

STANLEY
ACADEMIA



Tipos de personas prospecto e interesadas en un proceso de venta

Tipos de personas prospecto e interesadas en un proceso de venta

Vender trae a ti diferentes tareas por cumplir y distintos tipos de personas a quienes acercarte. Toma en cuenta las **características del perfil** de cada persona prospecto e interesada para que desde la apertura de venta empieces a generar un terreno de confianza, acercamiento e identificación.

Tipos de personas prospecto

Caliente



Características

- Suele existir una relación directa. Está en un círculo cercano de personas.
- Quiere ver tu producto.
- Quiere comprarte.
- Demuestra interés.
- Tiene el dinero.
- Está lista para hacer la compra; ya viene decidida.

Conversación

La conversación surge fácilmente, puedes llamar a la persona a su celular. Seguramente te encuentras entre sus contactos.

Tibia



Características

- Es posible que sea una persona referida.
- Puede ser alguien que te compró hace años.
- No tiene prisa para hacer una compra.
- Le hace falta decidirse, necesita estrategias que la convencen.

Conversación

La conversación requerirá una introducción de quién eres. Es posible que la persona en cuestión tenga referencias tuyas o ambas conozcan a alguien en común, pero no es muy cercana a ti.

Fría segmentada



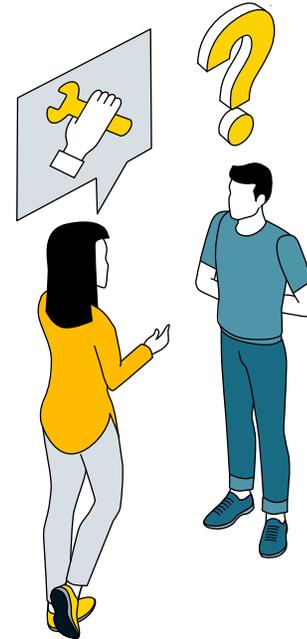
Características

- Son la gran mayoría de personas prospecto.
- No saben mucho de ti, pero es posible que las redes sociales o un sitio web les hayan dado contexto de tu producto o servicio.

Conversación

Costará más trabajo el poder conectar. Crear una buena estrategia de contenido te ayudará a que te conozcan un poco más.

Fría



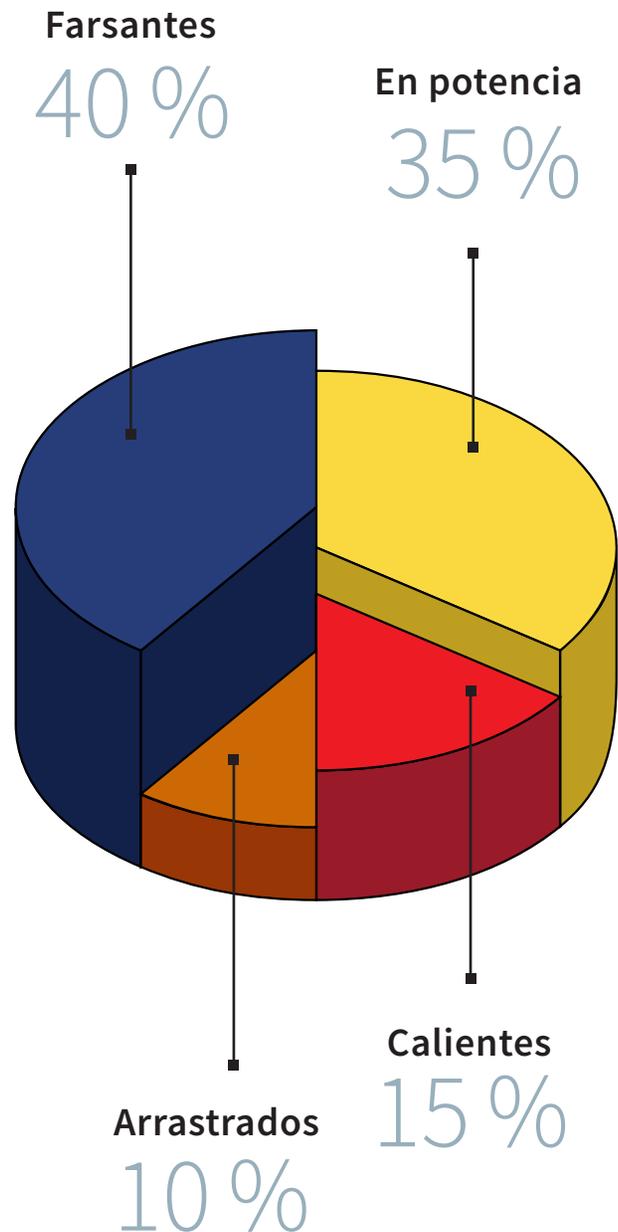
Características

- No saben nada de ti.
- Es más difícil el acercamiento porque eres una persona completamente desconocida.
- Requiere estrategias rompehielos.

Conversación

La conversación podría ser fría y cortante; necesitarás desarrollar buenas habilidades comunicativas para poder acercarte.

Tipos de personas interesadas



Caliente



Características

- Tiene deseo y necesidad de hacer la compra.
- Puede pagar; el valor está en su presupuesto.
- Tiene un motivador emocional.
- Reconoce su problema o necesidad por cubrir.

Conversación

Es una persona interesada con la que habrá que conectar desde la emoción y aprovechar sus características. La conversación puede dañarse por falta de habilidad o conocimientos.

En potencia



Características

- Tiene deseo y necesidad de hacer la compra.
- Puede pagar pero no tiene prisa de hacerlo.
- No tiene un motivador emocional.

Conversación

Es una persona interesada en potencia que requiere de ti para descubrir la necesidad exacta que le ayudarás a cubrir. Puedes despertar en ella un motivador emocional si haces un buen trabajo de descubrimiento de su perfil.

Arrastrado



Características

- No quiere comprar.
- Llegó a ti por accidente.
- No tiene interés, debió ser un error de registro o navegación, por mencionar algunos.
- Es fácil de identificar por su rechazo.

Conversación

Una persona arrastrada suele ser un error; es decir, no dará oportunidad de conversación, se cerrará completamente y no demostrará interés en lo absoluto.

Farsante



Características

- Se disfraza de persona interesada en potencia.
- Finge deseo o necesidad.
- Finge tener el presupuesto.
- No tiene intención de comprar y normalmente no puede pagar.

Conversación

Gran parte de personas serán farsantes, deberás formular buenas preguntas de descubrimiento para hallarlas y sacarlas pronto de tus oportunidades de venta. Hazlo de manera rápida pero amable y elegante.

Usa esta información para construir un **método de acercamiento** para cada tipo de persona prospecto e interesada. Cada una de ellas es un mundo y deberás conectar y buscar oportunidades de venta de diferentes formas.

**Es momento de potenciar tus habilidades para abordar adecuadamente a cada persona que llegue a tu negocio.
¡Ánimo, puedes lograrlo!**