



Las Ventas han cambiado con el tiempo y te cuento que es una buena noticia para ti, porque si estás leyendo esto me imagino que entre tus cosas preferidas NO esta Vender en frío.

Por si no lo sabes las ventas en frío son aquel primer contacto que se logra sin conocer a la otra persona ni contar con un conocido en común.

En esta Mini-Guía vas a conocer de varias técnicas que puedes implementar para hacer Ventas sin necesidad de incurrir en la ventas en frío.

Bienvenido a VENDE SIN ESTAR VENDIENDO.

Bienvenido a VENDE SIN ESTAR VENDIENDO.

1. Haz que Hablen de ti

Desarrolla un plan de Referidos, donde de alguna forma premies al cliente que traiga a tu negocio otro comprador. Esto es una forma de aumentar tu base de datos e ir creciendo día a día.

2. Vístete de tu Marca

Usa implementos donde tu marca, el nombre de tu empresa y slogan puedan verse, un botón, una camisa, hay tantas cosas que puedes usar a diario y dar a conocer tu marca mientras vas al supermercado o haces algunas diligencias en la calle.

3. Transmite la Pasión de tu Idea

Al tener definida tu Idea, comienza a transmitir a todo el que te encuentres lo que haces, háblales de tu diferenciador, recuerda utilizar las palabras que acercan al receptor con el problema urgente que él o algún conocido desea resolver.

4. Envía Correos Electrónicos

Recoge e-mails a través de referidos, tarjetas de presentación, entre otros y envíales un correo electrónico explicándoles tus servicios, productos o la propuesta que tiene tu marca. Una buena página web que te ayuda a enviar más de un correo a la vez es **MAIL CHIMP**

5. Saluda a Todos

Una de las cosas que más me ha funcionado es intentar saludar a todo el que está a mi lado, esto debo confesarte que lo comencé por otras razones, como ser más sociable, pero ha causado un cambio de cómo me ven las personas y muchas veces generamos empatía que me ayuda a realizar ventas con ellos o referidos.

6. Siempre lleva tus tarjetas

Si aún no las tienes, puedes hacértela tú mismo o mandarlas a hacer a una empresa de impresión, las tarjetas de presentación tienen vigencia en esta era digital, por eso aprovecha esto y siempre lleva contigo algo que puedas entregarle a un cliente potencial para recuerde tu nombre, cuentas sociales y datos relevantes de contacto

7. Busca Re-Compras

Mantente en contacto con los clientes que ya te han comprado por lo menos una vez, escríbeles un mensaje en su cumpleaños y obséquiales un descuento por esta celebración, o puedes enviarles mensajes motivantes o que de información importante siempre y cuando sea relevante con tu empresa.

Éxitos aumentando tus Ventas, sin estar Vendiendo