

Comprensión y Uso DEL PROCESO DE VENTAS en su Negocio

ENCONTRAR

Ayude a los clientes potenciales a ENCONTRAR su producto o servicio. Ellos necesitan saber quién es usted y cómo puede resolver sus problemas. Su negocio debe estar presente donde los clientes potenciales buscan información.



APRENDER

Ayude a sus clientes potenciales a CONOCER fácilmente sus productos y servicios. Demuestre cómo estos satisfacen sus necesidades mediante testimonios de clientes. Enfóquese en la atención al cliente y destaque lo que lo diferencia de la competencia.

COMPRAR

El objetivo es darle a su cliente razones convincentes para COMPRAR y eliminar cualquier posible obstáculo. Convéncalo de por qué debería elegirlo a usted: explíquele los beneficios, anticipé y supere las objeciones, y solicite el pedido.



USAR

Después de que el cliente compre su producto o servicio, querrá asegurarse de que lo UTILICE correctamente. Ayude al cliente a comenzar, sea proactivo, receptivo y ofrezca retroalimentación.

COMPARTIR

Querrá que cada cliente sea un cliente satisfecho que lo RECOMIENDE a los demás. Pídale que publiquen una reseña y lo refieran. ¡Mantenga el impulso!

