

3 PILARES PRINCIPALES PARA AUMENTAR TUS VENTAS

por Royer Ortiz

Hola, si estás leyendo este documento quiere decir que te interesa saber como poder mejorar tu negocio específicamente en el tema de aumento de ventas.

Soy Royer Ortiz Licenciado en Ciencias de la Comunicación y estrategia publicitario certificado por Google. Tengo más de 5 años trabajando como consultor publicitario, generando contenido y estrategias para marcas a nivel nacional y pymes en diversas industrias de: Hidrocarburos, inmobiliarias, políticas, tecnológicas, médicas, rehabilitación física entre otras pymes de diversos giros.

Hoy tengo la oportunidad de traer para ti una perspectiva muy amplia acerca de los puntos que **todos**, absolutamente **todos** los giros de empresas o negocios tienen que tener en cuenta si quieren un aumento considerable de sus ventas.



1. Análisis "REAL" de mercado

Puede leerse bastante obvio sin embargo muchas empresas no le prestan atención a esto al momento de colocar su producto o servicio, no estudian a la competencia, no justifican sus precios y por ende pueden cometer errores al momento de realizar la semblanza de su cliente potencial que se trata de la persona que potencialmente puede ser el consumidor de tu producto o servicio. Recuerda que hay mucha competencia y el cliente tiene una infinidad de opciones para escoger.

2. ¿Por qué deberían tus clientes elegirte a ti y no a tu competencia?

Un error bastante común es el no saber qué es lo que te posiciona por encima de tu competencia y no me refiero al precio, no te estoy sugiriendo que bajes tus precios para ser competitivo sino **JUSTIFICARLO**. A continuación te desgloso un acrónimo que te ayudará a saber como justificar tus precios.

PAUSE

PRECIO:

¿Tu precio es competitivo con base a lo que ofreces?, sea servicio o producto, para esto puedes buscar referencias de tu competencia. que esten a un precio similar al tuyo y ofrezcan el mismo producto o servicio.

ACTIVOS DIGITALES:

¿Qué activos digitales tienes? página web, facebook o alguna otra red social que estes alimentando de manera continua con información actualizada y que tenga una comunidad considerable. Una página web es casi una obligación hoy en día, sino me crees ve al buscador de google y coloca el giro de tu negocio y descubre cuales marcas salen dentro de los primeros resultados.

UBICACIÓN:

¿Qué tan accesible es tu ubicación con base a tu cliente ideal? Este punto es importante sobre todo si se trata de un servicio donde el cliente tenga que acudir ya sea a un consultorio o despacho. También si se trata de un producto cuyo valor sea muy elevado y no se pueda comprar a través de una transacción en tu sitio web.

SERVICIO:

¿Has realizado alguna vez alguna encuesta de satisfacción con los clientes que ya tienes, para saber qué puedes mejorar en tu servicio o producto? Si tu respuesta es no, deberías de hacerlo y te sorprenderás de toda la información que puedes obtener de tus clientes.

ESCUCHA:

Este es uno de los puntos más importantes que tienes que saber para poder aumentar significativamente tus ventas, tu cliente potencial siempre te va a decir que es lo que puedes mejorar, dándote retroalimentación.

Por ejemplo, un cliente que quiere comprar tu producto pero quiere meses sin intereses, te lo preguntan una y otra vez distintos clientes. En estos ejemplos te das cuenta que si quieres aumentar tus ventas tienes que buscar la manera de poder dar facilidades de pago a través de alguna plataforma de pago que tenga estos beneficios.

Un ejemplo para el servicio sería, que los clientes sienten que no les das una calidad de tiempo en su terapia física o que estas atendiendo a muchos clientes simultáneamente, esto posiblemente te traerá a largo plazo una baja en tus ingresos a menos de que hagas un ajuste en eso que tu cliente te está mencionado continuamente.

3. ¿En qué plataformas estás activo?

Recuerda que el mundo del Marketing va a una velocidad increíble y canales de comunicación hay muchos, facebook, instagram, Tiktok, Google, Youtube no terminaríamos si seguimos con la lista. Ahora te preguntarás ¿Tengo que estar en todas las redes sociales o canales de venta en línea para poder vender más?

La respuesta es NO, tienes que estar en las plataformas que tu cliente ideal use y en las que por lógica tu cliente busque, por ejemplo si estás buscando un servicio dental cerca de ti, ¿irías a facebook a buscar dentistas en Tijuana o lo harías mediante Google? posiblemente elegirías la segunda, ya que facebook si bien es cierto tiene mucha audiencia la mayoría de usuarios estan viendo noticias sociales o perfiles de sus amigos, lo que hace que ese usuario sea un poco menos calificado a diferencia del usuario que va al buscador de google directamente a realizar una búsqueda específica.

Esto es solo una introducción acerca de lo que tienes que analizar en tu negocio para que pueda ser rentable, o si ya es rentable cómo hacerlo más aún.

Gracias por tomarte el tiempo de leer estos puntos, otorgaré 10 cortesías de consultoría personalizada en una sesión de 30 minutos vía zoom, el valor original de esta consulta es de 30 dls por hora.

¿Cómo puedes obtener la cortesía en tu primera consulta? regístrate en este enlace <https://bit.ly/3FID97N> y coloca en el apartado "¿Cuál es tu consulta?" "ConsultaCortesíaRoyerOrtiz"

Te responderemos lo más pronto posible para darte la disponibilidad de horario más próxima que tengamos.

