GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

18 pasos para vender cualquier cosa y conseguir clientes con Daniel Schepers

Actualidad Empresarial | 13/06/2024 | 00:00

Conseguir clientes es la prioridad de cualquier negocio. Sin embargo, lograrlo no es una tarea tan simple y mucho menos en esta era digital repleta de competitividad. Para vender un producto o servicio de forma masiva hay que idear buenas estrategias y tener un valor diferencial ante la competencia. Algunos emprendedores no tienen idea de qué directrices seguir, por lo que se sienten frustrados al no alcanzar sus objetivos comerciales. Para ayudar a estas personas, Daniel Schepers, creador del método Incubadora de Lanzamientos, revela una serie de tácticas que ayudan a llamar la atención de los compradores potenciales.

Conseguir clientes de forma rápida con las estrategias de Daniel Schepers

Daniel Schepers asegura tener 18 pasos efectivos para conseguir clientes. Él mismo desvela que el primero de ellos es apelar a la transición, es decir, “pasar de la risa a la venta”. La mejor herramienta para este fin es aprovechar todas las plataformas sociales para suministrar contenido de calidad, educativo, inspirador y motivacional a los clientes potenciales. Por otra parte, explica que a la audiencia hay que recordarle todo lo que ha aprendido gracias a los conocimientos proporcionados y llevarla a decidir entre dos caminos: quedarse o seguir por su propia cuenta. Asimismo, puntualiza que es muy importante tener testimonios de otros compradores para poder comprobar que lo que se está vendiendo verdaderamente sirve y vale la pena.

Por otra parte, el experto en ventas acota que otra de las reglas de oro es pedirle permiso a las personas para darles a conocer determinado producto o servicio. Esto con el objetivo de no resultar un vendedor invasivo. A la par, destaca que a los individuos hay que decirles todo lo que lograrán si hacen una adquisición, siempre con un lenguaje sencillo y atractivo.

El experto manifiesta que otro de los aspectos fundamentales es resolver las objeciones del cliente ideal, entre ellas la falta de credibilidad hacia el vendedor y hacia lo que está vendiendo. Por último, remarca que a los compradores hay que hacerles ver que el producto o servicio obtenido está hecho a su medida y que no es para todo el mundo.

Más de sus estrategias efectivas

Daniel Schepers apunta que otra estrategia que no falla para atraer clientela es utilizar las frases “plazas ilimitadas” o “tiempo limitado”, dado que es una medida de presión para que se concrete una compra. En otro contexto comenta que hay que tener mucho cuidado con la percepción que

se le transmite a las personas, sobre todo la desesperación. “Si perciben que lo necesitas, no lo van a querer”, dice Schepers. Finalmente, insta a apelar a la fórmula BDS (beneficio, dolor y sueño), a los bonuses, al camino de ruta, al anclaje de precio, a la garantía para que los riesgos de compra disminuyan, a la emoción y al humor.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/240546-18-pasos-para-vender-cualquier-cosa-y-conseguir-clientes-con-daniel-schepers.htm