

CICLO DE CREACIÓN DE CLIENTES



1. LISTA O PROSPECCIÓN

Antes de empezar a contactar define el perfil tanto del cliente como del mercado y en qué medio de venta lo contactarás (Jornadas, empresas, redes sociales, familiares, amigos, conocidos, referidos) O avatar a quién le vas a hablar para que escojas contenido de valor apropiado.

2. CONTACTA E INVITA, GENERACIÓN DE OPORTUNIDAD

Genera el primer contacto y calificalo, generando una oportunidad de valor, identificando la necesidad, mostrando visión de la solución, diagnosticando la razón del por que y para que, la diferencia del producto par que adaptes uno de los guiones para tus prospecto. Concerta una cita virtual, si es una persona que no es tan cercana puede ser mejor reunirse 1 a 1 para hacer la propuesta.

3. PRESENTA LOS PRODUCTOS

Genera impacto entregando información de Valor, no te enfoques solo en el producto sino en impactar con una CAUSA. Es hora de entregar CONOCIMIENTO, GENERAR INTERES Y HACER SENTIR LA NECESIDAD. Ten claro el manejo de objeciones. Enfócate en sus necesidades y ayúdale a dar solución! Conviértete en un verdadero asesor y dale información de mucho valor: "vender sin vender" para que te conviertas en su Proveedor (enamóralo de ti, de tu servicio), Entrega herramientas para Enamorar a tu cliente de la marca como:

- Experiencias de marca.
- Documentos
- Infogramas
- Recetas
- Videos explicativos
- Audios

4. CIERRE DE VENTA

Estudia los guiones de cierre de venta, persuasión y ayuda a crearle valor al prospecto. Lleva un cuadro control de tus prospectos y productos ofrecidos para que entregues más información de valor que ayude, ten claro el medio de ENTREGA y forma de pagos para que muestres seguridad y logres hacer el cierre de venta.

5. FIDELIZACIÓN Y SEGUIMIENTO

Entrega más información de valor del producto, de productos complementarios, servicios afines al entregado que generen un impacto de servicio y no de venta después de la venta. Debes estar pendiente en los próximos días que si este usando el producto, que esté satisfecho, si lo está utilizando correctamente. Aquí continuas dándole información de valor! Debes estar pendiente del tiempo de reposición.

6. PIDE REFERIDOS

Después de saber que el cliente está usando el producto, que lo está usando bien y se SIENTE feliz es el momento ideal para pedirle referidos.

7. NUEVA VENTA

Promueve nuevos productos que complemente el área vendida Ej: Si le vendes un detergente los primeros productos para recomendar de consumos complementario seria, el suavizante, blanqueador y/o prelavado.

Y paso a seguir se ofrecería productos ya no del área del Lavado sino de superficies y cuando la persona ya ha comprado una causa de cuidado de la salud (Hogares ecológicos) le puedes ofrecer un producto del área de Bienestar.