

DE DESCONOCIDO A CLIENTE

El arte de encontrar clientes que sí compran

Claribel Sándigo

Conferencista Internacional • CLARIBELUP360

EN ESTA MASTERCLASS APRENDERÁS:

Por qué las personas NO compren aunque tu producto sea bueno

Los errores que están alejando clientes de tu negocio

Cómo convertir desconocidos en compradores reales

Cómo destacar en un mercado saturado y ganar autoridad

EL NUEVO CONTEXTO DE LAS VENTAS

Compran más rápido

El cliente decide en segundos. Tu primera impresión lo es todo.

Comparan más

Antes de comprar, buscan referencias, precios y reseñas.

Desconfían más

El exceso de publicidad genera escepticismo. La confianza es escasa.

Tienen más opciones

Tu competencia está a un clic. Diferenciarte es urgente.

Ya no gana el mejor producto. Gana quien conecta mejor.

PROBLEMA #1

Quiero venderle a todo el mundo

Definí un cliente específico

Las ventas aumentan cuando entendés qué piensa, siente y necesita tu cliente ideal.



Negocio Local



Sin estrategia:

"Vendo ropa para todos."



Con estrategia:

"Ayudo a mujeres profesionales de 30-45 años a vestir elegante sin perder comodidad para ir al trabajo."



Infoproducto / Coach



Sin estrategia:

"Enseño marketing digital."



Con estrategia:

"Ayudo a emprendedores que venden servicios a convertir sus redes sociales en una fuente constante de clientes."

EJERCICIO PERSONAL

COMPARTI EN EL CHAT

PROBLEMA #2

**Publicar sin estrategia no
genera ventas**

Creá contenido que atraiga, conecte y convierta

No se trata de publicar mucho, sino de publicar con propósito. Cada post debe cumplir una función en el camino hacia la venta.



Negocio Local — Restaurante



Sin estrategia:

Publicar fotos de platos sin contexto ni llamada a la acción.



Con estrategia:

"¿Solo tenés 30 minutos para almorzar? Acá creamos experiencias rápidas y deliciosas para personas ocupadas. Pedí en línea y te esperamos."



Infoproducto / Consultor



Sin estrategia:

Publicar tips genéricos que no muestran tu propuesta de valor.



Con estrategia:

Publicar casos de éxito + contenido educativo que demuestre tu método: '3 errores que cometen mis clientes antes de trabajar conmigo.'

EJERCICIO PERSONAL

COMPARTI EN EL CHAT

PROBLEMA #3

Querer vender demasiado
rápido

Primero generá confianza

Nadie compra a quien no conoce. El proceso de venta inicia mucho antes de la oferta. La confianza es la moneda del siglo XXI.



Salón de Belleza / Spa



Sin estrategia:

"¡Reservá ya tu cita! Promoción solo hoy." — sin presentarse ni mostrar resultados.



Con estrategia:

Compartir antes/después de clientes reales, rutinas de cuidado, tips. Cuando ofrecen el servicio, ya hay confianza ganada.



Curso Online / Mentoring



Sin estrategia:

Lanzar el curso en el primer post sin haber construido audiencia.



Con estrategia:

Compartir resultados propios, enseñar parte del método gratis, crear comunidad. La venta llega sola cuando ya confiaron en vos.

EJERCICIO PERSONAL

COMPARTI EN EL CHAT

PROBLEMA #4

No hacer seguimiento

El dinero está en el seguimiento

El 80% de las ventas se cierran entre el 5° y el 12° contacto. La mayoría abandona después del primero. El seguimiento es donde gana el que persiste.



Tienda / Servicio Local



Sin estrategia:

Un cliente pregunta el precio, no responde y nunca se le hace seguimiento.



Con estrategia:

Sistema de seguimiento: WhatsApp al día 2, mensaje de valor al día 5, oferta especial al día 10 para quien consultó y no compró.



Venta de Programas / Asesorías



Sin estrategia:

Enviar una propuesta por email y esperar que el cliente responda solo.



Con estrategia:

Secuencia de emails automáticos: día 1 propuesta + beneficio, día 3 testimonio, día 7 recordatorio con bono extra por acción rápida.

EJERCICIO PERSONAL

COMPARTI EN EL CHAT

PROBLEMA #5

**No diferenciarte en el
mercado**

Creá una propuesta única de valor

¿Por qué alguien debería elegirte a vos sobre los demás? Si no tenés una respuesta clara, tu cliente tampoco la tiene.



Negocio de Comida Local



Sin estrategia:

"Hacemos los mejores tacos." — igual que todos.



Con estrategia:

"Somos el único puesto con ingredientes orgánicos locales, sin conservantes, listos en 8 minutos. Comer rico sin culpa."



