



4 TIPS DE VENTAS PARA DESARROLLAR TU NEGOCIO

Por: **Julio Quiñónez**



4 TIPS DE VENTA PARA DESARROLLAR TU NEGOCIO

¿Cómo vender más en tiempos difíciles?

Julio Quiñónez, CEO Director de Customer Target, te comparte cuatro tips para lograr ventas en tiempos difíciles.

www.customertarget.com

SPEAK ITOI®
Relaciones que construyen



No vendas productos, vende soluciones

Las soluciones son el resultado o beneficios de lo que vendes desde el punto de vista del cliente. Es importante que vendamos más que un producto que tiene ciertas funcionalidades. Vender servicios adicionales es esencial; solucionar las necesidades del cliente es por lo que él está dispuesto a pagar.



Vender a alguien diferente

Buscar nuevos nichos y segmentos de mercado, con productos que estén enfocados a ellos es una buena forma de conseguir prospectos. Idearse nuevas vías para hacer llegar tu propuesta a más clientes, dejando de lado los canales tradicionales de venta, tales como la fuerza de venta y la venta en los establecimientos es un plus a la hora de desarrollar tu negocio.



TIP 3

Vender de manera diferente

La eficacia es la mejor forma gestionar positivamente tu proceso comercial. Estudiar a los clientes y planificar ofertas adaptadas a sus necesidades te ayuda a conocer su potencial. Así mismo, al desarrollar acciones comerciales por segmentos tienes la posibilidad de conseguir mejores ventas. ¡Recuerda que la clave está en segmentar!



Cuida a tus clientes, los buenos cuidarán de ti

En tiempos difíciles el activo más importante que tienes son los clientes. Realiza una valoración de ellos. Cuida a los que hacen el 80% de tu negocio. Es necesario estar pendiente de ellos y evaluar las razones por las que se van o se quedan, solo de esta manera podrás mejorar tu servicio al cliente. ¡Dale motivos a tus clientes para que te prefieran!

**Si quieres conocer más contenido sobre
cómo desarrollar estrategias para incrementar
tus ventas, visita nuestra página web**

www.speak1to1.com