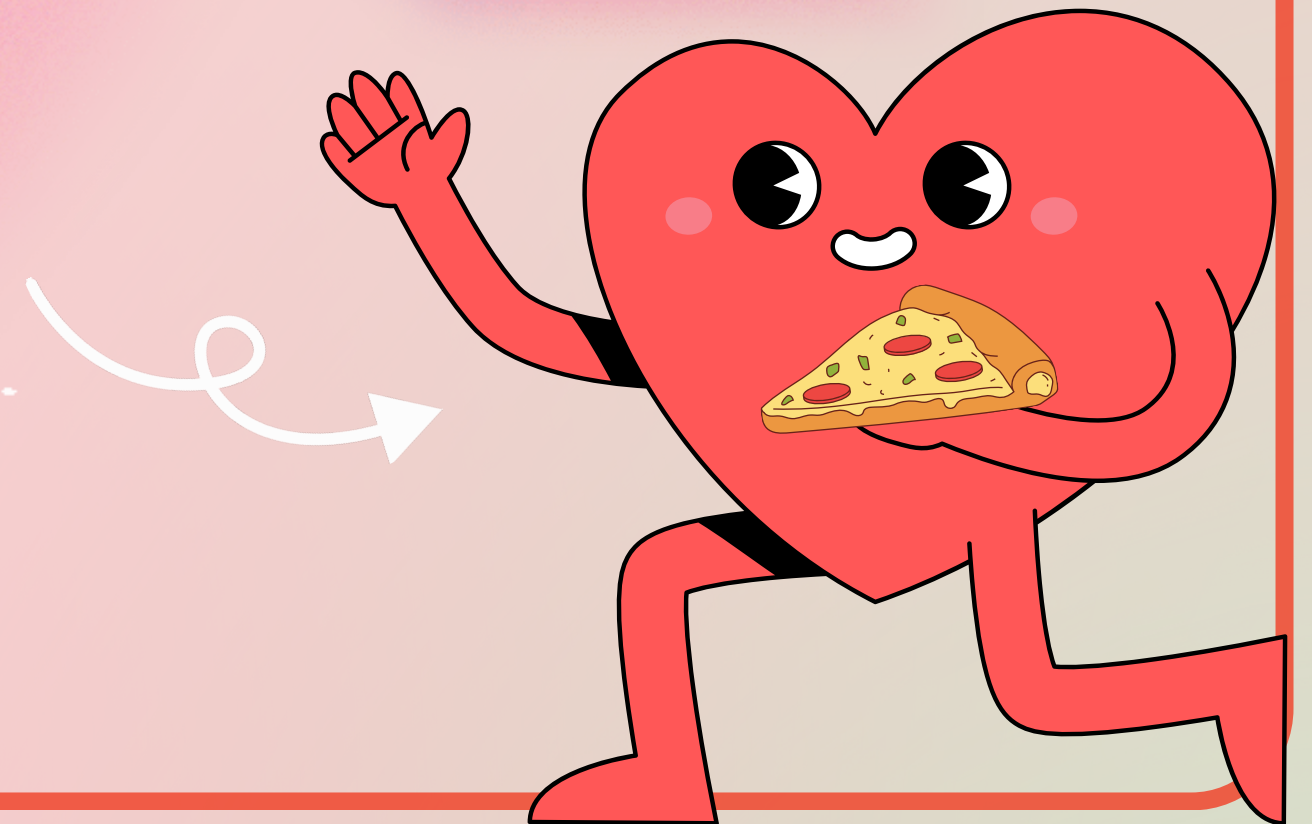


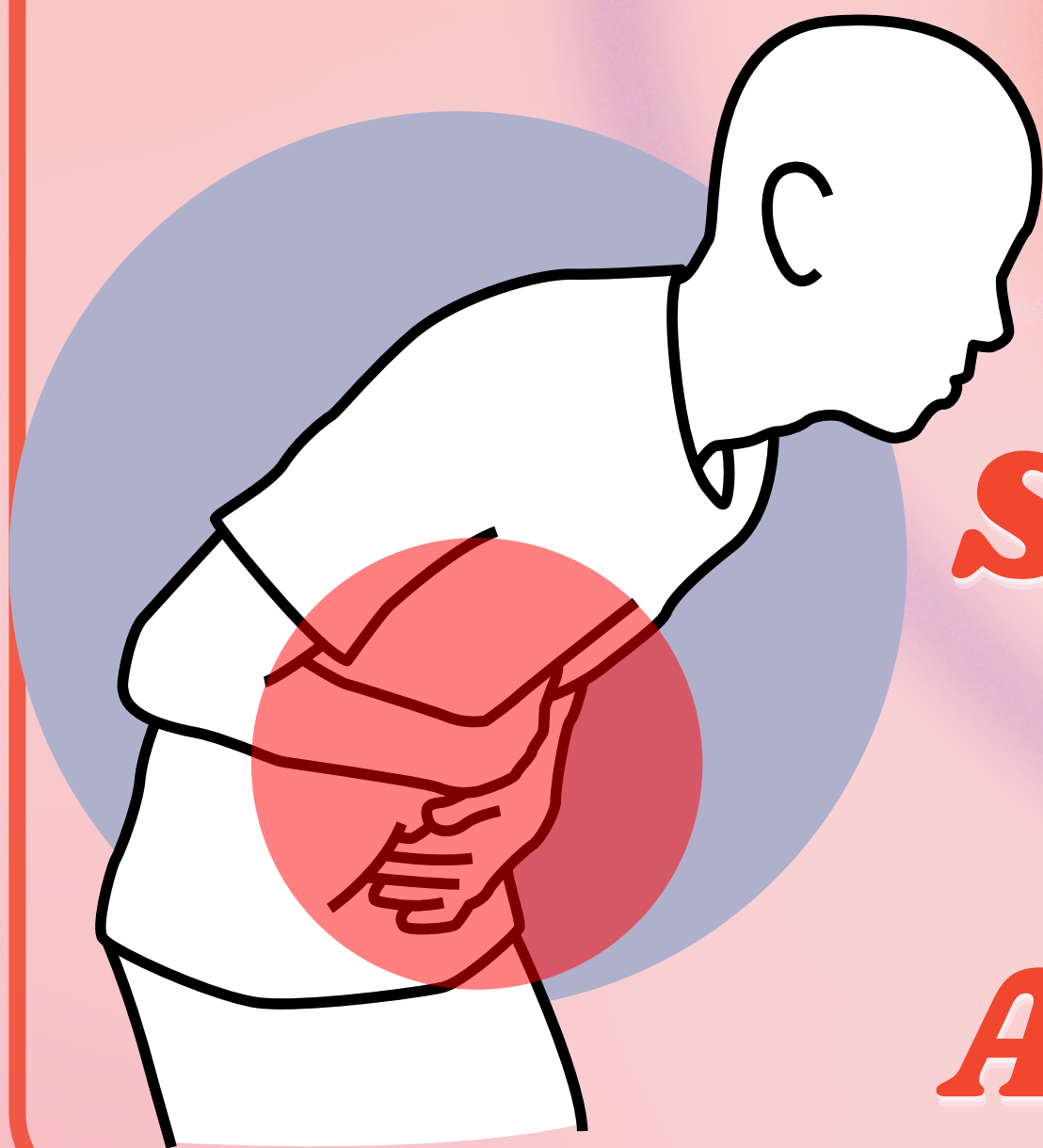
SI NO HAY EMOCIONES

NO HAY VENTAS

NO LO OLVIDEN



PUNTOS DE DOLOR



***SON LOS SENTIMIENTOS
QUE HACEN QUE LA
GENTE TOME UNA
ACCIÓN DE COMPRA O NO***

SE VENDE SOLUCIONES NO PRODUCTOS



PANTALÓN DE
PURO ALGODÓN,
TODAS LAS TALLAS,
TODOS LOS
COLORES



COMODOS PARA
CUALQUIER
OCASIÓN,
NO PESAN,
100% AESTHETIC



CHAT GTP

ESCRIBIR EN CHAT GTP:

“Eres un copy profesional persuasivo,
dime los puntos de dolor de un cliente
de ...”

