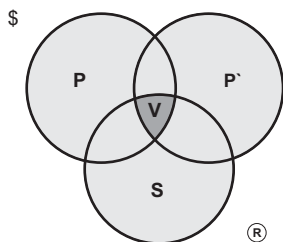


VENTAS MILLONARIAS

**ESTRATEGIAS
PARA VENDER
MÁS Y MÁS**



HEBER ESPINOZA



Ventas es igual a libertad financiera

“Vender es la habilidad de los hombres ricos”

VENDER ES LA HABILIDAD DE LOS HOMBRES MILLONARIOS

Cada hombre que tiene éxito y libertad financiera vende, vender es el camino más rápido para lograr ingresos poderosos, tu si quieres estar junto con los ganadores debes aprender las técnicas actuales de venta, la información se incrementa cada día, si no estás capacitado en ventas, si no te distingues te extingues, aprende a vender y lograras libertad financiera.

En que inviertes tu tiempo, el mundo se dividió entre los ganadores y los perdedores, esos ganadores son aquellas personas que se atreven a cumplir sus sueños, con este libro podrás aprender y dominar una venta millonaria, deja la timidez, si no vendes nunca tendrás libertad financiera. Aquí encontraras la Estrategia Espinoza, un método que te dará resultados inmediatos al momento de vender.

Te comparto un sistema de estrategias y secretos fáciles de aplicar para lograr tus metas de forma rápida y segura, vender es la habilidad de los hombres millonarios, tu que eliges estar en el 95% de personas que viven o sobreviven con un empleo o estar en el selecto grupo del 5% de personas que viven bien, ya realizaron sus sueños realidad, son dueños de su tiempo porque aprendieron a vender. Tú tienes la decisión.

¿Estas donde la mayoría o donde los que triunfan?

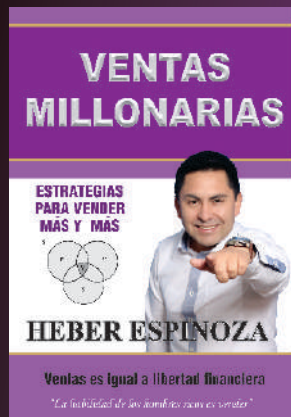
ISBN: 978-612-00-3434-7



9 786120 034347

Ventas millonarias

Heber Espinoza



Sígueme:

Youtube: Heber Espinoza

Facebook: Heber Espinoza

Autor del libro "250 ideas de negocios"



Licenciado de la Facultad de Comunicación Social e Idiomas, experto en marketing, ventas y gestión empresarial, es capacitado de forma constante en Dubái con los empresarios que tienen resultados millonarios, junto con la vida académica desarrollo proyectos empresariales con mucho éxito.

Realiza negocios inmobiliarios, fundo su propia empresa de productos naturales de la cual es gerente, pudo construir lazos internacionales donde tiene socios en más de 10 países entre ellos se encuentran México, Bolivia, Ecuador, Italia, España, Estados Unidos, Colombia, Guatemala y por supuesto Perú.

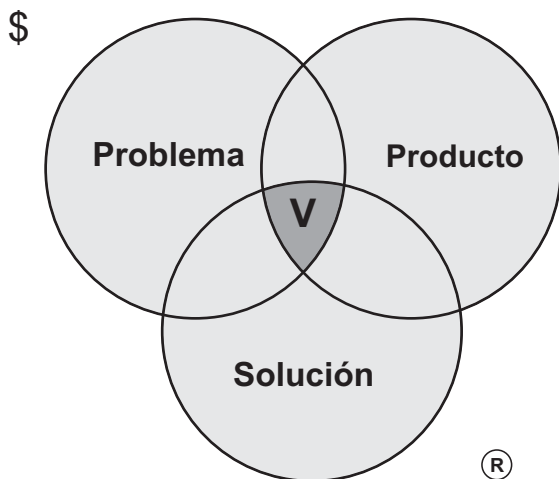
El profesionalismo con el que construido sus proyectos dio resultados con éxito, por ello la iniciativa de compartir su conocimiento para hacer ventas millonarias.

