

# 4 Ideas concretas para que vendas más YA

- 1. Promesa:** Lo que vas a sacar en limpio de este curso, "Magia para Vender<sup>®</sup>" es que te quede más dinero limpio en tu negocio.

A base de vender más:



- De aquello que para ti sea más interesante en estos momentos vender más.
- Sin invertir más recursos: ni más tiempo, ni más dinero, ni más esfuerzos, ni más dolores de cabeza
- YA

De una forma agradable de hacer y que vas a disfrutar de hacer. Y que nace, además, de entender cómo vender es una forma de prestar servicio.

Hay muchas formas de aumentar las ventas de un negocio. Diseñar guiones de venta más eficientes es una de las formas más rápidas, fáciles y baratas de lograrlo. Con las mismas interacciones y recursos comerciales que ya tienes.

- 2. Cuáles son los dos principales problemas para vender más. Y cómo vamos a solucionarlos**



Problema 1. Falta de foco

O sea, no tener claro cuál/es son lo/s producto/s o servicio/s que ahora mismo sería más rentable para ti vender más y diseñar cómo hacer que se vendan más. Con independencia de cuál sea la situación actual, tu competencia, lo que el mercado demande...

->**Solución:** en el curso harás el ejercicio para escoger esa referencia que ahora mismo sería más interesante para ti vender más. Tan simple como eso. Te invito a que vayas dándole ya una pensada por tu cuenta.

Problema 2: Que nuestros client@s no tengan claro qué cosas CONCRETAS salen ganando al comprarnos, a nosotr@s, lo que queremos venderles

La palabra clave es CONCRETO. Cosas como “gran calidad”, “trato personalizado”... no son cosas que les vayan a permitir a tus client@s entender qué salen ganando, que les importe, al comprarte. Describir las características técnicas de tu producto tampoco es lo mismo que ser capaz de enunciar qué cosas concretas ganará cada un@ de tus client@s al comprarte.



→ **Solución:** en el curso verás cómo hacer este ejercicio para que, vendas lo que vendas, seas capaz de entender por qué tienes un “productazo” entre las manos (si después de hacer este ejercicio adecuadamente y de ver todos los ejemplos del curso, no crees que en tu caso sea así, entonces, lo siento: deberías vender otra cosa; si quieres, avísame y lo vemos junt@s) . Y verás muchísimos ejemplos reales de cómo coger cualquier producto o servicio y ser capaz de traducirlo a beneficios concretos espectaculares para cada tipo de público al que se lo quieras vender.

### 3. **¿Cómo conseguir que tu client@ quiera comprarte y qué tienen que ver un mago y una baraja de cartas con todo esto?**

Ahora que ya tienes claro qué cosas concretas saldrá ganando cada persona que te compre, la primera de las dos cosas que tienes que lograr con tu guión de ventas, es que lo que esté pasando en la cabeza de tu client@, en ese momento, sea estarse poniendo a pensar en lo genial que sería salir ganando esas cosas concretas que tú sabes que saldrá ganando cuando te compre. Y, a ser posible, también en lo mucho que le costaría conseguir las de otro modo.



¿Y cómo? Con la pregunta adecuada. ¿Cómo consigue un mago que cualquier persona, sea quien sea y tenga las necesidades o deseos que sea antes de cruzarse con el mago, elija siempre la carta que el mago quiere y, además, esté feliz con su elección? Haciéndole, a esa persona, la pregunta adecuada.

En el curso verás en qué consiste el diseño de este tipo de preguntas y cómo crear con ellas tu guión de ventas que puedas medir, rápido, que te funciona muy, muy bien.

#### 4. ¿Cómo hacer que la venta se produzca?:



El segundo y último objetivo de tu guión de ventas es que, ahora que tu client@ ya está pensando en lo genial que sería salir ganando esas cosas concretas que tú sabes que le aportarás cuando te compre... le quede claro cómo, efectivamente, tu producto o servicio le permitirá salir ganándolas de una forma fácil. Y vaya y te compre.

Por lo tanto, la última parte de tu guión de ventas consistirá en hablar de tu producto o servicio, pero no para contar cualquier cosa del mismo, sino para explicar, de forma sencilla, cómo efectivamente, su compra, le solucionará esos problemas a tu client@.

Y, en los casos en los que la compra no pueda producirse en ese mismo instante (tu client@ no es el único decisor de la compra, se le ha olvidado la cartera en casa...) diseñar cómo acompañarle para que pueda llegar hasta ese punto en el que, efectivamente, sale ganando lo que tú sabes que le aportarás con la venta de tu producto o servicio. Vender es hacer lo necesario para serle útil a las demás personas.

En el curso verás en detalle también cómo hacer esta parte.

Y recuerda que, si quieres que nos pongamos contigo a diseñar tus guiones de venta para que vendas más de las cosas que más interesante para ti y tu negocio sería más interesante vender más ahora mismo, puedes agendar una reunión para que te contemos cómo es el proceso.

[Agendar reunión](#)

Ojalá te diviertas mucho y te sientas más feliz y más útil vendiendo mucho más. **¡A vender!**

© José María de la Torre Maroto 2023. Todo el contenido reflejado en este documento es propiedad intelectual de José María de la Torre Maroto.

Iconos del documento hechos por [Earthz Stocker](#), [Muhammad Usman](#), y [Freepik](#) de [www.flaticon.com](#)