**Identifiquen los puntos de
dolor**



**UNA VEZ QUE ENTENDEMOS
LOS PUNTOS DE DOLOR
DEBEMOS DESCRIBIR A
NUESTROS CLIENTES
POTENCIALES**



CLIENTES POTENCIALES

**Escribir como sería el o la
cliente IDEAL de mi producto o
servicio en primera persona.**



HAY VARIAS MANERAS DE VENDER



Estrategias de ventas

KRUGER-VENTAS-EGB



ESTRATEGIAS DE VENTAS

- 1. BLOG CORPORATIVO**
- 2. DEMOSTRACIONES**
- 3. MEJORA DE PRODUCTO**
- 4. NUEVO USO AL PRODUCTO**
- 5. SERVICIOS ADICIONALES GRATUITOS**
- 6. OBSEQUIOS A CLIENTES**
- 7. REDES SOCIALES**
- 8. TESTIMONIOS**
- 9. CONSEGUIR REFERIDOS**
- 10. CAMBIAR EL PRECIO**

KRUGER-VENTAS-EGB

BLOG CORPORATIVO



**DAS A CONOCER
TUS HABILIDADES Y
DESTREZAS**

**MEJORAS TU
IMAGEN DIGITAL**

**AUMENTAS
VISITAS**

**PUBLICAS
ARTICULOS
INTERESANTES**

**REALIZAR
DEMOSTRACIONES**

GRATIS

**NO HAY MEJOR
MANERA QUE
DAR A COÑOCER
TU PRODUCTO**

**QUE DANDO
PRUEBAS GRATIS**

**PARA QUE
VERIFIQUEN SU
CALIDAD**

**MEJORAR EL
PRODUCTO**



**CONSIGUES MÁS
CLIENTES**

**NUEVOAS
ATRIBUTOS AL
PRODUCTO
ACTUALIZACIONES**

**SE DA MUY BIEN A
PRODUCTOS
TECNOLOGICOS**

**NUEVO USO AL
PRODUCTO**



**NO SE MODIFICA
EL PRODUCTO
SOLO SE LE DA
UN NUEVO USO**



SERVICIOS ADICIONALES GRATUITOS

**INSTALACIÓN INCLUIDA
EN VIDEOVIGILANCIA**



Global Seguridad

No arriesgues tu dinero comprando componentes incompatibles o en una mala instalación. Ahora, en la compra de todo producto de la gama de videovigilancia CCTV te ofrecemos la instalación GRATIS
(No incluye tubería ni canaleta)

