

5

CLAVES PARA VENDER MÁS

Síguenos

 <https://bit.ly/3erPiwS>

 <https://bit.ly/2ZOwioe>

 <http://clkkt.com/xhf3b>

 <https://bit.ly/2YLPamN>

1

LO MÁS IMPORTANTE ES VENDER

2

CIERRE DE VENTAS

3

FUNNEL DE VENTAS

4

INSTINTO DE VENTA

5

MENTALIDAD GANADORA

1

LO MÁS IMPORTANTE ES VENDER

Tanto si eres **comercial** en una empresa como **emprendedor** tu principal objetivo es **VENDER**.

El 90% de tu tiempo laboral debería estar dedicado a "Vender".

Sin ventas no hay negocio.

1

LO MÁS IMPORTANTE ES VENDER

Importante:

1. Plan negocio
2. Diseño Web
3. Proyecto Beta
4. Tareas administrativas
5. Otros

Lo Urgente:

1. Vender



2

CIERRE DE VENTAS

EL PUNTO DÉBIL DE LOS COMERCIALES ES:

1

— EL CIERRE DE VENTAS

2

— SALVAR OBJECIONES

2

CIERRE DE VENTAS

PARA LLEGAR AL
CIERRE DE VENTAS
CON POSIBILIDADES

HAY QUE
SEGUIR 5 PASOS

1

IDENTIFICAR: a la persona con poder de decisión. En el 90% de los casos es la misma figura en todas las empresas

2

EMAIL MARKETING: Enviar un email ganador con una alta tasa de apertura y de respuesta; generando clientes, respuestas y receptividad cuando llamas

3

SEGUIMIENTO: Por lo general el objetivo es conseguir una reunión y esto se consigue haciendo seguimiento telefónico a la acción de email marketing

4

REUNIÓN: averiguar si hay verdadero interés

5

CIERRE VENTAS: El cierre de ventas es el 20% de todo el proceso de venta (sólo 1 paso de los 5 que hay en total) pero es el 100% de tus ingresos.

2

CIERRE DE VENTAS

CIERRE DE VENTAS: EN EL **90%** DE LOS CASOS
TODO GIRA EN TORNO A **3** OBJECIONES



- A** ▶ Es muy caro/No tengo dinero
- B** ▶ Yo no tengo poder de decisión
- C** ▶ No necesito tu producto/servicio

Es importantísimo aprender el cierre de ventas, tu negocio depende de ello.

3

FUNNEL DE VENTAS

TODOS LOS DÍAS TU WEB RECIBE VISITAS, PERO ...

¿sabes quién la visita?

¿sabes si repite?

**Y lo más importante
¿tienes sus datos?**



3

FUNNEL DE VENTAS



GENERAR CONTACTOS
CUALIFICADOS/LEADS
A TRAVÉS DE TU PÁGINA WEB

LOS OBJETIVOS SON:



COMUNICARTE CON LOS
POTENCIALES CLIENTES
DESDE EL INICIO DEL PROCESO
DE COMPRA

**GENERAR VENTAS
EN TU WEB**



AUTOMATIZAR TU SISTEMA DE
COMUNICACIÓN
CON LOS POTENCIALES CLIENTES
Y DE FORMA PERSONALIZADA

..... **Automatizar tu negocio**

3

FUNNEL DE VENTAS

Un buen funnel de ventas se compone de las siguientes etapas



4

INSTINTO DE VENTA

¿EL VENDEDOR NACE O SE HACE?



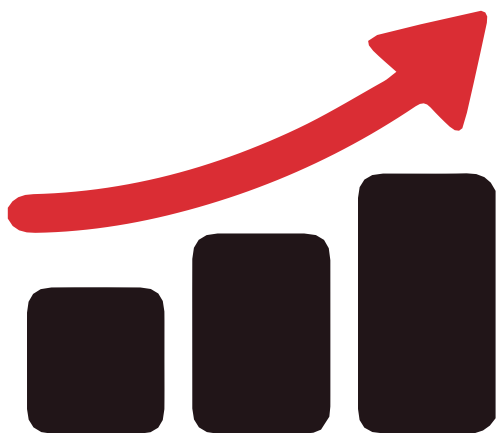
Es verdad que hay personas que nacen con perfil comercial en su ADN, pero como cualquier cosa **todo se puede aprender.**

-
- ▶ Para ser experto en cualquier materia, aparte de tener un don, requieres haber practicado mucho, haberte equivocado y poco a poco haber ido puliendo tu método hasta ser un experto y tener éxito.
 - ▶ Es de sobra conocida la regla de las 10.000 horas. Para ser experto en algo tienes que haber practicado 10.000 horas, lo que se conoce como "horas de vuelo".

4

INSTINTO DE VENTA

No obtendrás los mismos resultados si llamas a **3** potenciales clientes a la semana que si llamas a **100** a la semana.



**LOS NUMEROS
HABLAN**

- ▶ POR ESTADÍSTICA:
TUS RESULTADOS MEJORARAN
CUANTAS MÁS EMPRESAS
LLAMES.
- ▶ Y POR OTRO LADO:
MEJORARÁ TU RATIO DE CIERRE
VENTAS
CUANTA MÁS EXPERIENCIA
TEN GAS.

**Por tanto: para aprender a vender ponte a vender.
En vez de ser un teórico es mejor SER PRÁCTICO Y VENDER,
VENDER Y VENDER**

5

MENTALIDAD GANADORA

“ Cuando vendes tienes que asumir que probablemente de cada 10 reuniones/presupuestos sólo conseguirás 1 venta. Y de cada 100 empresas a las que contactes sólo conseguirás 10 reuniones/presupuestos. ”



Por tanto es probable que tu ratio de éxito sea de un **10%**, es decir te dirán que NO en un **90%** de las ocasiones.

Hay que tener **una mentalidad ganadora** y ser muy fuerte para aguantar las negativas y tener éxito

5

MENTALIDAD GANADORA

LOS CAMINOS PARA ENTRENAR LA MENTALIDAD GANADORA SON:

ACEPTAR LOS NÚMEROS: 10% ÉXITO

MEJORAR LOS NÚMEROS PRACTICANDO,
REGLA DE LAS 10.000 HORAS

ESTAR ENFOCADO Y POSITIVO

5



HAZ DEPORTE



COME SANO



MEDITA



1

LO MÁS IMPORTANTE ES VENDER

2

CIERRE DE VENTAS

3

FUNNEL DE VENTAS

4

INSTINTO DE VENTA

5

MENTALIDAD GANADORA

**ESPERO TE HAYA GUSTADO Y
SERVIDO ESTE EBOOK**

Muchas gracias por tu atención

López
marketing

**¿Te gustaría participar en nuestra formación Especial para
vender más?**

[CLICK AQUÍ PARA ACCEDER](#)