GN GIRONA NOTICIES.COM + Periodisme

¿Vender en agosto? Sí, se puede

Actualidad Empresarial | 16/07/2021 | 00:00

La mayoría de empresarios asumen que agosto es un mes en el que no se puede vender. El experto en ventas Luis Monge Malo opina diferente y sabe perfectamente cómo vender en agosto.

En verano se vende menos o no se vende, pero ¿es inevitable?

No es de extrañar que al llegar la temporada veraniega en España, las ganancias de las empresas y comercios se vean gravemente afectadas. Esto debido a que al menos el 75% de los ciudadanos toman vacaciones y el estilo de vida del país se ralentiza por completo.

Muchos puestos de trabajo quedan desocupados, sin nadie que les atienda o con muy poco personal. Además, se produce una reacción en cadena. Las empresas no generar ingresos, así que prefieren no gastar en nada que no sea imprescindible.

La estrategia de las empresas pequeñas que son las más afectadas por la falta de ventas y personal, consiste en sacar el máximo provecho del resto del año y, de este modo, contar con suficiente dinero para sobrevivir al verano.

El secreto para vender en agosto: calentamiento

Existen distintas técnicas que se pueden aplicar para vender en agosto, pero ninguna funcionará sin un buen calentamiento.

Toda empresa que no quiera depender de la suerte o de lo que pase en verano, debe contar con una base de datos. Una base de datos de clientes potenciales a los que impactar con tanta frecuencia como sea posible. Idealmente, cada día y, al menos una vez por semana.

Si se hace un buen trabajo durante el resto del año, es posible crear en el cliente un hábito de consumo que no se altere porque esté en la playa. Especialmente si durante las semanas previas a la caída estival, se han generado las expectativas correctas, por ejemplo, y tan loco como parece, anunciando el lanzamiento de un nuevo producto o la posibilidad de comprar productos existentes con una condiciones mejores. Esas mejores condiciones nunca deben basarse en descuentos u ofertas, sino en entregar más o en crear tensión de compra con el acompañamiento de valor que solo se pueda obtener en esa época y no en otra.

Cómo dice el propio Luis, «En mi caso, agosto es una de las épocas de más trabajo para mí, dado que decenas de empresas me quieren contratar para que les ayude a hacer este calentamiento y las técnicas de venta de las que le acompañan. Es un poco paradójico, pero es así. Vendo en agosto gracias a que enseño cómo vender en agosto.»

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/152963-vender-en-agosto-si-se-puede.htm