

3 errores en las Comunicaciones que hacen perder Ventas |

Autor: D. Luis José Vinante (Director de www.iniciativasnet.com)

Los errores más comunes son los siguientes:

1. Perder la primera oportunidad de dar una buena primera impresión

Los que hacemos e-commerce (venta directa) sabemos el tiempo que hay que dedicar a la tarea. Y si uno no está dispuesto a trabajar duro mejor no iniciar ningún emprendimiento.

Pero hay que saber que quienes quieren triunfar en el futuro deben comenzar por trabajar hoy.

Bien, imaginemos que usted tiene el producto o servicio y el website funcionando e inscrito en los motores de búsqueda.

Ahora comienza el gran trabajo: QUE LOS DEMAS SEPAN QUE USTED EXISTE y que lo que Ud. ofrece es de necesidad para ellos.

Hay que colocar ANUNCIOS en clasificados, boletines, newgroups y en todo sitio que lo podamos. GRATIS inicialmente (cuando se gane dinero se pensará en pagar por poner anuncios).

Lo primero es escribir el ANUNCIO con un TITULAR y un texto vendedor. En ese anuncio de poco texto finaliza diciendo, por ejemplo: "Solicite Más información en sunombre@correointeligente.com"

2. La respuesta no esta a la altura de lo que espera el receptor

Y esto es fundamental. El lector ACTÚA y pide más información porque el titular del aviso y el texto lo entusiasma, siente un deseo de saber más, y eso lo quiere YA; la impaciencia le consume y envía el e-mail pidiendo más información. Eso es exactamente lo que hago yo ante algo que me interesa.

Suele suceder esta situación:

Quien puso el anuncio utiliza autoresponder y contesta en 30 segundos diciendome: "Gracias por escribir. Pronto nos comunicaremos con usted". Y si la demanda de información es numerosa hay muchas posibilidades que ese "pronto" sea "nunca" porque manualmente es difícil cumplir el envío de tantos e-mail. La frustración de quien ha pedido esa información es grande y pierden no solo interés por ese tema sino que es difícil que visiten nuevamente su web.

Las personas y empresas que utilizan los beneficios del Autoresponder Inteligente serán eficaces, ganarán confianza y credibilidad al responder TODA demanda de información en menos de un minuto.

Dicho de otra forma, un error común es contestar manualmente; puede suceder que pasan los días y no contestan nunca o bien hacen una sola contestación a destiempo cuando ya se ha olvidado el por qué solicitó información.

3. Ningún seguimiento

La experiencia demuestra que se necesitan de cinco a siete mensajes para que un potencial comprador tome acción. Es decir, que en esos siete mensajes hay que ir llevándolo poco a poco a tomar acción porque se ha despertado su atención, interés y deseo de poseerlo.

Trabajar manualmente, implica que se está trabajando de la vieja manera porque pasa horas clasificando los pedidos de informe y contesta manualmente, lo cual origina quejas

3 errores en las Comunicaciones ...que hacen perder Ventas|

de quienes nunca reciben la información solicitada.

Se pierden centenares de clientes potenciales debido a falta de seguimiento inteligente. Se pierden ventas y ganancias y por ello es urgente automatizar el trabajo.

Historia-ejemplo

Ahora, como los ejemplos son siempre insustituibles ya que el hombre no puede juzgar más que por medio de comparaciones, explicaremos nuestro pensamiento valiéndonos de una máquina de vapor.

Supongamos que se entrega una poderosa locomotora a un hombre que jamás vio una de esas máquinas.

Se le entregan con ella todas las herramientas precisas, el carbón y el agua para alimentarla, el aceite para la lubricación, etc.

¿Qué hará nuestro hombre con la máquina?, ¿cómo podrá aprovechar esa fuerza que está a su disposición?

Naturalmente, de ninguna manera. Se hallará en las mismas condiciones de un ciego a quien se ordenase disparar con un fusil a un blanco lejano.

Esto es, precisamente, lo que ocurre con los seres menos evolucionados en la escala humana: desconocen totalmente cómo aprovechar su energía y hasta ignoran que la poseen.

Pero si entregamos la máquina a un aprendiz de maquinista, con toda seguridad la hará marchar, aunque con dificultades y expuesto a matarse. Se equivocará de modo lamentable, tendrá mil tropiezos... pero la máquina, aunque mal, marchará. Esto ya es algo: lo que sucede exactamente a los que en la vida han abierto los ojos y -aunque poco- ven.

Por último, es lógico decir que si entregamos la locomotora a un experto ingeniero mecánico, éste sabrá aprovechar toda su potencia, sin desperdiciar carbón, sin correr riesgos, sin desajustar el complicado mecanismo.

Es lo que sucede con los grandes maestros, con los innovadores, con los que, al saber dirigir íntegramente su fuerza interna, forman y formaron la pequeña avanzada de privilegiados que abren camino.

Nosotros afirmamos, rotundamente, que todo aquel que se lo proponga PUEDE llegar, si no a ser un maestro, por lo menos a dirigir bien y sin peligro esa maravillosa capacidad que tiene. Si no lo consigue, será porque le falta fe en sí mismo, perseverancia, orden, voluntad.