



UNIVERSIDAD DE MARKETING Y VENTAS CON PNL

GUÍA PARA ANCLAR A TUS CLIENTES Y VENDER TUS PRODUCTOS (CON PROGRAMACIÓN NEURO-LINGÜÍSTICA).

10 Deseos Que Pide La Gente Para Conectar En Tu Anuncio

¿Qué Quiere la gente?

- 1.- A la gente le gusta que le sorprendan
- 2.- Hacerlo fácil a la gente le gusta así
- 3.- Sentirnos seguros y a salvo
- 4.- El uso de las atenciones en felicitaciones y cumplidos
- 5.- Curiosidades y formas de vida
- 6.- Invierte en tu futuro
- 7.- Innovando
- 8.- Solucionando problemas
- 9.- La felicidad como parte de nuestra vida
- 10.- Superando los límites



UNIVERSIDAD DE MARKETING Y VENTAS CON PNL

INTRODUCCIÓN

El gran secreto de las ventas y del marketing por internet, consiste en desarrollar la forma de llegar al interior del cerebro de las personas y motivarlas a la compra.

Sea cual sea tu producto o tu servicio, si no logras llegar al inconsciente de las personas y comunicarlo correctamente tus ventas no tendrán mucho éxito en tu estrategia de Marketing. Aquí te presento una de las máximas más importantes del marketing y más aún en el marketing por internet: ***“Lo Importante No Es El Producto, Sino Como Vendes Ese Producto”***.

De ahí la necesidad de lograr conectar con tu prospecto, o con tu visitante en tus anuncios en tus cartas de venta... Es por eso que voy a ayudarte a cómo aplicar algunas técnicas y herramientas que te ofrece la Programación Neuro-Lingüística y el Marketing. Para que te permitan llegar y conectar, rápidamente con el inconsciente de los visitantes a tu sitio web, para que tengas todo un éxito en tu carta de ventas, y compren tus productos o servicios.

¡Ahora Tus Ventas Y Tus Ingresos, Dependen De esta gran herramienta que es la Internet!.



UNIVERSIDAD DE MARKETING Y VENTAS CON PNL

10 DESEOS INCOSNCIENTES PARA HACER LLEGAR TU ANUNCIO

Para mejorar tu ratio de ventas, deberás revisar cuidadosamente cada uno de estos consejos, que te presento hoy y que apliques a tus propios productos y servicios, para un efecto multiplicador de tus ventas, sin embargo ten en cuenta un “Principio Fundamental: Si en Tu Sitio Web, NO TIENES UNA CARTA DE VENTAS, Despídete De Hacer Grandes Ingresos Por Internet”.

Mi objetivo durante este año, tal y como te comente, es conseguir que tus ventas se disparen, que tu negocio multiplique sus ingresos y por esto si te fijas, esta guía, está encaminada a esta meta, y ofrecerte las claves para conocer cómo enfocar tus presentaciones comerciales convertir tu sitio web, tu oferta, tu carta de ventas, tu negocio on line en un lugar “QUE ENGANCHE, y del cual la gente no pueda despegarse”... a lo largo de estos **10 Deseos INCOSNCIENTES Para hacer llegar Tu Anuncio** descubrirás y encontrarás los argumentos y elementos para que conviertas tus anuncios y tus presentaciones comerciales en elementos que potencien tu capacidad de multiplicar tus ventas y por lo tanto tus ingresos... Ahora lee atentamente esta guía aplica inmediatamente en tus anuncios o publicidad, recuerda que si no lo aplicas es imposible que funcione.



UNIVERSIDAD DE MARKETING Y VENTAS CON PNL

GUÍA INTELIGENTE PARA ANCLAR CLIENTES A TUS PRODUCTOS O SERVICIOS.

1.- ¿Qué Quiere la gente?

Las estadísticas nos dicen que a las personas les gusta que les sorprendan: La prueba de que a la mayoría nos gusta que nos sorprendan, por supuesto que siempre de forma agradable, es ese momento que abrimos nuestros regalos en los cumpleaños, la emoción y los nervios nos invaden ante las sorpresas que nos han preparado nuestros familiares y amigos.

