

## Guion de ventas

Tecnofibras.com

### Resumen:

El vender es un arte que necesita tiempo y dedicación para dominar. Para vender es importante primero hacer un vínculo emocional con el posible cliente. Los anuncios y los comerciales tienen sobre estimulado el cerebro del cliente por lo que genera rechazo al momento de verlos. En un día normal una persona ve cientos de anuncios ya sea por radio, televisión, redes sociales, vallas publicitarias o en plataformas como TikTok y Youtube.

Los primeros minutos de la interacción entre el posible cliente y el vendedor son los más importantes y son los que determinan si se realiza la venta o no. Es importante recalcar que el vendedor debe tener un tono amable pero profesional a la vez. Especialmente en llamadas telefónicas se tiene que adaptar al tono de voz del posible cliente. Si la voz es de alguien más joven se puede hablar más coloquialmente, y en lo opuesto si el posible cliente es una persona mayor se habla más profesional.

Segundo es importante hacer preguntas inteligentes con las cuales se pueda identificar las necesidades del cliente con lo que ofrece el producto o servicio que se está ofreciendo. Esto es importante porque aumenta las posibilidades de concretar la venta final. Por ejemplo, si se trabaja en una tienda de zapatos y entra un posible cliente con una camisa de la NBA probablemente le guste el baloncesto. Esta pista nos ayuda a ver que tipo de tenis le podemos ofrecer y se le puede hacer una pregunta de ¿Qué buen jugador ese de la camiseta, te gusta la NBA? Y la próxima pregunta sería ¿Y te gusta jugar baloncesto o solo verlo? De esta manera reducimos más los productos que le podemos ofrecer si le gusta jugar se le pueden enseñar tenis diseñadas para la práctica del deporte y si solo le gusta ver unas tenis casuales.

Tercero, la perseverancia es clave para ser un buen vendedor. Un porcentaje muy grande de clientes no van a comprar el producto y eso está bien. Si no se logró vender con un cliente se trabaja con el próximo. Lo importante es tener la misma iniciativa con el primer posible cliente del día hasta el último. Van a pasar rachas donde no se logra vender y es normal pero también van a haber momentos donde se venda muchísimo. Nosotros en Costa Rica no tenemos tan claro como funciona la sociedad capitalista de Estados Unidos y por eso a veces nos da “vergüenza” vender. Pero hay que darse cuenta de que realmente es cómo funciona la sociedad allá. Hay dichos en inglés como el “almighty dollar” y el “business is business” que lo que dictan es que ellos están acostumbrados a comprar mucho especialmente si el servicio o producto que se está vendiendo es de buena calidad y a un buen precio.

Por último el arte de vender es una habilidad que se utiliza en todas las áreas de la sociedad. Sin importar la carrera en la cual alguien se dedique siempre se va a trabajar con clientes. Por

lo que saber “vender” los servicios de uno es clave para ser mejor que la competencia. Actualmente el nivel de competencia del mercado nunca ha sido mayor. Por lo que empresas que no logren evolucionar a lo que está pidiendo el cliente están teniendo que cerrar sus puertas. Un ejemplo claro de esto fue al principio de la pandemia donde la virtualidad aumentó exponencialmente. Empresas como Auto Mercado que tenían años de experiencia en su página web vieron sus ventas aumentar casi un 500% de la noche a la mañana. Esto se llama analizar la situación que se encuentra la sociedad en ese momento y saber modificar el producto o el servicio que se ofrece acorde.

### Tips para vender

1. Tener un tono de voz seguro y profesional
2. Evitar hablar de tu o de vos
3. Ajustar el tono en el que se habla dependiendo de la edad del posible cliente
4. **\*\*Generar un tema común que cree una conexión con el cliente\*\***
5. Hacer preguntas inteligentes que den información de las necesidades del posible cliente
6. Ser perseverante al momento de vender, cada llamada es distinta y una posibilidad de vender
7. Aprender de los errores y así generar estrategias distintas para cada cliente
8. El tiempo es oro, es importante aprovechar cada llamada sin desperdiciar el tiempo al cliente

(Agente): Buenos días o buenas tardes (dependiendo de la hora donde cliente se encuentre ubicado) mi nombre es XXX y les hablo de Tecnofibras como se encuentran en el día de hoy?

(Agente): Espero que estén teniendo un excelente día quería preguntarles ustedes venden tinas, lavamanos y ese tipo de productos?

(Agente): Ok entiendo yo los llamo voy por parte de Tecnofibras que somos una empresa 100% costarricense. Nuestra fabrica se ubica en Naranjo y tenemos más de 20 años de experiencia en fibra de vidrio. Nuestros productos tienen una garantía de 5 años en nuestras tinas y 1 años en nuestros lavamanos.

(Agente): Mi llamada de hoy es porque nosotros en Tecnofibras nos interesa generar una relacion con su negocio para que vendan nuestros productos.

*(Es importante conocer bien el producto que se esta vendiendo, y tener las ventajas sobre los competidores a mano para el momento de la llamada)*

*(La venta de vender es relativamente corta de máximo 3 minutos y si no se capta la atención del vendedor no se va a concretar la venta)*

(Agente): Excelente les voy a enviar la información de tecnofibras para que lo tengan incluido nuestro catálogo y nuestros números de teléfono por si tienen alguna consulta.

*(Generar un correo que sea el machote para enviar información de tecnofibras, se tiene que ver profesional y fácil de leer teniendo muy puntual el catálogo y los puntos de contacto de la empresa)*

*(¡Es importante cuidar el tiempo del cliente! Ya que la mayoría está en horas laborales)*

[¿Por qué fibra de vidrio? \(tecnofibrastfcr.com\)](http://tecnofibrastfcr.com)

Aquí hay información importante que se puede utilizar para atraer al posible comprador de los productos.