

LA MENTE DEL COMPRADOR



YOLANDA ROSADO



Existen 4 pilares:

lo que cree el cliente sobre

SU SITUACIÓN
EL PRODUCTO
ELLOS MISMO
Y TU

Vamos a mover conscientemente al cliente para que tenga una mentalidad adecuada y que tu venta sea más fácil.

Pasaremos a los clientes del punto A al punto B
De lo que piensan a lo que pensarán.

1- SU SITUACIÓN

LO QUE PIENSAN LOS NO COMPRADORES

que no es urgente
que esto es así y no se puede cambiar
que la situación mejorará con tiempo
que va a ser muy difícil resolverlo

LO QUE PIENSAN LOS COMPRADORES

que el problema es real y hay alternativa
que necesitan solución lo antes posible
que va a ir a peor a menos que ponga
solución
que su negocio/reputación está en juego

elige 3 frases para incluir en tu pitch
¿Cómo los vas a llevar de A a B?

“ejemplo : va a ser muy difícil..... el problema es real y hay alternativa

Escríbelo aquí.-

.



2- PRODUCTO

LO QUE PIENSAN LOS NO COMPRADORES

que no le dará lo que dicen
que puede encontrar lo mismo gratis en otra parte
que no vale la pena la inversión
que no sirve para ellos
que está desactualizado

LO QUE PIENSAN LOS COMPRADORES

que tu servicio es la mejor opción
que vale la pena la inversión
que funcionará
que es el mejor camino para resolver
el problema
que es perenne en el tiempo

elige 3 frases para incluir

¿Cómo lo vas a llevar de A a B?

Escríbelo aquí.-



3- ELLOS MISMOS

LO QUE PIENSAN LOS NO COMPRADORES
que no tienen tiempo
que no tienen dinero
que pueden hacerlo solos
que no funcionará para ellos

LO QUE PIENSAN LOS COMPRADORES
que necesitan ayuda, no lo pueden hacer solos
que tienen tiempo para hacerlo e implementar
que han encontrado lo que necesitan
que sufrirán más si no reciben ayuda

elige 3 frases para incluir

¿Cómo los vas a llevar de A a B?

Escríbelo aquí.-



4- TÚ

LO QUE PIENSAN LOS NO COMPRADORES

que no eres el experto
que su prioridad es ganar dinero no pagar
que no has probado que tienes resultados
que no puede confiar en tí, no te conoce

LO QUE PIENSAN LOS COMPRADORES

que eres la gran oportunidad de su vida
que tienes un deseo de verlos triunfar
que tu método está probado
que eres confiable

elige 3 frases para incluir

¿Cómo los vas a llevar de A a B?

Escríbelo aquí.-