

LA AGENDA QUE GENERA VENTAS



BLOQUE 1 – PROSPECCIÓN

Hablar con personas nuevas.

Meta:
3 a 5 personas nuevas por día.



BLOQUE 2 – PRESENTACIÓN

Compartir:

- Productos
- Beneficias
- Promociones
- Tu enlace de tienda.

Objetivo:

- Generar interés.



BLOQUE 3 – SEGUIMIENTO

Aquí ocurre la mayoría de las ventas.

Acciones:

- Retomar conversaciones
- Resolver dudas
- Recordar promociones
- Compartir información

El seguimiento convierte interés en ventas.



BLOQUE 4 – RECOMPRA

Muchas veces el cliente más fácil de vender es el que ya te compró.

Acciones:

- Contactar clientes anteriores
- Preguntar cómo les fue con el producto
- Mostrar novedades
- Compartir promociones
- Recomendar productos complementarios.

Preguntas simples de Recomprou

- "¿Cómo te ha funcionado tu producto?"
- "Quería mostrarte una promoción que puede interesarte."
- "Ya llegaron nuevos modelos que pensé te podrían gustar."

Un cliente satisfecho puede comprar varias veces.



BLOQUE 5 – CIERRE



Antes de terminar tu día:

Pregúntate:

- ¿Qué conversación puedo avanzar?
- ¿Qué cliente está listo para comprar?
- ¿Qué seguimiento debo hacer mañana?



CONTROL Y ESTRATEGIA

LO QUE DEBES MEDIR



Todos los días registra:

- ✓ Personas nuevas contactadas
- ✓ Seguidimientos realizados
- ✓ Clientes contactados para recompra
- ✓ Conversaciones avanzadas
- ✓ Ventas realizadas

REGLA DE ORO



No dependas únicamente de clientes nuevos.

Los negocios más estables crecen porque combinan:

- Clientes nuevos
- Seguimiento constante
- Recomprou

Porque vender una vez es bueno... lograr que el cliente vuelva a comprar es mucho mejor.

**“Una venta genera un ingreso.
Una recompra construye un negocio.”**