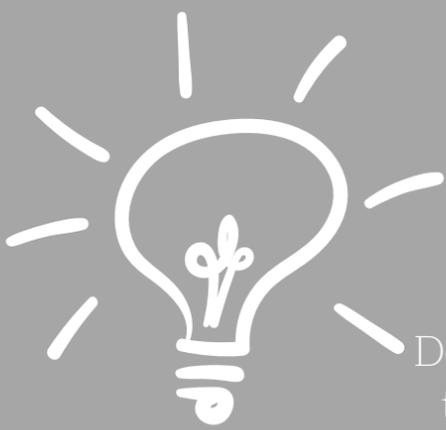


EL PROCESO DE VENTAS

Lecciones Importantes

ENCONTRAR

El primer paso es ayudar al cliente potencial a ENCONTRAR su producto o servicio. El cliente potencial debe saber que su empresa existe y que usted ofrece un producto o servicio que resuelve su problema. Será necesario asegurarse de que su empresa se esté anunciando en el lugar donde el cliente potencial estará buscando información.



APRENDER

Ayude a sus posibles clientes a APRENDER fácilmente sobre sus productos y servicios. Demuestre cómo satisface sus necesidades a través de testimonios de clientes. Concéntrese en el servicio al cliente y resalte las formas en que es diferente de la competencia.

COMPRAR

su objetivo es brindarle a su cliente potencial razones para comprar y eliminar cualquier obstáculo que le impida comprar. Dígale al cliente por qué elegirlo, explique los beneficios, anticipe y supere las objeciones y solicite el pedido.



UTILIZAR

Después de que el cliente compre su producto o servicio, debe asegurarse de que lo USE correctamente. Asegúrese de ayudar al cliente a comenzar, ser proactivo, receptivo y dar su opinión..

COMPARTIR

Será importante que cada cliente sea un cliente satisfecho que lo recomiende a otros. Solicite a sus clientes que publiquen una reseña y lo remitan a otros. ¡Mantén el impulso!

