



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.

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

8

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 quieras atraer a tu negocio.