Coach / Formador Digital



Sin estrategia:

"Te enseño a emprender en redes." — lo mismo que 1000 coaches.



Con estrategia:

"Soy el único coach que combina neuroventas con estrategia de contenido para que vendas sin perseguir clientes, en 90 días o te devuelvo tu inversión."

EJERCICIO PERSONAL

COMPARTI EN EL CHAT

PROBLEMA #6

**Vender desde la
necesidad**

Vendé desde la seguridad y el valor

Cuando vendés desde la desesperación, el cliente lo percibe. La energía con la que ofrecés tu producto o servicio influye directamente en la decisión de compra.



Negocio Local / Freelancer



Sin estrategia:

Consumo masivo: Ayúdeme con la cobertura por favor.

¿Me podés contratar? Necesito llenar mi agenda. Te hago precio especial." — desesperación visible.



Con estrategia:

"Tengo disponibilidad para 2 clientes nuevos este mes. Si querés transformar X, agendamos una consulta sin costo para ver si somos el match correcto."



Ventas de Programas / Servicios



Sin estrategia:

Bajar el precio cada vez que alguien dice que está caro, sin defender el valor.



Con estrategia:

Mostrar resultados, comparar el costo con el beneficio: "Tu inversión de \$X te va a generar \$Y en menos de 3 meses."

“Un vendedor promedio vende
lo que el cliente ya pide.
Un vendedor profesional logra
mover lo que la empresa
necesita vender.”

EJERCICIO PERSONAL

COMPARTI EN EL CHAT

PROBLEMA #7

Tener miedo a mostrarte

Tu marca personal es tu mejor herramienta de venta

Las personas compran personas antes que productos. En un mundo digital saturado, quien se muestra auténtico genera más confianza y ventas que quien se esconde detrás de su logo.



Emprendedor / Dueño de Negocio



Sin estrategia:

Solo publicar fotos del producto sin mostrar quién hay detrás del negocio.



Con estrategia:

Mostrar el proceso, los valores, los errores y los logros. "Soy Ana, dueña de Dulces Ana, y llevo 5 años haciendo postres sin azúcar para que disfrutes sin culpa."



Consultor / Creador de Contenido



Sin estrategia:

Publicar solo contenido de terceros o tips sin poner la cara.



Con estrategia:

Aparecer en video, compartir tu historia, ser referente. Tu rostro y tu voz son los activos más poderosos para vender en digital.

EJERCICIO PERSONAL

COMPARTI EN EL CHAT

LOS 3 GRANDES DESAFÍOS DE HOY

¿Por qué lo que funcionaba antes ya no alcanza?

01 Clientes más distraídos

El tiempo de atención promedio es menor a 8 segundos. Tu mensaje tiene que impactar en los primeros 3. Si no capturas la atención, no hay venta posible.

02 Clientes con más desconfianza

El exceso de publicidad y promesas incumplidas generó un consumidor escéptico. La prueba social, los testimonios y la coherencia son fundamentales.

03 Empresas vendiendo como en 2019

El mercado cambió pero muchos siguen con las mismas tácticas antiguas. Hay una brecha enorme entre cómo compra la gente hoy y cómo la mayoría intenta venderle.

LA ESCALERA DE CONVERSIÓN

El camino que recorre toda persona antes de comprar



Tu trabajo: mover a cada persona al siguiente nivel →

LOS 3 PODERES

El PODER de la persistencia.

Intentarlo = Éxito Dejarlo = Fracaso.

El PODER de organizarse.

Las empresas no crecen para organizarse, se organizan para crecer.

El PODER de la intencionalidad.

Ninguna empresa crece por casualidad.

MENTORÍA VENDE MÁS, VIVE MEJOR

Intensivo práctico de Neuroventas para vender con estructura

- ✓ Sistema paso a paso
- ✓ Casos reales de negocios locales e infoproductores
- ✓ Herramientas aplicables desde el día 1

CLARIBELUP360

Lunes 18, 19 y
20 de mayo
TU DESCUENTO
AQUI



Vende más Vive Mejor

No necesitás más seguidores. Necesitás un sistema.



Definí tu cliente ideal con precisión



Hacé seguimiento sistemático



Creá contenido estratégico que convierta



Diferenciate con una propuesta única de valor



Construí confianza antes de vender



Vendé desde la seguridad y mostrá tu marca personal

¡Empezá hoy tu transformación!

Reprograma tu mente.

Transforma tu negocio.

Claribel Sándigo

Conferencista Internacional en Neuroventas

CLARIBELUP360

18, 19 y 20 de
mayo

TU DESCUENTO
AQUI



Vende más Vive Mejor