

14 Ideas Para

AUMENTAR LAS VENTAS DE TU FIRMA CONSULTORA



DRA. FINANZAS



14

IDEAS

IDEA 1: Establecer una meta lo suficientemente alta. Pero realizable. Busca cuál fue el mejor año en ventas y revisa qué sucedió.

IDEA 2: Ahora, busca un propósito mayor. Es decir, necesito aumentar las ventas en un 50% para

IDEA 3. Puedes ser un genial arquitecto, abogado, dentista, etc. Pero no sos un vendedor. Bueno, el tiempo de que los clientes llegaban solos ya pasó. Necesitas salir a vender. tal vez no de puerta en puerta. Pero si aprendiendo de ventas por internet. Ventas por teléfono. Así que te insto a matricularte en un curso de ventas. Es fundamental.

IDEA 4: Es importante que saques tu agenda telefónica y comencés a llamar a tus contactos y recordarles de tus servicios. Pero además vas a pedirles referidos. Supongamos que tenés 20 contactos. Si cada uno te da, al menos 3 referidos, en cuestión de una semana, vas a tener 60 personas nuevas para ofrecerle tus servicios.

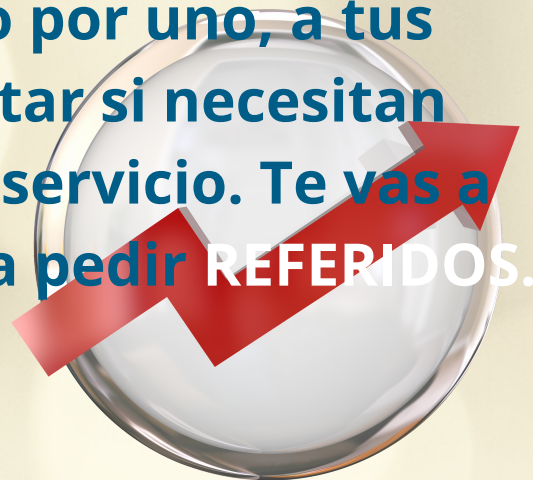


IDEA 5: Revisa páginas de tu cliente meta y busca oportunidades de mejora. Por ejemplo: si sos arquitecto y estuviste viendo el facebook de uno de tus posibles clientes y te diste cuenta de que se va a casar. Bueno, es hora de ofrecerle tus servicios en arquitectura.

IDEA 6: Premisa básica: NO TODO EL MUNDO ES TU CLIENTE META. Es fundamental que definas a quién quieres llegarle con tus llamadas.

IDEA 7: Trasciende lo convencional. Es decir, si sos odontólogo y acabas de aprender nuevas formas de curar caries, pues aprovecha ese expertís para darlo a conocer por medio de las redes. Pero sobre todo por medio del contacto con tu cliente. Que ese expertis o conocimiento sea tu caballito de ventas.

IDEA 8: Si se que hacer llamadas es muy tedioso. Pero nada sustituye el contacto directo con los clientes. Así que vas a llamar, uno por uno, a tus clientes actuales y les vas preguntar si necesitan alguna mejora, un up grade en el servicio. Te vas a poner a su disposición. Y les vas a pedir REFERIDOS.



IDEA 9: Vas a promover tus servicios en lugares poco convencionales. Verás, es muy raro que en un gimnasio te encuentres un stand de consultoría para PYMES. Averigua a cuáles gimnasios asisten tus clientes objetivo y negocia con el gimnasio la posibilidad de poner un stand. Es solo una idea, existen más lugares.

IDEA 10: DEBES invertir en marketing. No hay quite. Lo que no se mercadea, difícilmente, se venda.

IDEA 11: Cuando reviso los perfiles de linked In de mis clientes meta, me doy cuenta de que la mayoría de sus contactos son del mismo mercado. FATAL. No nos interesa la competencia. Busca perfiles que puedan necesitar tus servicios y contacta con ellos.

IDEA 12: Escoge la mejor red. No la que todo el mundo usa, sino la que tus clientes objetivos usan y se constantemente activo en ella. Pero no publicando cualquier cosa, sino material que aporte VALOR.



IDEA 13: PIESAN como agregar valor. Qué servicio puede ser muy diferente a lo que siempre haz ofrecido.

IDEA 14: No te obsesiones con la competencia.

En Mis Finanzas en Control tenemos:

- 1) Cursos on line para ayudar a los ejecutivos a vivir sin la esclavitud de la deuda.
- 2) Charlas, tipo TED, sobre finanzas personales.
- 3) Juegos Financieros para equipo de trabajo.

Contáctanos al correo:
monica@misfinanzasencontrol.com