VENTAS MILLONARIAS

VENTAS MILLONARIAS

ESTRATEGIAS PARA VENDER MÁS Y MÁS

Ventas es igual a libertad financiera



“Método Espinoza”

Ventas millonarias

Autor-Editor:

Heber Espinoza Calle

Happy Group International SAC

Jirón de la Rosa Toro 140 – LIMA

1ª Edición – Julio 2018

HECHO EL DEPÓSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL
DEL PERU N° 2018-08281

Se terminó de imprimir en Julio 2018

Editorial Servigraf

Calle Santa Teresa 389

© 2018, Heber Espinoza Calle

Perú

Tel. 0 +51 928 386880 - 0 +51 984 180884

www.happygroupinternational.com

www.heberespinoza.com

E-mail: heberttauro1@gmail.com

E-mail: espinoza@happygroupinternational.com

Facebook/Heber Espinoza

Facebook/Happy Group SAC

Youtube/Heber Espinoza

Instagram/ Heberespinozaoficial

Indecopi N° PR01855

Creditos: Ronald Espinoza Calle

Edición: Pabel Huayo Pilco

2018 Todos los derechos reservados conforme a la ley.

Ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida o
transmitida en cualquier forma, o por cualquier medio
electrónico o mecánico,

incluyendo fotomecánico, fotocopiado, digital o audio, sin previa
Autorización por escrito del titular del Copyright.

*Gracias a mi querida familia y amigos, de manera especial
dedico también este libro a cada persona que persiste
y resiste en busca de sus sueños, gracias por ser mi
motor y fuente de inspiración para hacer realidad este propósito.*



**EDUCACIÓN
FINANCIERA**

INDICE

INTRODUCCIÓN	11
NUEVOS TIEMPOS, NUEVOS MILLONARIOS	15
COMO CAPTAR CLIENTES	45
- Productos gancho para captar clientes	52
- La primera impresión	54
- ¿Cómo es una venta por teléfono sin estrategia?	55
- Los 3 pasos para las ventas millonarias por teléfono	61
son:	
PROBLEMA, PRODUCTO Y SOLUCIÓN	
“ESTRATEGIA ESPINOZA”	67
ESTRATEGIAS DE MARKETING, VENDER MÁS	
CON MINIMO ESFUERZO	77
- Marketing es educación	79
- Marketing Red Bull	80
- Vender a precio altos	82
- Como alzar tus precios sin perder clientes	84
- Estrategia de los tres precios	85
- Triplica tus ventas	86
- Tres formas para responder si te piden descuento	88
- Como hacer ofertas irresistibles	90
TRUCOS PSICOLÓGICOS PARA VENDER MÁS	93
- El efecto WOW!	95
- Tres trucos psicológicos para vender más	96
- Como tranquilizar clientes molestos	98

- Marketing del gratis	99
- Uso de patrones hipnóticos para vender más	104
MEJORES TÉCNICAS DE VENTA EN EL MUNDO	111
- Tres mejores técnicas de venta en el mundo	113
- Como atraer Clientes	116
- Ofrecer el “Yo” o el “Tu”	118
SECRETOS PARA EMPRENDER CON ÉXITO	
CUALQUIER EMPRENDIMIENTO	121
- Habla fácil	123
- Palabras Magias en las ventas	124
- Consejos para ser un vendedor extraordinario	125
- Utiliza cuatro frases para convencer	127
- Aprende de la gente de éxito	128
- ¿Qué es una persona de éxito?	131
- ¿Por qué iniciar tu propio negocio?	133

Introducción

Hola que gusto encontramos aquí, primero quiero agradecerte por tener este libro, el hecho que ya hayas abierto la primera página ya dice mucho de ti, por favor ten el compromiso de terminar toda la lectura, tratare que llevar la escritura de una manera ligera, ambos estemos conectamos de principio a fin, inicio comentado que todo lo que compartiré es conocimiento que adquirí de personas con resultados grandiosos, tienen los cheques más grandes, *se enseña con el ejemplo*, esto es fundamental por ello mi interés por viajar y entrevistarme con personas de resultados, todo esto ahora con el fin de ayudarte a que mejore tus ventas.

