3 SECRETOS PARA CERRAR UNA VENTA EFECTIVAMENTE

CONTENIDO DE ALTO VALOR

INTRODUCCIÓN

Cuando te dedicas a las ventas te enfrentas a propectos que te asegurán quieren y pagaran por tu producto, pero de pronto desaparecen y no sucede nada, se pierde la venta. ¿Te ha pasado?

Si te ha pasado innumerables veces, te aseguro que entonces has perdido enormes cantidades de dinero.

El día de hoy voy a enseñarte 3 claves infalibles que te ayudarán aumentar tus ventas, si las aplicas inmediatamente, verás los resultados reflejados en tu cuenta bancaria.

SECRETO 1: BONOS

Los bonos son sencillamente regalos que vas a dar a tus clientes para acelerar la compra. Para entender por qué esto es importante tienes que saber el siguiente concepto.

“La gente compra por emoción y justifica con la razón”. Cuando una persona está a punto de comprar algo, es porque su emoción está muy elevada, sabe que quiere comprar el producto porque le dará un beneficio emocional, por ejemplo:

“Estos zapatos me harán ver más bonita”

“Con este entrenamiento voy a cumplir todos los objetivos que me proponga”

“Esta dieta me hará ser más delgada y verme más joven”

Sin embargo, mucha gente no concluye su compra porque le hace falta justificarla. Tú vas a darle esa justificación a través de bonos. En pocas palabras, le ayudarás a tomar la decisión de compra, fijando un tiempo límite, por ejemplo:

“Si realizas tu compra antes de las 10:00 pm, recibe 100% gratis una funda para tu celular completamente nueva”

Aplica esté concepto y ve como tus ventas empiezan a crecer

SECRETO 2:TESTIMONIOS

Seguramente has tenido muchas ventas fallidas, pero también exitosas. Tienes que apalancarte de ellas para cerrar nuevas ventas.

A esos clientes que has tenido y han quedado satisfechos con su compra, pídieles una referencia de tu producto y servicio, es decir, un testimonio de su experiencia contigo.

Los testimonios que consigas pueden ser en formato video, captura de pantalla o audio. Lo que tienes que hacer ahora es enviarlo a tus futuras ventas, identifica a las personas que han terminado de decidir si van a comprarte y envíaselos para mostrarles lo que otros están consiguiendo con tu producto.

Esto hará que tu cliente no pueda resistirse más y te compre.

SECRETO 3 GARANTÍA DE SATISFACCIÓN

Otra de las razones por las que una compra no se finaliza es porque el cliente tiene miedo que no le funcione tu producto, no tenga buena calidad, o pronto deje de ser útil. Para evitar esta frecuente objeción, ofrece a tus clientes una garantía de que lo que ofreces funciona y tiene buena calidad.

“Si tu producto presenta fallas de fábrica dentro de los próximos 15 días, puedes devolverlo”

De esta forma le quitas a tu cliente el peso de los hombros, pero sobre todo, le das la confianza de que lo respaldarás si algo no sale bien, esto aumentará tu calidad de servicio y te ayudará a fidelizar clientes, es decir, que la misma persona te compre una y otra vez.

Todos los conceptos que acabo de darte yo los aplico en mi empresa, y si me sigues seguramente has visto los resultados que tengo.

¿Te hizo sentido alguno de estos secretos?

Si tu respuesta es sí´, entonces tienes que saber el proceso completo del cierre de una venta.

Escribenos al siguiente número de whatsapp para que te digamos como tener la infomación completa:

5540299712

Te veo pronto, en la cima del éxito!

X Torres

[redacted]