

IMPULSANDO TU NEGOCIO

El poder de demostrar un producto

Tips clave



Muestra el producto en acción, no solo lo describas.

Enfócate en un beneficio principal, no en todos.

Haz una demostración corta, clara y visual.

Usa frases que conecten:
"Mira cómo alivia..."
"Siente la diferencia..."



Siempre termina con una pregunta.

Pregunta directamente:
"¿Te gustaría probarlo tú?"

Sensation
BRANDS



Idea Principal

Una demostración vale más que mil palabras.

Cuando el cliente ve, toca o prueba, la venta se vuelve natural.

Beneficios de demostrar



Aumenta la confianza y el posicionamiento.

Genera confianza en el cliente y te posiciona como experta.



Facilita el cierre de ventas.

El producto se vende solo y genera más cierres sin presión.



Crea experiencias memorables.