

Curso: Crea una comunidad exitosa

Lección 13: Vender sin vender

Debes conocer cómo piensa y qué necesita tu cliente

Para vender sin vender, lo primero que debes hacer es desarrollar empatía con tu comunidad. Tienes que ponerte en sus zapatos, ayudarlos a comprender lo que ofreces. Si por ejemplo, eres una agente inmobiliaria, y estás vendiendo una casa, un apartamento o habitación, lo ideal es que tu cliente pueda ver la casa, apartamento o habitación como le gustaría tener ese espacio. Aplica para todo tipo de emprendimiento y negocio. Debes conocer a tu cliente ideal, siempre hago énfasis en eso. No puedes venderle a la mente de tu cliente si no sabes cómo piensa y siente, qué sueña, qué desea, qué necesita.

Ayúdalos a superar sus miedos y creencias limitantes

Toma en cuenta que muchos clientes tienen miedo y creencias limitantes. Conocer sus miedos te da la ventaja de saber cómo presentarles tu producto o servicio. Conocer sus creencias limitantes te ayudará a usar las palabras y las imágenes efectivas para guiarles a desbloquear esas creencias. Si seguimos con el ejemplo de la agente inmobiliaria, puedes tomar en cuenta lo que hacen los arquitectos cuando van a vender la idea de una urbanización o un complejo habitacional por construir. Ellos arman una maqueta, lo hacen porque así pueden ayudar a sus inversionistas o clientes a tomar la decisión de apoyar el proyecto. Incluso para vender las residencias, o estructuras, le presentan un modelo a sus potenciales clientes, de manera que se sientan atraídos desde el poder visual, desde la mente y estén dispuestos a concretar la venta. Así que ayuda a tus potenciales clientes a superar sus miedos y creencias limitantes.

Una mente confundida no te compra

Una mente confundida jamás te va a comprar, para vender sin vender tienes que desarrollar tus destrezas de marketing, tienes que aprender de Neuromarketing. Saber que los clientes compran por diferentes razones, si no ven los beneficios no van a comprar. Por eso tienes que entender el proceso único y exclusivo que sucede en la mente del cliente. Así podrás ser eficaz en tus ventas. A todos les gusta imaginarse cómo serán si adquieren el producto o servicio que les ayudará a estar mejor, pero si no les ayudas a visualizar esa imagen no podrán imaginarse de esa forma y tú no lograrás venderles. Así que ayúdalos a visualizar.

En resumen, para vender sin vender necesitas comprender que la audiencia de tu comunidad necesita que les muestres cómo pueden ser sus vidas si toman la decisión acertada de decidirse por tus servicios y/o productos. Pues no les estarás vendiendo, sino que les estarás ofreciendo beneficios, ventajas, una transformación en sus vidas, la oportunidad de obtener lo que necesitan. Lograr ese proceso depende de tu habilidad para la empatía, de tu determinación de ayudarles a vencer los miedos y creencias limitantes y de que tengan una visualización clara de lo que tú estás ofreciendo.