

TIPS DE VENTAS



No venda productos, venda soluciones de confort

TIP!

Sabemos que su propósito es vender productos a sus clientes; y esto es necesario para que su negocio prospere. Por ello, queremos invitarlo a revisar la filosofía de ventas. Pensamos que para entregar a los clientes el confort que buscan por medio de una solución, en vez de enfocarnos en el producto y sus características, nuestro enfoque debe estar en la venta de dicho confort. Esto ofrece mayores oportunidades para tener éxito en la venta y superar las expectativas de los clientes. Cuando hablamos de venta de confort, lo que queremos decir es que debemos conectarnos y escuchar las necesidades y deseos de los clientes, para ofrecer soluciones a sus problemas y hacerlos sentir más cómodos. En la mayoría de los casos estos clientes no prestan atención a los términos técnicos y características muy avanzadas, por lo que puede ser simple venderle a un cliente un aire acondicionado que se enciende y apaga con una oscilación de la temperatura de seis grados, este enfría la casa y básicamente hace el trabajo esperado. Sin embargo, si el cliente adquiere una unidad con una oscilación de temperatura de un grado, sabemos que le va a proporcionar más comodidad y una mejor eficiencia energética (ahorro).

La clave está en escuchar lo que el cliente está diciendo. Una buena regla general es escuchar el 70% del tiempo y hablar solo el 30%. Una vez que tenga una buena comprensión de la situación, puede identificar mejor los productos para recomendar al cliente.

Se trata de estar en sintonía con las necesidades y deseos del cliente, demostrando que usted está allí para ayudarlo a estar más cómodo, respirando un aire más limpio y ahorrando energía.

