



Estudio de Caso: Estrategia de Ventas para un Sorteo de Chance Local

Contexto: La empresa Chance Mágico S.A. es una pequeña lotería local que organiza sorteos semanales de chance, en los cuales los jugadores pueden ganar diferentes premios, desde dinero en efectivo hasta electrodomésticos. El precio de un billete es de \$5.000 y el sorteo se realiza cada viernes a las 8:00 PM. Recientemente, la empresa ha lanzado una campaña de promoción especial para atraer nuevos clientes. El sorteo de esta semana ofrece un gran premio de \$50.000 en efectivo para un solo ganador y premios adicionales de \$1.000 para 10 personas más. A pesar de la emoción del premio mayor, las ventas de boletos no han sido tan altas como se esperaba, y la empresa necesita aumentar la venta de boletos en la próxima semana.

Tareas para los Aprendices:

1. Análisis del Producto y el Público Objetivo:

Descripción del producto: Explica brevemente cómo funciona el sorteo de chance y los premios disponibles. _____

¿Por qué crees que a la gente le interesa participar en este tipo de juegos de azar? _____

Público objetivo:

Imagina que el público objetivo principal son adultos jóvenes entre 18 y 40 años, residentes en la ciudad donde se realiza el sorteo.

¿Qué factores crees que influyen la decisión de compra de un boleto para este grupo? _____

2. Estrategias de Ventas: ¿Qué técnicas de ventas usarías para motivar a más personas a comprar boletos? _____

(Ejemplo: promoción de última hora, campañas de publicidad, etc.)

Canales de venta: ¿Dónde crees que es más efectivo vender los boletos (en tiendas locales, quioscos, en línea, a través de vendedores)? _____

¿Por qué? _____



Promociones: ¿Qué tipo de promoción utilizarías para atraer más compradores?

(Ejemplo: compra dos boletos y recibe uno gratis, o un descuento por comprar en grupo).

3. Manejo de Objeciones: Objeciones comunes: Imagina que un cliente duda en comprar un boleto, argumentando que las probabilidades de ganar son bajas.

¿Cómo responderías para superar esta objeción y convencerlo de que compre? _____

Persuasión: ¿Cómo convencerías a alguien que nunca ha jugado a participar por primera vez, resaltando los beneficios del juego? _____

4. Estrategias de Comunicación: Publicidad: ¿Qué tipo de mensaje publicitario crees que sería efectivo para este sorteo?

Piensa en un anuncio breve que podría llamar la atención del público objetivo.

Medios de comunicación: ¿Qué medios de comunicación utilizarías para promocionar este sorteo (por ejemplo, redes sociales, publicidad local, correo electrónico, anuncios en radio)? _____

5. Consideraciones Éticas: Juego responsable: ¿Qué mensaje de responsabilidad deberías incluir en tu campaña de ventas para que los jugadores no se sientan presionados a gastar más de lo que pueden permitirse? _____

Transparencia: ¿Cómo puedes asegurar que el sorteo es legítimo y justo, para generar confianza en los participantes? _____