

STANLEY
ACADEMIA

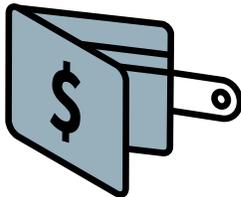
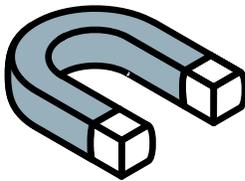


**Atrae, convierte y retén clientes
para tu negocio**

Atrae, convierte y retén clientes para tu negocio

Ser una persona experta en tu negocio es parte de tener un gran servicio o producto, pero ¿eres experto o experta vendiendo lo que ofreces?

Vender no es tarea fácil, pero sí es un proceso que se puede aprender por medio de la práctica, la adquisición de habilidades y el estudio. Veamos rápidamente cómo lograr una venta:



1 Atraer

Primero establece la necesidad que cubres o el problema que resuelves para, así, encargarte de buscar y atraer a las personas indicadas que puedan tener interés en tu producto o servicio.

2 Convertir

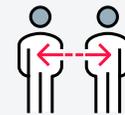
Tómate el tiempo para conocer a la persona con la que iniciarás la conversación; evalúa la posición en la que se encuentra; descubre qué tanto conoce de ti y tu negocio; investiga qué necesidad o prisa tiene. Esto te permitirá elegir la manera de acercarte e interactuar. Así podrás continuar con las preguntas de descubrimiento.



¿Qué te motivó a buscar a alguien que te ayude con este servicio?



¿Qué es lo más importante para ti?



¿Esto es para ti o para alguien de tu familia?



¿Alguna otra persona está involucrada en esta decisión?

Preguntas de descubrimiento te ayudan a encontrar:

- Dolores
- Deseos
- Motivadores
- Intereses

Las preguntas son una oportunidad para que tu clientela note:

- Tu interés
- Tu experiencia
- Tus ganas de ayudar
- La confianza que generas

Con las preguntas adecuadas, generarás una **conversación** con el fin de construir una **relación**, y esto definirá la calidad de la **oportunidad de venta**.

De esta forma, será mucho más fácil abordar a tu persona interesada por medio de una **presentación personalizada** con todo lo que te ha manifestado, y así convencerla de que tu producto o servicio es lo que necesita.



Descripción de tu producto o servicio.

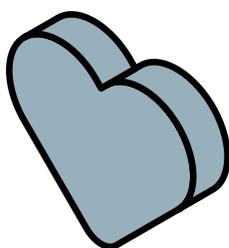


Tu **valor agregado**, lo que te hace especial y diferente a la competencia.



Contenido relevante de los **beneficios** que el cliente puede percibir.

Es aquí donde necesitas la valentía para pedir el cierre de la venta. Seguramente habrá objeciones; prepárate para manejar el estrés de tu cliente y bríndale soluciones, así negociarán para lograr la venta final y obtener un comprador o compradora.



3 Retener

Si ya tienes personas compradoras (personas que han adquirido tu servicio una vez), necesitas que vuelvan, que te recomienden y hablen bien de ti; de eso se trata la retención: alimentar la relación que creaste desde un inicio y dar un excelente servicio a tu clientela. Aquí será clave **privilegiar la relación antes que la transacción**.



Importante

Genera identificación, sé amable, escucha atentamente y conecta. Haz que se enamoren de tu negocio tanto como tú, así no solo obtendrás personas que te compren más de una vez (clientes), sino que también se convertirán en tus personas embajadoras, serán ellas quienes te hagan publicidad, pasen tu contacto o envíen fotos de lo que has hecho para ellos.

Poner en práctica el proceso de venta y seguir conscientemente cada una de sus fases, conceptos y consejos es muy importante. Asegúrate de volverte una persona experta en el tema para convertirte en un gran vendedor o vendedora.