decir que si, por lo que automáticamente te estará dando el permiso para venderle, y habrás generado un campo positivo a tu alrededor que deberás aprovechar al máximo, y por consiguiente lograrás la venta.

Ahora una vez te RESPONDA POSITIVAMENTE deberás de explicarle para el ejemplo de bajar sus costos en un 30% y luego debes complementar con alguna expresión como "EXELENTE " y pedirle a tu futuro cliente firmar el acuerdo, o pedido ya mismo para empezar a beneficiarlo de lo ofrecido.

Tan concreto como eso.

Otro ejemplo claro para vender, para que te den el permiso para hacer tu propuesta.

¿Tiene Ud. ¿Una "tienda virtual "para su negocio?

¿Estarías interesado en vender tus productos durante las 24 horas del día los siete días a la semana, y a un mercado Nacional e internacional?

¿Te gustaría incrementar tus ventas en un 30% o 50% semanalmente?

Entonces si yo de demostraré como aumentar tu flujo de caja, disminuir tus costos y la carga de trabajo, estarías interesado en saber más.

Indudablemente te va a decir que sí, es decir tienes que hacer preguntas que no van a decir no, Esto te ayuda a obtener ese permiso para poder vender con un 90% de seguridad en la venta.

Esto puedes utilizarlo en las oportunidades de venta de Persona a Persona, Tele venta, Y mediante el correo electrónico, donde tiene mejor efectividad.

De igual manera en una landing page para solicitar la autorización de promoción y venta cuando ponemos en nuestro formulario de ingreso:

Te gustaría recibir los siete pasos para incrementar tus ventas, y la persona te deja su nombre y email, entonces ya te ha dado la autorización para venderle claro está que tú le darás el acceso a lo prometido.

UNA ESTRATEGIA PARA VENDER EXELENTE ES:

Para obtener el permiso de vender para garantizar una cita.

Deme 30' de su tiempo. Si no puedo mostrarle 5 estrategias para mejorar su campaña publicitaria ni obtener más valor de sus posibilidades -- que su agencia de publicidad no le haya dicho antes -- y que Ud. Siente honestamente que le he hecho perder el tiempo, entonces yo le pagaré \$ 100.00 solo por haberme escuchado.

Club Empresario Latino – Escuela de Negocios -2022

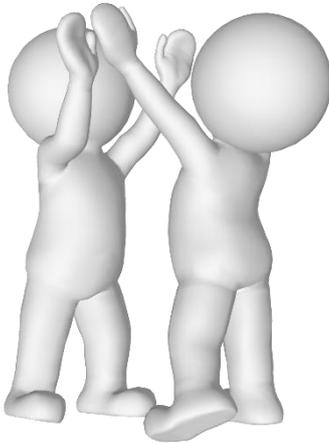
Para hacerte una aclaración. En esta propuesta arriesgas \$ 100.00 dólares pero si se la haces a clientes potenciales millonarios que no les gusta perder el tiempo y si aciertas podrías estar ganado miles o millones de dólares, imagínate que haces la propuesta a diez seleccionados millonarios o empresarios grandes, y de los diez uno te acepta habrías perdido 900 dólares pero en cambio habrías ganado miles de dólares o millones en Honorarios o por la venta de tus productos.

Acondiciona esta presentación, no tiene que ser 100 dólares puede ser con menos ofrecer otra cosa que motive al Ejecutivo o empresario a que te den la oportunidad de la presentación de tu producto o servicio.

A esto se le llama el Soborno ético que también lo vemos en las Landing Page.

Tercer Paso –

Hacer una propuesta que no podrá rechazar se recomienda que si se desea aumentar las ventas entonces hay que elaborar una propuesta, fácil de explicar, clara, sencilla y entendible.



Que no contenga más de tres Opciones y mejor si solo son dos que considere el comprador.

Podemos hacerla de dos formas:

Ofrecemos un paquete a básico, Intermedio, y un avanzado.

Otra forma es ofrecer el paquete más caro primero y luego analizando el problema tener la oferta rebajada como segunda opción.

Existe también un método muy efectivo.

Ofrecer un producto creándole una oferta irresistible es decir se ofrece el producto o servicio principal y luego se le va añadiendo otros beneficios uno a uno.

Es decir como la carta de venta, ofreces un bono y

luego otro y luego otro y luego otro es decir no van a decir que no es una oferta totalmente irresistible.

La gente compra el valor no ven el precio en la mayoría de los casos.

Cuarto Paso –

Elaborar la presentación de ventas bien estructurada y planeada tenemos varias formas para la estructura de una presentación efectiva de ventas

Son Formulas ya establecidas y estas se pueden encontrar en infinidad de sitios, libros artículos Etc. Estas fórmulas ya han sido estudiadas y analizadas por muchos y a través del tiempo.

Así que no necesitas ninguna fórmula en especial ni complicarte con temas que no te llevan a ningún lado.

Solo escoge la que mejor se acoja a tu situación en particular.

ESTA ES LA FORMULA MÁS CONOCIDA Y ESPECIAL “AIDA” (Atención, Interés, Deseo, Acción)

Club Empresario Latino – Escuela de Negocios -2022

- A. Significa ATENCION - Conseguir la atención del cliente, se pueden hacer de muchas maneras dependiendo de lo que estés haciendo pero principalmente se hace en los titulares Ejemplo:

TE GUSTARÍA GANAR 1000 DÓLARES CON TAN SOLO UNA INVERSIÓN DE 100 DÓLARES.