INSTALACIÓN GRATUITA

ENTREGA A DOMICILIO

MANTENIMIENTO GRATIS

DAR OBSEQUIOS A TUS CLIENTES



**ROMPE EL HIELO
UN DETALLE
AYUDA A
SIMPATIZAR**

**RECOMPENSAR
LA FIDELIDAD**

**EJEMPLO:
LLAVEROS,
BOLIGRAFOS...**

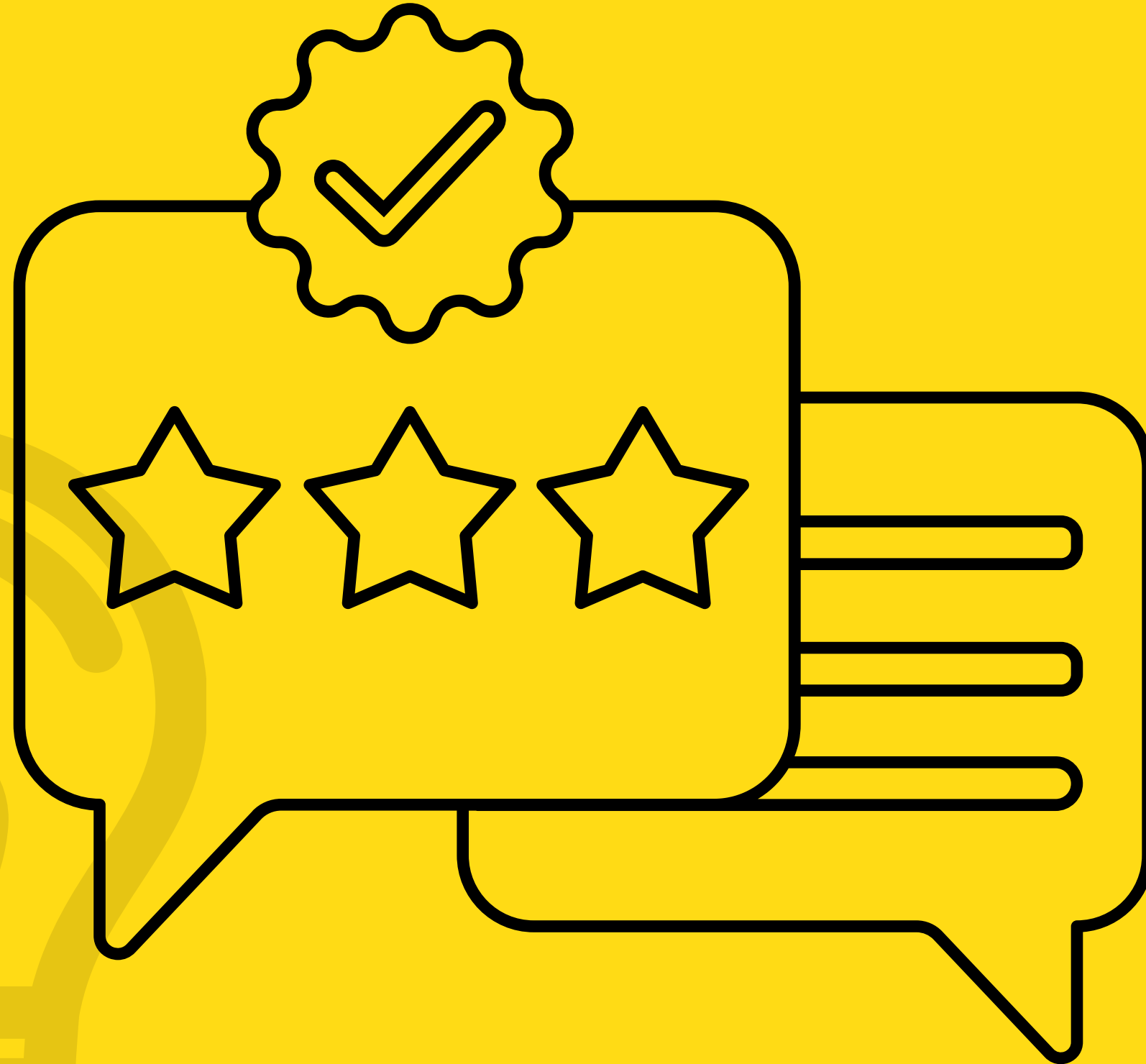
USAR REDES SOCIALES



**MEDIO PARA DAR
A CONOCERTE Y
CONOCER TU
PRODUCTO**

**PROPICIAN UNA
VENTA DIRECTA**

TESTIMONIOS



**NADA MEJOR
QUE UN CLIENTE
SATISFECHO
PARA
CONSEGUIR LA
COMPRA DE UN
CLIENTE
INDECISO**

CONSEGUIR REFERIDOS

LO IMPORTANTE ES QUE HABLEN DE NOSOTROS BIEN

UNA DE LAS MEJORES ESTRATEGIAS

