



Vender sin vender

BENEFICIOS VS. CARACTERÍSTICAS

BY LARA ANDRÉS - AMB PACIÈNCIA




**amb
paciència**

Es habitual ver cuentas en redes sociales, especialmente Instagram, que están centradas en la venta. Es como visitar un mercadillo.

FOTO DE PRODUCTO + PRECIO

mercadillo

Y entonces... ¡No entiendo porqué no vendo! Pues porqué el usuario ve tan claro que solo quieres vender, que sale corriendo.

Te muestro cómo arreglar este pequeño-gran problema.

Te pasa que cuando te preguntan por un producto o servicio:

- Nombras todas las características (medidas, peso, color, número de páginas, número de lecciones, etc.).
- Te centras en aspectos cómo el tipo de entrega y su coste.
- Sientes la necesidad de justificar el precio.
- Y siente que tienes muy pocos argumentos de venta. Tan pocos que casi caes en la tentación de recomendar a la competencia.

Has de saber que:

**LAS CARACTERÍSTICAS DESCRIBEN,
MIENTRAS QUE LOS BENEFICIOS VENDEN.**

El usuario quiere saber en qué le ayuda tu producto o servicio. **Estos son los argumentos más poderosos con los que vas a vender.**

Así que céntrate en los beneficios cambiando la forma de pensar:

- Porqué deberían comprar tu producto o servicio.
- Qué es lo que lo hace diferente al resto.



- Qué le aporta al usuario o cliente.
- Cómo resolverá el problema o la necesidad que tiene.
- En qué mejorará la vida de tu cliente.

CUALES SON LOS BENEFICIOS QUE OBTENDRÁ

Cuando priorizas los beneficios de tus productos:

- Muestras el valor antes de efectuar la compra.
- Dejarás de competir por precio.
- Potenciarás tus argumentos de venta.
- Detectarás cuales son las necesidades de tus clientes. Ello te ayudará a mejorar tus productos y servicios.
- Argumentarás el valor de tu producto o servicio.
- Crecerá la confianza de tus usuarios y clientes.
- Potenciarás el diálogo con tus futuros clientes.

¡RECUERDA!

Si sólo te centras en las características de tu producto o servicio, lo que realmente haces es leer una ficha de producto.

Pero si vas más allá, estudias bien qué es lo que estás vendiendo y te centras en lo que realmente beneficia a tu potencial cliente:

- Darás una solución al problema de tu potencial cliente.
- Aumentarás el valor del producto.
- Tendrás argumentarios reales de venta.
- Dejarás de competir en precio.
- Crearás diálogos de confianza.
- Y cerrarás la venta sin centrarte en el precio.

**LAS CARACTERÍSTICAS JUSTIFICAN LA COMPRA.
LOS BENEFICIOS CIERRAN LA VENTA.**



TU TURNO. ¡PASA A LA PRÁCTICA!

En la columna de la izquierda pon una característica. Transfórmala en un beneficio en la columna de la derecha.

Recuerda que los beneficios juegan a ser muy concretos.

| CARACTERÍSTICA | BENEFICIO |
|----------------|------------------------|
| Entrega Exprés | Lo recibirás en 3 días |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

¿QUÉ TE GUSTARÍA HACER AHORA? 

IR AL CANAL DE YOUTUBE



PASEARTE POR INSTAGRAM



SEGUIR APRENDIENDO