Pues ahora esta misma emoción puedes trasladarla al marketing en tus anuncios y publicidad aquí la clave: “Háblale a tu prospecto que tienes preparada un bono sorpresa si ordena tu producto o servicio hoy mismo”... Enumera tus beneficios, y algunos bonos interesantes, Ah...pero guarda un buen bono, para entregarlo como bono sorpresa. Esto te ayudará a multiplicar por 100 el grado de satisfacción de tu cliente. Si te das cuenta, te encuentras llevando a tu cliente a emociones que experimento de niño, por lo que estás elicitando esta emoción, de forma totalmente inconsciente.

2.- Nos gustan las cosas fáciles.

¿Sabías que el 50% o más, de las personas que llegan a tu página de pago, se marchan sin comprar tu producto? Es muy importante que en tu proceso de ventas las cosas sean fáciles a tu prospecto y con ello ganarás algunas ventas adicionales.

Ofrece a tus prospectos una forma sencilla y práctica de comprar tus productos: Instrucciones claras del producto y del proceso de compra.

Indica cuáles serán los pasos a seguir y que ocurrirá desde este momento hasta que reciba el material comprado, de forma sintética, pero clara y sencilla.



UNIVERSIDAD DE MARKETING Y VENTAS CON PNL

Un ejemplo que te servirá para evitar algunas cosas: Algunas plataformas de pago y el proceso de compra cuentan con muchas páginas y básicamente en inglés, tiene la opción de colocar todo el aspecto externo en español.

Sin embargo tienen un problema y es que en el formulario que rellena el cliente en el proceso de compra, en el campo PROVINCIA / ESTADO, solo tiene indexados los estados de Canadá y Estados Unidos, por lo que algunas personas, no encuentran su estado o provincia y lo dejan en blanco, dando el error correspondiente y el pedido no se procesa y por ende no tienes ventas.

Sería muy bueno en este caso, colocar antes de pasar a la plataforma, Unas pequeñas instrucciones con el encabezado --- MUY IMPORTANTE ---, antes de hacerles pasar al proceso de pago.

3.- Nos gusta sentirnos seguros y a salvo:

Es una parte de nuestra naturaleza, sentirnos seguros y a salvo, por lo que es importante que le cuentes a tus prospectos que estarán ordenando su pedido, dentro de un servidor seguro de toda garantía.

Por eso es muy importante que uses plataformas de pago de reconocimiento o prestigio. Si vendes productos en todo el mundo, estas plataformas deberán ser lo más internacionales posible ya que por ser esta una cuestión de confianza.

Otro consejo a tener en cuenta, coloca en tus páginas la política de privacidad, aunque raramente la gente lee estos textos largos, legales y por ello tediosos, por lo que será muy importante que al lado de tu botón de pago, hagas un pequeño resumen de tu política de privacidad e incluyas un enlace, que abra en una ventana nueva o en una pop-up, donde detalles todo el texto de esta política.



UNIVERSIDAD DE MARKETING Y VENTAS CON PNL

4.- El uso de las atenciones en felicitaciones y cumplidos.

La mayoría de la gente le es importante recibir felicitaciones por sus acciones o logros. Es por esto será muy interesante que des a tus prospectos, a tus clientes la atención de felicitar u ofrecer cumplidos por el hecho de considerar adquirir tu producto o tu servicio.

5.- Curiosidad y estilo de vida

Muchas personas son curiosas por naturaleza o por educación. Ahora tu puedes aprovechar esta circunstancia en tus anuncios, y trabajar en el canal auditivo en tus cartas de venta. Escucha lo siguiente, a la mayoría de las personas somos curiosas en lo que podrían afectar a nuestro estilo de vida, es por ello podrías usar Palabras que tienen cierto magnetismo y atraen la curiosidad. Palabras como “Secreto o Secretos”, palabras como “Confidencial”, o frases como “Lo Que Normalmente NO Cuentan Los Expertos”, o “La Verdad Sobre...” o bien “Toda La Verdad Sobre...” Busca la forma de encajar estas frases o palabras en tu anuncio, en tu carta de ventas.

