3 ACCIONES PARA CRECER TUS VENTAS EN TIEMPOS RETADORES

“SERÁS CAPAZ DE LOGRAR LO QUE SEA SI TU ENTUSIASMO NO TIENE LÍMITES”

Queremos que sepas que tienes un aliado con más de 20 años de experiencia en el mercado y precisamente queremos poner esa experiencia a tu servicio. Por eso te presentamos estas 3 simples acciones para hacer crecer tus ventas:

1 CREA Y PERFILA TU PROPIA BASE DE DATOS:

Venderle a un cliente nuevo, siempre requiere más tiempo y esfuerzo que venderle a un cliente frecuente. Crea una base de datos de tus clientes actuales en excel o utilizando una aplicación que te permita ingresar los siguientes campos: nombre completo, teléfono, dirección, correo electrónico, medio por el que prefiere ser contactado u otra información relevante que quisieras saber sobre tu cliente. Poco a poco podrás utilizar esta información adecuadamente para fortalecer los lazos de cercanía y confianza con tus clientes, y por ende crecer tus ventas.

2 UTILIZA LA LEY DE PARETO

“El 20% de tus clientes son quienes traen el 80% de tus ingresos” (Vilfred Pareto). Este principio de Pareto aplica para casi todo en la vida, teniendo una base de datos identificarás mejor y más rápido, quienes son esos clientes que están aportando el mayor porcentaje de tus ingresos.

3 UNA VEZ TENGAS UNA BASE DE DATOS, UTILIZA LAS VÍAS DE COMUNICACIÓN PREFERIDAS DE TUS CLIENTES PARA HACERLES LLEGAR OFERTAS SEGÚN SUS GUSTOS, Y NECESIDADES PUNTUALES.

Identificando y perfilando a tus clientes podrás hacerles llegar ofertas según sus intereses y tendencias de consumo para que aumentes su facturación promedio, y no solo eso, también podrás identificar a clientes que posiblemente te compren con menor frecuencia y facturación pero que tienen mucho potencial para hacerlos crecer, si sabes como hablarles y que ofrecerles.

Al realizar estas acciones estás perfilando a tus clientes, es decir, clasificándolos por tipo de productos que compran, frecuencia, facturación etc. Esto te permitirá conocerlos más y recuerda: “El conocimiento es Poder”