



## APRENDA A VENDER CARO

Uno de los retos que tenemos a la hora de vender es el precio, ya que muchas veces estamos en mercados muy competidos donde bajan muchos los precios por la llegada de nuevos competidores ansiosos por vender, afectando la plaza y el margen de utilidad. Usted se ha preguntado ¿Por qué el vecino si vende lo mismo que yo puedo venderlo más caro y la gente le compra? Esto pasa por que en el mundo de las ventas hay estrategias que ayudan a las empresas a proyectar mayor seguridad, confianza y valor a los clientes, lo cual aumenta la posibilidad de vender a un precio más elevado. Por eso hoy vamos a aprender 4 claves para vender caro y así poder incrementar sus precios y por ende su margen de ganancia.

**1. CUENTE UNA HISTORIA (Mateo 13:1-3):** Aprenda a contar historias dignas de recordar y de contar a otros. La humanidad ha transferido por años el conocimiento por medio oral y a través de historias, las cuales son dignas de recordar y contar a otras personas. No se ustedes, pero hay muchos empresarios que admiro y más que por sus empresas es por su historia de vida ya que esto conecta con las personas.

¿Porque usted creo la empresa? ¿Por qué ese sector en específico y no otro? ¿Como fue el proceso? ¿Qué hace a su empresa única a la demás? ¿Apoya a un grupo de personas en específico o tiene programas de responsabilidad social empresarial? ¿Cuál ha sido su mayor éxito y fracaso? ¿Cómo ve su empresa en el futuro?

**Consejo:** que cree un resumen de la historia de su empresa que pueda contar en 2 min y cada vez que tenga la oportunidad cuéntela al mayor número de personas.

“La mente guarda evento que son muy impactantes tanto positivamente como negativa, por eso usted debe contar una historia digna de recordar” Jesús enseñaba por medio de parábolas a las personas. Jesús utilizaba las parábolas para enseñar verdades complejas a gente sencilla.

**2. OFREZCA GARANTÍA (1 samuel 17: 24-27):** Dele seguridad al cliente de la compra que va a realizar y esto aumentara su posibilidad de venta. En varios establecimientos cuando llega el cliente a comprar lo atendemos de maravilla, pero cuando viene a reclamar por que el producto o servicio no

quedo bien o no cumplió el objetivo, nos molestamos y en muchas ocasiones ni le damos solución.

**“De malas quien lo manda a no revisar o no hacemos devolución de dinero”**

Hay marcas de carro que dan garantía de 5 años o 100.000 km, hay otros sectores que le dan al cliente un mes de garantía por defectos de fabricación o hasta ofrecen un seguro anual por la compra de eso producto o servicio. Establezca una política de garantía en la empresa en donde deje claro el tiempo, en que productos o servicios aplica y el proceso para hacer efectiva esa garantía. Dela a conocer a sus clientes y esto le dará seguridad a la hora de comprar.

**La garantía es una forma de sobresalir en el mercado saturado. El rey Saúl ofreció garantías al que se enfrentara a Goliat.**

**3. GENERE UNA EXPERIENCIA (Éxodo 3: 1- 6):** Enfóquese en crear una experiencia digna de recordar y contar a otras personas. Alguna vez lo han atendido mal en alguna empresa ¿que no le gusto? ¿los recomendaría a sus amigos? La mente humana todos los días recibe información, pero no toda esa información la recordamos, porque el cerebro selecciona la información que es importante y cual se debe almacenar. Pero lo que la mente siempre guarda son momento felices o tristes que emocionalmente fueron impactantes para la persona y siempre estarán presentes en su mente. **Todos los días estamos generando experiencias positivas y negativas a nuestros clientes. Moisés tuvo una experiencia sobrenatural con Dios la cual transformo su vida y estableció un destino profético en la tierra, como libertador de Israel.**

**4. OFREZCA PRODUCTOS O SERVICIOS LIMITADOS (Génesis 41:56 – 57):** Limite de oferta de productos o servicios y así podrá incrementar su precio de venta. Cuando vemos que en todos los locales vende el mismo producto o servicio el cliente siempre se guiara por el precio más económico, pero cuando la oferta del producto es limitada el cliente lo percibe como de mayor valor y por ende está dispuesto a pagar más. Por eso las marcas de lujo crean productos edición limitada y distribuyen pocas unidades. **Una de las formas de aplicar este principio en nuestra empresa está en disminuir en nuestras vitrinas el exceso de referencia y de cantidades para así impulsar al cliente a comprar. No es la cantidad de productos y servicios sino la forma de presentarlos al cliente lo que influye en su decisión de compra.**

**Conclusión: Para vender caro debe aprender a : contar historias, ofrecer garantía, generar un experiencia y ofrecer productos y servicios limitados.**



**MUY PRONTO:**

Centro Cristiano **46** Años  
Un sitio ideal para un momento espiritual

¡Una semana para celebrar 46 años de influencia!

**ANIVERSARIO**

**DEL 2 AL 9 DE MAYO**

¡Asiste y aprende los códigos ministeriales en la Escuela Bíblica Generación de Conquistador y Gobierno.

**DOMINGO 2 DE MAYO CENA DEL SEÑOR**

## RETO DE LA SEMANA

**PRACTIQUEMOS:** Vamos a aplicar lo aprendido y por eso vamos aplicar estos 4 principios en nuestra empresa para aprender a vender caro.

**“Envíe la evidencia del desarrollo de la actividad a su pastor y comprométase a alcanzar sus resultados.**