

ēndor

Guía de 6 pasos para aumentar ventas

¿Quieres vender más?

## Antes de querer vender más, ten cuenta estos puntos:

1. Haz las cosas diferentes
2. La forma de comprar ha cambiado
3. Crea contenido relevante
4. Reestructura tu proceso de venta
5. Agrupa todo en un servicio
6. Adáptate al ritmo de tus clientes

## I. Ya no funciona lo mismo de antes

- **No presiones a tus clientes:** haz que ellos vayan a ti.
- **Da asesoramiento:** resuelve sus dudas o ayúdale con sus problemas.
- **Crea contenido que sea valioso:** algo que tus clientes quieran ver.
- **Sé una fuente de información:** habla de tu producto y sus beneficios, todo lo que tu cliente necesite o quiera saber.

## 2. Han cambiado las formas de comprar

- **Sitio web:** brinda información y mejora el proceso de compra.
- **Redes sociales:** da una imagen y confianza a tu empresa.
- **Comercio electrónico:** agiliza las ventas y conoces el producto.
- **Directo:** a través de conocer el producto por internet, se puede llegar a tener un contacto directo por llamada o correo.

### 3. Crea contenido que quieran ver tus clientes

- **De interés:** de acuerdo a intereses y hábitos del cliente.
- **A objetivos:** guía a tus clientes para que lleguen a la conversión.
- **Mensaje claro:** comunicación directa, fácil de entender.
- **Ayuda al cliente:** el cliente obtiene información, resuelve un problema o aumenta su crecimiento personal.

## 4. Reestructura tu proceso de venta

- **Acercamiento o preventa:** identificar problemas del cliente y presentarte como la solución.
- **Cierre:** se concreta la venta, gracias a que tenías la solución adecuada.
- **Post venta o seguimiento:** estar al pendiente del cliente, saber si hay algún inconveniente o desagrado, esto puede provocar que te recomiende y lograr tener más clientes.

## 5. Agrupa todo en un servicio

- **Membresía o suscripción:** darles la libertad de elegir el producto.
- **Tiempo:** es un cliente seguro por un lapso de tiempo.
- **Confianza:** comodidad de utilizar los beneficios cuando quiera.
- **Ejemplos:** gimnasios, plataformas digitales, internet.



## 6. *Adáptate al ritmo de tus clientes*

- **Tendencias:** observa los cambios y lo que está de moda.
- **Mejorar estructura:** haz las cosas más fácil y mejor.
- **Innova:** sigue el ritmo del mercado y cambia esa dirección.
- **Confía en tus clientes:** son la mejor fuente de información, contenido y mejoras a tu proceso.

¿Aún quieres solo vender?

ASESÓRATE CON NOSOTROS

Gracias por confiar en nosotros