

# LAS 3 DE 3, DE LAS VENTAS

ASI DE SIMPLE!



Ventas

En este Archivo quiero darte un "empujón"...

Ese "empujón" que te motive más **HACER LAS COSAS MAS SIMPLES EN LAS VENTAS...** sin golpearte la cabeza como este amigo. Aplicando y conociendo las 3 de 3 de ventas... Así de Simple!!!...



Constantemente cuando conozco gente (en persona) me aseguro de que tengamos una agradable conversación para poder identificar aspectos importantes que nos haga tener más interés en seguir contacto: crear conexiones significativas.

Cuando me preguntan ¿a que te dedicas? les doy un ejemplo de los resultados de dicha actividad, minutos después me hacen, **siempre, una misma pregunta:**

## ¿Cómo le hago para vender más?" La pregunta del millón de dólares...

...Y una pregunta que respondo casi a diario PERO que en esta ocasión te lo quiero compartir de una forma diferente, muy digerida y muy muy básica para que la apliques tú también, así que aquí tienes..

3 Principios MUY, PERO MUUUYYY genéricos, bien poco atractivos, aburridos como ver el "canal del congreso o los infomerciales nocturnos" pero, que si los aplicas te permitirán vender más para siempre.

Por cierto, sucede que estoy cansado de que la gente busque y busque píldoras mágicas, y que otro digan que hay soluciones milagrosas y curas "sin-trabajo" cuando en realidad estos 3 principios si de verdad los trabajas te harán crecer MONTONES.

### PRINCIPIO #1

**Conoce tu producto** como las aplicaciones que tienes instaladas en tu celular (por que la palma de la mano nadie se la conoce!).

Intentar vender sin conocer al 100% tu producto o servicio es prácticamente ir a una guerra contra un Gladiador a cachetadas: Vas a perder. Quizás desees tener mejor armamento.

Conocer todos los detalles de tu producto o servicio te permitirá no sólo ser de mayor utilidad a tu prospecto para resolver dudas si no también generará confianza en ti al hablar, demostrarás autoridad y serás más creativo al manejar objeciones y encontrar soluciones. ¡Es BÁSICO!(Pero poca gente lo hace).



Así que antes de salir a vender, necesitas poder contestar esto:

1. ¿Cómo describirías tu producto en una frase que todos entiendan?
2. ¿A quiénes les ayuda tu producto y cómo?
3. Dime las 10 características/beneficios de tu producto o servicio.
4. Para quien NO es tu producto o servicio.
5. Ve tu producto y contesta todos los "Qué pasa si...." que puedas imaginarte (ejemplo: "Que pasa si se rompe...", "Que pasa si no me gusta...", etc.)

## PRINCIPIO #2:

### Se generoso con lo que importa.

Por como se han dado las cosas en la historia, la escuela de "las ventas con presión" sigue dominando el mundo para muchos.

Una escuela que pone "presionar", "persuadir" y "perseguir" antes que servir y ser generoso PERO las cosas están cambiando y hoy por hoy si te preocupa no sólo tener una venta ahorita, si no, un cliente de por vida necesitamos ser generosos, MUY generosos.

Generosos con nuestro tiempo...

Generosos con nuestra información...

Generosos al agregar valor...

Generosos con nuestra atención...

Generosos con las cosas que importan.



No sólo hablo de dar bonos o descuentos; hablo de dar. Hablo de que te preocupes por el bienestar de tus clientes y que se los digas a la cara con acciones.

Hablo de decir cosas como: "Este paquete no es el que necesitas, necesitas mucho menos para lo que buscas" incluso si no vendes tanto en este instante

Hablo de hacer eso sabiendo que esto es un juego a largo plazo, siendo inteligente y sabiendo que es mejor perder tantito dinero ahora pero servir más y días después obtener ventas recurrentes, referidos y buen karma de paso ;).

### **PRINCIPIO #3:**

## **No te tragues tus propias mentiras.**

Suena tonto pero la razón principal por la que muchos vendedores/emprendedores fracasan no es el rechazo, es simplemente porque no trabajan lo suficiente como para tener éxito.

Sí, ya sé que suena raro, te lo advertí. Pero en equipos que he capacitado y manejado veo personas que pasan el 80% de su tiempo en Facebook, sirviéndose café y paseando por la oficina y un 20% de su tiempo en actividades que de verdad los acerquen al dinero de forma rápida.



Y eso, inconscientemente pasa por que nos tragamos nuestras propias mentiras y lo peor:

Mentiras que son silenciosas. Es decir, mentiras que ni siquiera sabemos cuáles son, sólo sabemos que algo "nos limita" o "no nos gusta" o "nos hace sentir tristes o incómodos" - ¿Te ha pasado?.

Bueno, usualmente estas mentiras vienen en la forma de pensamientos o frases como:

"Me van a decir que no...", "No tengo ganas de trabajar",

"No me gusta hacer llamadas", "No soy bueno para...",

"Hoy no me siento motivado", "No creo que compre..." -

¿Las has pensado? Yo sí, varias veces, a diario de hecho.

Y la realidad es que son MENTIRAS.

Mentiras que emite nuestro cerebro para evitar exponerse al rechazo o a la incertidumbre. ¿Te hace sentido?

Bueno, fueron 3 cosas:

Conoce tu producto, se generoso y no te tragues tus mentiras.

Básicas. Cero tecnológicas pero las más efectivas. Muchas veces menos es más y de eso se trato este correo: ASI DE SIMPLE! ;).

**Así que a vender con todo;**

un Abrazo

**Jesús Muñoz ;)**



**“Haz que tus prospectos  
se salgan con la Tuya”**