



MÓDULO 5. ESTRATEGIAS PARA VENDER Y COMUNICAR

EMPRENDE  pro mujer

Al final de este módulo:

Aprenderás estrategias prácticas y sencillas para comunicarte mejor con tus clientes y vender de forma efectiva tus productos o servicios.

Habilidades a desarrollar

- Comunicación.
- Identificación de logros.
- Análisis de la realidad.
- Toma de decisiones.
- Creatividad.
- Autoestima.
- Organización.
- Liderazgo.

Pasos básicos para una estrategia de ventas

¿Qué debo considerar para vender mejor?

Cuando comenzamos nuestro emprendimiento, creamos un producto que nos parece novedoso, útil o llamativo, pero ese es solo el comienzo, ya que, si no hay personas que lo compren y maneras para llamar su atención, no dará resultados.

Para darle forma a tus ventas, toma en cuenta lo siguiente:

1. Identifica a tu clientela y sus necesidades

Debes conocer qué problemas enfrentan y qué características tienen en común las personas que compran tus productos o servicios. Si apenas estás comenzando, puedes preguntar a personas cercanas cómo resuelven actualmente las necesidades que tus productos o servicios satisfacen.

2. Analiza alternativas para encontrar clientela

Hay muchas maneras de atraer personas a tu negocio, puedes mandar a hacer folletos, tarjetas de presentación o lonas para eventos a los que puedas asistir. También se pueden aprovechar las redes sociales, los grupos de WhatsApp y cualquier otro medio que tengas a la mano para que la gente sepa qué vendes.

3. Cuida la experiencia de compra de inicio a fin

Para que las personas decidan regresar a tu negocio, o mejor aún, recomendarte, debes tener claridad siempre en acuerdos, promociones, tiempos, formas de cobro y entrega, así como gastos adicionales (como pueden ser los gastos de envío) o cualquier otro elemento que pudiera causar una mala impresión o queja.

4. Registra tus ventas y mide todos tus esfuerzos publicitarios

Lo que no se mide no se puede mejorar, lleva siempre un registro de todas tus ventas, analiza qué promociones te dan mejores resultados y siempre reinvierte una parte de tus ganancias en publicidad para seguir creciendo tu clientela. Finalmente, te recomendamos establecer siempre metas de ventas que sean alcanzables para ti y tu negocio.

Incluye estas consideraciones todo el tiempo en tu negocio para que tus ventas ayuden a tu negocio crecer y sepas qué elementos son los que mejor te salen, así como cuáles debes cuidar más para seguir mejorando.

RETO DIAMANTE

8

Completa la siguiente tabla para elaborar una estrategia inicial de ventas.

ESTRATEGIA DE VENTAS

¿Qué características tiene tu clientela ideal en común?

Define su edad, sexo, intereses en común, ubicación geográfica.

¿Qué necesidades cubren tus productos o servicios?

Esta es la razón principal por la que comprarían tus productos o servicios.

¿Cómo puedes contactar o atraer clientela a tu negocio?

Escribe los medios a través de los cuales te puedes dar a conocer.

¿Cómo cobrarás y entregarás el producto o servicio?

Define el método de cobro y entrega de tus productos.

¿Cuánto cuesta tu producto o servicio?

Escribe el precio promedio de tus productos en caso de ser más de uno.

¿Cuántos productos o servicios puedes generar y vender por mes?

Esto te ayudará a calcular tu presupuesto para cada mes.

¿Cuánto dinero puedo reinvertir en mi negocio?

Después de pagar los gastos del negocio cuánto dinero queda para publicidad, folletería, descuentos, etcétera.

¿Cómo voy a medir el éxito?

Define, de manera realista y alcanzable, tu meta de ventas, la cantidad de personas nuevas que quieres atraer a tu negocio.