6.- Invierte en tu futuro

El futuro es algo importante y que nos preocupa y la mayoría de las personas invertir significa sembrar y sembrar tiene directamente relacionado con el concepto de recoger. Es precisamente “la cosecha” de lo que tu prospecto podrá conseguir, lo que realmente le motivará a la compra.

Por esto es muy importante que en tus anuncios y en tus cartas de venta, hables siempre de invertir y nunca de gastar o comprar.



UNIVERSIDAD DE MARKETING Y VENTAS CON PNL

7.- Innovando

La mayoría de las personas estamos muy interesadas en todo aquello que es nuevo, que es novedoso. Queremos incorporar a nuestro estilo de vida, las últimas cosas, la última moda, el último modelo de coche, o el teléfono celular de última generación, que hace mil cosas diferentes de las que la para solo utilizar 3 de las aplicaciones del mismo.

Utiliza palabras como “Nuevo”, “Lanzamiento Inminente”, “Recién Lanzado”, en tu anuncio o carta de ventas.

8.- Solucionando problemas .

Las personas quieren y buscan resolver sus problemas y esto constituye uno de los mayores motivadores en las ventas.

Por eso es importante que en tus anuncios o en tus cartas de venta, hables a tus prospectos de los problemas que ellos tienen, poniéndoles en la escena y recordándoles aquellas situaciones que les causa un determinado problema, para luego hablarles de cómo tu producto y tu servicio pueden ayudarles a solucionarlo de una forma definitiva. Mas en las cartas de venta, una herramienta poderosa, para llegar al inconsciente de las personas son las metáforas o bien una historia concreta y a ser posible real, que relate una determinada situación, la cual pone de manifiesto un determinado problema, tiene una fantástica repercusión en los ratios de conversión de tu anuncio. A las personas nos encantan las historias y los cuentos si tu carta está correctamente redactada, involucrando los 3 canales de comunicación, enganchará al prospecto, todos sentimos curiosidad por saber cómo terminará la metáfora, la historia, o el relato... así que prepara al prospecto para que continúe leyendo tu carta de ventas, siempre y cuando la historia haya sido capaz de enganchar con el prospecto.



UNIVERSIDAD DE MARKETING Y VENTAS CON PNL

9.- La felicidad como parte de nuestra vida

La mayoría de la gente tiene un gusto por hacer que la gente que está a su alrededor esté feliz y contenta. Si tu producto o tu servicio puede ayudar a que esta situación se desarrolle, resalta en el anuncio o en tu carta de ventas, como al adquirir tu producto o tu servicio, a tu prospecto o su familia y que sus amigos se sentirán felices y contentos. Este condicionante psicológico es muy recurrido en los anuncios de automóviles, en especial en la gama de autos familiares como la camioneta tipo Van. En todos ellos casi siempre se habla o se muestra (utiliza elementos visuales, imágenes de como una la familia se siente feliz y contenta con tu servicio o producto) Utiliza este condicionante en tus anuncios o en tus cartas de venta, verás que repercutirá poderosamente en el inconsciente del comprador. Identifica en tu servicio o en tu producto, como puede ayudar a que los entornos sociales, familia y amigos del tu cliente se sientan felices y contentos y diseñalo en tus textos publicitarios.

10.- Superando los límites

En la medida que todo el mundo es consciente de que para prosperar hay que superar los obstáculos, – algunos pretenden coger atajos por donde el camino es liso y llano y no hay que esforzarse para prosperar - , si puedes enfocar a tus prospectos sobre como tu producto o servicio les ayudará a superar esos obstáculos, utilizando el esfuerzo inteligentemente, estarás utilizando un argumento psicológico estarás ayudando a que el prospecto se decida a comprar tu producto o tu servicio.

Háblales a tus prospectos, de forma creíble y con argumentos sólidos, como con la adquisición de tu producto o tu servicio, ellos pueden superar los obstáculos y conseguir sus objetivos. En este aspecto, funcionan muy bien los testimonios, en especialmente aquellos que enfocan en las pequeñas historias de personas como ellos, clientes satisfechos con tu producto y tu servicio, han conseguido sus objetivos, gracias a la ayuda que les prestó tu producto o tu servicio.