

ALGUNAS PAUTAS PARA CONSEGUIR



NUEVOS CLIENTES



Por Santiago Torre – www.santiagotorre.com

1 POSICIONAMIENTO

Identifica en qué
ERES BUENO



¿o quieres competir
en lo que no lo eres?

ANALIZA
la competencia

no vaya a ser que alguien sea
mejor que tú en eso y la liemos

Define claramente al **CLIENTE IDEAL**
a no ser que creas que todos son iguales

3 SAL A BUSCAR CLIENTES

Selecciona lo **QUÉ QUIERES VENDER Y A QUIÉN**
todo a todo el mundo es la mejor forma de no vender...



y algunos son campeones
del mundo en esto

Establece un
PROCESO DE VENTA CONCRETO

lo de que "el comercial tiene
que improvisar" es como que
"el de administración no vende"

LEYENDA URBANA

FORMA
A TUS COMERCIALES

¿o te piensas que vienen
sabidos de serie?

IDENTIFICA INDICADORES
de actividad y resultado
todo lo que no se mide, no mejora

PLANIFICA

qué hay que hacer, cuándo y
quién y cómo debe de hacerlo
la otra alternativa es que el vendedor improvise

ASEGÚRATE
de qué se hace

no es que sea lo habitual, pero a
veces, no se hace lo planificado

CHEQUEA RESULTADOS

no vaya a ser que se dé el improbable
caso de que no salga según lo previsto

Ajusta el proceso

¿o te pensabas que ibas
a acertar a la primera?

2 DIFERÉNCIATE DE LOS DEMÁS

Segmenta el mercado

la única forma de comerse una vaca
es partirla en pedazos a menos que
seas un cachalote gigante, claro



**¿QUÉ PROBLEMA
RESUELVES
a ese segmento?**

porque, resuelves
alguno, ¿verdad?

**IDENTIFICA
los beneficios**



nunca jamás
vendas producto,
sino lo que
resuelve

4 HAZ SEGUIMIENTO

Según acabe la entrevista de no venta,

**CALENDARIZA
CUÁNDO HAY QUE HACER
EL SEGUIMIENTO**



este es el mejor momento

Mantén siempre el
"derecho de contactar"
si sales con "ya te llamo yo", estás muerto

TEN PACIENCIA

la mayoría de las ventas se dan más allá del
QUINTO CONTACTO, la mayoría de los
vendedores no pasan del segundo

A MEDIO Y LARGO PLAZO

se vende mucho más con método y constancia que
con talento e improvisación.