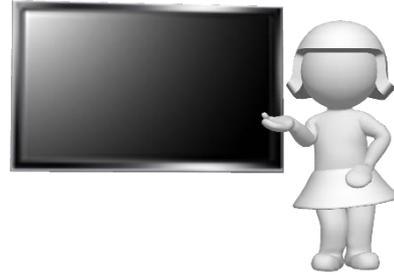
Es decir tienes que llamar la atención del prospecto o cliente.

- I. Significa INTERES - Buscar el interés del prospecto, es decir mediante el ofrecimiento de beneficios demostrados con hechos, donde proporcionarás la mayor cantidad de información como datos estadísticos testimonios etc.

- D. Significa DESEO - tenemos que crear el deseo, es decir nuestro prospecto tiene que estar ansioso por comprar nuestro producto, o servicio, que lo aremos mostrándole y relacionando los beneficios con el prospecto o cliente, podemos utilizar como ejemplo, Descuentos, ofertas limitadas, de corto plazo, bonos etc.

- A. Significa ACCIÓN - es decir en esta parte creas la acción con alguna técnica de cierre de venta.

Esta es una de las fórmulas más conocidas y que podrías utilizar en todas tus ventas tendrás que practicarla.



Quinto Paso –



Utilizar la lógica emocional para conseguir la decisión de compras tenemos que seguir lo que ya está probado tal es así que Utilizar la lógica emocional en la venta, es algo que nos va a dar el resultado que estamos buscando, esto está relacionado con la manera en que las personas compran nuestros productos i/o servicios.

Los clientes toman su decisión de comprar generalmente basados en su emoción pero necesitan razones lógicas para justificar su compra es decir justificar su lo que están haciendo y lo que les gusta hacer.

No trates de conseguir una venta tratando de que tu cliente razone sobre su compra, porque entonces no cerrarás la venta.

Compramos con la Emoción y justificamos con la Lógica.

No se debe de abusar de esta técnica al tocar estos botones emocionales cuales quieras que sean, porque si exageramos posiblemente nos compren pero más tarde nos estarán devolviendo el producto. O simplemente no construirás las relaciones entre cliente y vendedor. Combina la emoción con la lógica cuando hagas una presentación de ventas puedes hacer una presentación en video por escrito. Etc.

Te voy hablar de estos botones emocionales claves para utilizar.

Club Empresario Latino – Escuela de Negocios -2022

Son 5 los más importantes y principales que tú puedes utilizar para motivar a las personas hacia la acción de compra.

El Amor, el Orgullo, el Temor, la Culpa y la Avaricia. Estos son botones emocionales muy importantes que podemos utilizar para lograr ventas muy fáciles.

Esta es una fórmula muy fácil lo que tratamos de hacer es evitar el dolor y obtener el placer.

Sexto Paso –

El Cierre, el cierre de una venta debe ser muy inteligente continuo, en la secuencia de como lo hemos venido llevando, no apliques sistemas o tácticas engañosas.

Si el cierre se complica, es por qué no lo hemos sabido llevar bien.

Tu no debes preocuparte, debes comportarte de la manera más tranquila posible no puedes mostrar necesidad de vender, esto debe ocurrir naturalmente, de acuerdo a la secuencia de tu presentación.

Generalmente los clientes en esta acción cerrarán la venta antes de que haya terminado tu presentación, es decir el cliente cerrará la venta por su propia cuenta.

Para que tomes en cuenta algo importante, tenemos que ser muy inteligentes y utilizar adecuadamente las preguntas que les hagamos a nuestros posibles clientes antes del cierre por ejemplo:

No utilices la terminología "Si" sino "cuando"
De esta forma. Si Ud. llega a ser miembro del Club Empresario Latino, tienes que decir: " Cuando Ud. Sea miembro del Club Empresario Latino" o mejor Como un miembro del CEL, Ud. Obtiene..."

Por último debemos buscar o llegar a una sola pregunta que lleve dentro de estructura la palabra si o si, es decir prefieres ser miembro de la membresía básica o la membresía profesional.

No hay otra pregunta es una u otra.

Esta técnica es muy antigua pero funciona, no se ha encontrado algo mejor hasta la fecha.



Séptimo Paso –

Seguimiento después de la venta esto generalmente los vendedores no lo hacen sabiendo que es muy importante la explicación es porque son demasiados insensatos, piensan que es perder el tiempo.

Se debe hacer lo que llamamos la satisfacción del cliente después de la venta. ¿Porque?

Club Empresario Latino – Escuela de Negocios -2022



Imagina que hoy vas a comprar a una tienda un auto, el vendedor te atiende y logra venderte el auto que tu deseas, te vas a tu casa, y este vendedor nunca más te llama, entonces de pronto tu hermano o vecino le gusta tu auto y te pide que le recomiendes donde lo compraste, tú le darás la dirección pero no la del vendedor, ahora dentro de unos años que quieras renovar tu auto volverás a comprar en la misma tienda o no; todo lo que pierde el vendedor que no supo hacer el seguimiento a un cliente que le compro; cuanto deja de ganar en comisiones.

Ahora hay que tener cuidado ya que hay clientes que sufren del Remordimiento de los compradores, es decir

se arrepientes de lo comprado al día siguiente, y sienten de forma distinta acerca de la compra. Es decir luchan por justificar la decisión de la compra que hicieron.

En conclusión tenemos que entablar una relación con el cliente, ayudar a justificar la compra, es decir se debe tener una relación larga, feliz y activa.

Finalmente deberías crear un sistema que motive a tus clientes que puedan referirte a con otros, este será tu éxito, ya que podrás generar más ventas y ganancias.