

# AUMENTA TUS VENTAS

14 ESTRATEGIAS PROBADAS.



**PROYECTO NEGOCIOS  
RENTABLES**

# 14 Estrategias Comprobadas Para Aumentar Las Ventas De Tu Producto

Encontrar nuevas personas que compren su producto o servicio es una parte importante de todo el proceso de ventas. Puede ser difícil para algunas personas, pero si su objetivo es aumentar las ventas, entonces necesita determinar qué estrategia de ventas será efectiva para su cliente objetivo.

¿Tiene un gran producto pero no está obteniendo los clientes adecuados para comprarlo? Está bien, estas estrategias ayudarán.

¿No está seguro de cómo acercarse a sus clientes o tener un mensaje de ventas confuso? Eso también está bien. Te mostraré algunos trucos útiles para eso.

Use las siguientes estrategias, consejos y técnicas de ventas para ganar más clientes adecuados que **COMPRARÁN** sus productos.

## 1) La Gente Compra Beneficios

Las personas no compran productos, compran los resultados que el producto dará. Comience su proceso de identificación de su cliente ideal haciendo una lista de todos los beneficios que su cliente disfrutará al usar su producto o servicio.

## 2) Defina Claramente A Su Cliente

¿Quién es la persona que más probablemente compraría su producto y lo compraría de inmediato? Crea un avatar de ese cliente.

**Haga preguntas específicas**

1. ¿Qué edad tienen?
2. Son hombres o mujeres?
3. ¿Tienen hijos?
4. ¿Cuánto dinero ganan?
5. ¿Tienen una educación?

### **3) Identifique El Problema Claramente**

¿Qué tipo de problema tiene su cliente que puede resolver? Si ha identificado a su cliente correctamente, estas personas le pagarán para resolver su problema.

- A veces los problemas son obvios y claros.
- A veces los problemas no son obvios o poco claros.
- A veces los problemas no existen para el cliente. Si el problema no existe, el cliente no comprará su producto.

### **4) Desarrolle Su Ventaja Competitiva**

Usted define su ventaja competitiva, la razón por la que compra sus productos o servicios, en términos de los beneficios, resultados o resultados que su cliente disfrutará al comprar su producto o servicio que no disfrutaría completamente al comprar el producto o servicio de su competidor .

Concéntrese en los beneficios de lo que hace que su producto sea mejor que otros.

## 5) Use El Contenido Y El Marketing En Redes Sociales Para Su Ventaja

Hay muchas más formas de llevar su producto a sus clientes que nunca antes. ¿Cuál es la mejor parte? Todos son gratis. Puede utilizar las redes sociales como Facebook, Twitter y su blog para su ventaja. Al establecer relaciones con sus clientes a través de estos canales, puede acceder a más personas que nunca.

**Algunos de los beneficios del marketing de contenidos incluyen:**

- Más acceso a clientes potenciales calificados.
- Más canales para vender su producto.
- Menores costos para adquirir clientes.

Aquí hay un gráfico de la rapidez con que se generan los datos en Internet. Echa un vistazo a los sitios web de redes sociales. ¿No sería increíble aprovechar esta audiencia? ¡Usted puede!



Haga clic en la animación para abrir la versión completa (a través de [pennystocks.la](http://pennystocks.la)).

## 6) A Veces, Tendrás Que Llamar En Frío

[Las](#) posibles perspectivas de llamadas en frío pueden ser frustrantes y difíciles. Ya sea que lo haga en persona o por teléfono, es su trabajo calentar a un cliente potencial. Especialmente si su producto es nuevo, es posible que deba generar interés llamando a sus clientes.

## **7) Pruebe El Método De 100 Llamadas Cuando Comience A Vender**

Este es un método que desarrollé cuando comencé a vender para superar los temores de ser rechazado. Llegue a 100 clientes lo más rápido que pueda. Realmente no te importan los resultados de tus ventas, solo la cantidad de personas con las que contactas.

## **8) Elija El Precio Correcto**

Haga una investigación de mercado sobre sus competidores para determinar el precio correcto. Si tiene un producto de alto precio, prepárese para ofrecer una calidad excesiva a sus clientes. El precio puede determinarse por el "valor percibido" de su producto. Si puede hacer que su producto parezca superior a sus competidores, puede cobrar un precio más alto.

## **9) Aprenda Técnicas Adecuadas De Negociación**

Los negociadores expertos generalmente están bastante preocupados por encontrar una solución o un acuerdo que sea satisfactorio para ambas partes.

Buscan lo que se llama situaciones de "ganar-ganar", donde ambas partes están contentas con los resultados de la negociación.

### **Los mejores negociadores tienen estas 3 cualidades**

1. Hacen buenas preguntas para averiguar exactamente lo que necesita.
2. Son pacientes
3. Están muy bien preparados

## **10) Hacer Presentaciones Efectivas**

Al vender, es importante hacer una presentación de ventas creativa y atractiva para sus clientes. Una de las muchas formas es crear una presentación efectiva mediante PowerPoint.

## **11) Concéntrese En Mantener A Su Cliente De Por Vida**

*"Una vez que un cliente, siempre un cliente".*

Una vez que un cliente ha comprado su producto, este no debería ser el final de su relación con él. Concéntrese en mantener una relación sólida con su cliente. Esto solo creará más confianza y agregará valor a su producto.

## **12) Ofrecer A Los Clientes Potenciales Algo Realmente Genial, Gratis**

Es mucho más probable que su cliente ideal compre su producto si le da una vista previa para probar. Graba un video corto de tu producto en acción, dales una pieza gratis de contenido realmente genial y entusiasma a tus clientes por lo que viene.

## **13) Ofrezca A Sus Clientes La Primicia**

Si va a tener una venta de su producto pronto, infórmeleselo a sus clientes. Estarán encantados de saberlo, y generará confianza con ellos. Incluso pueden comprar más por eso.

## **14) Su Mensaje De Ventas Debe Ser Claro**

Elija uno o dos beneficios de sus productos e indíquelos claramente en el título de ventas. Deje en claro a sus clientes EXACTAMENTE lo que su producto hará por ellos. Se específico. Si su producto tiene múltiples beneficios, cree mensajes de ventas para diferentes clientes con los que puedan relacionarse.

Fuente : <https://www.briantracy.com/blog/sales-success/proven-strategies-to-increase-sales-of-your-product/>

ProyectoNegociosRentables.com

