

Todo bien pero.
si alguien en tu Rubro gestiona un Plan de MKT escrito, estas en desventaja. Si no tenes un Plan, sabes que no eres una autoridad y te enfocas en la Variable del Precio bajo.
Sin autoridad Fallas!

DECÁLOGO DE LA NO VENTA

- . CON ESTOS PRECIOS NO PUEDO VENDER.
- . TENGO MUCHA COMPETENCIA.
- . POCOS ENTRAN EN MI TIENDA (Online, Física)
- . LOS CLIENTES EXIGEN MAS.
- . LA GENTE QUIERE TODO YA!
- . NO PUEDO FINANCIAR.
- . AHORA QUIEREN MAS SERVICIOS.
- . DESCONFÍAN SI NO TENGO LOCAL A LA CALLE.
- . MI PERSONAL NO ES COMPETENTE.
- . LA PUBLICIDAD ES CARÍSIMA.

En verdad los “mandamientos de la realidad” son mas de 10

SEGUIR O CERRAR

Testimonial de una Artista con Globos y su Tienda Virtual:

“Para mi era muy difícil solventar todos los gastos que requiere un emprendimiento exitoso. Por ejemplo no tengo un local comercial. Desde que soy miembro de Decoforum, aparte de ser mi oferta mas confiable, puedo acceder a un montón de beneficios que me permiten proyectar con libertad y mayor probabilidad de éxito.”

Decoforum
MEMBER

Coworking de Decoradores con Globos

Club de Compras. Receptoras. Ubicación. Empresa. Liquidez. Acciones de MKT

Tucumán 2722 “B”. Once C1189AAB Buenos Aires Argentina
www.decoforum.com.ar @decoforumglobos

Decoforum MEMBER

Coworking de Decoradores con globos

Club de Compras. Receptoras. Ubicación. Empresa. Liquidez. Acciones de MKT

Es muy probable que muchos emprendedores hoy se encuentren preocupados no sólo por el contexto económico que a todos nos afecta sistemáticamente, sino por los cambios que en su Negocio deben hacer para competir, atraer a nuevos Clientes, mantener a los existentes, mejorar el nivel del producto, el trato y atención esmerada al público,... y lo no menos importante: subsistir o mantenerse en la actividad.

Hasta ahora también es muy probable que muchos emprendedores vienen aplicando o intentando soluciones para su negocio, pero con resultados cada vez menos exitosos.

Y aquí está el problema: ¿ Qué pasa si antes conseguía resultados y ahora no?

La recuperación de las ventas ya no se logra con las ideas de ayer, por la sencilla razón que el Consumidor, el Cliente o el Usuario hoy está más informado, compara, exige y selecciona el lugar donde mejor es atendido.

COMO SE PIERDEN VENTAS

Creemos interesante compartir con usted los resultados de una reciente investigación internacional.

¿Cuál fue el tema?

**¿QUÉ PASO CON LOS CLIENTES QUE
ACOSTUMBRABAN A COMPRARLE Y AHORA NO LO HACEN?
¿POR QUÉ SE FUERON?**

Los motivos básicos, proyectables a nuestro país, son:

- 14% se fueron porque se consideraban mal atendidos.
- 9% se fueron por la competencia.
- 9% se fueron porque se mudaron.
- 68% se fueron por ninguna razón especial!

Decoforum MEMBER

Coworking de Decoradores con globos

Club de Compras. Receptoras. Ubicación. Empresa. Liquidez. Acciones de MKT

Usted mismo es muy probable que no crea que 7 de cada 10 Clientes dejan de comprarle sin ningún motivo especial. Lo que en la práctica pudo y suele ocurrir es que la deserción se debe a que los Clientes no se consideraban estimados o valorados, no se trató de un problema de "Precio".

Frente a esta situación, nos encontramos con dos actitudes diferentes de Emprendedores.

- Los "luchadores", es decir los que se cuestionan la pérdida de la clientela y trabajan para reconquistarla o suplirla.
- Los "expectantes", es decir aquéllos que prefieren esperar y "ver si las cosas cambian" o "si mejora la coyuntura".

Hoy está demostrado que es más efectivo y menos costoso seguir vendiéndole a su actual Cliente que buscar uno nuevo. Lo asombroso es que se gaste 6 veces más dinero en nuevos Clientes/Consumidores, en lugar de los ya existentes.

Si usted tiene un Cliente satisfecho en su Negocio, éste lo transmitirá a otras 3 personas. En cambio, si tiene un Cliente no conforme, éste se lo dirá a 11 personas.

El vendedor de su Negocio debería saber que el 80% del éxito en el cierre de la Venta, dependerá de la forma como él trató al Cliente.

Y otra conclusión importante: si mantenemos una adecuada atención, trato y comunicación posterior con el Cliente, también se evitará que el 9% se vaya a la Competencia, es decir, a otro colega suyo.