Quiero pedirte paciencia en leer desde el inicio todo este libro, no vayas de frente a las estrategias y secretos que detallo, es necesario que te explique o refresque la memoria con algún conocimiento en base a estadísticas, será necesario para entender; porque algunas personas son millonarias aun sin tener profesión y otros están quebrados con títulos universitarios.

Este libro es un complemento necesario a mi anterior libro

“250 Ideas de negocios”, en esa publicación explique cómo emprender con éxito cualquier negocio y llevo a la reflexión, si haciendo lo que haces en todo este tiempo y no consigues tus metas ¿Qué te hace pensar que lo conseguirás, haciendo lo mismo en los próximos años?, Ahí detalle 250 ideas de negocios que pueden ayudarte en el camino a la diversificación, las personas que tienen libertad financiera diversifican y tienen doce mas fuentes de ingreso, ahora complemento ese libro con las estrategias y secretos de como captar clientes y como vender más con mínimo esfuerzo.

Hablo del miedo al fracaso, todo por falta de educación financiera, la raíz de todo fracaso es el desconocimiento, dicen que nadie aprende por experiencia ajena, para alguien que se prepara y adquiere conocimiento, esa frase es una mentira, en base al tiempo que dedicas en entrenarte y educarte, tú tienes y puedes afrontar de mejor manera toda mala circunstancia en tú emprendimiento, es entrenarse, prepararse constantemente para resolver problemas, la clave para ser millonario es no escapar de los problemas, tienes que estar listo para dar soluciones, todas las personas compran soluciones, si eres capaz de dar

soluciones ahí nace la venta, el ser humano busca soluciones, compra estados de animo positivos, las ventas millonarias están ahí donde resolvernos cualquier carencia, cualquier necesidad cualquier problema. Si una persona tiene un problema, déjame decirte que hay otra persona con el mismo problema, ahí está un detalle que genera riqueza *masificar tu producto o servicio*, de esto hablaremos.

El poder de las ventas para hacernos millonarios, mira a tu alrededor todo hombre de éxito vende y punto, *nadie logro éxito sin vender nada*.

Vamos avanzando revelarte estrategias y secretos para convertirte en un maestro en las ventas, **VOY POR TODO**, imagínate tú haciendo ventas millonarias con poco esfuerzo, será nuestra meta ahora.

Ventas millonarias un libro que será útil
En tu camino a la libertad financiera.

*“Para tener éxito, debemos proyectarnos a cuantas
personas vamos ayudar”*

Heber Espinoza

**NUEVOS TIEMPOS,
NUEVOS MILLONARIOS**

Si no dominas las ventas en tu negocio o servicio tu camino hacia la libertad financiera será casi imposible, *si no te distingues te extingues*, la vida no recuerda a los temerosos, solo recuerda a los que trascienden, la vida recuerda a las personas que inspiran o que solucionaron algún problema. Tú y yo no somos diferentes a aquellas personas que ahora dominan el mundo económico, empresas tremendas con Uber con fundadores jóvenes, sin tener necesariamente propios autos, ahora es la principal red que proporciona a sus clientes transporte privado, a través de su software de aplicación móvil, el mundo cambio, ya no

se gana dinero trabajando duro, ahora se gana dinero con la mente, adquirir conocimiento es fundamental, *lo que ignoras nunca lo podrás realizar.*

Esto es poder, tener conocimiento es sinónimo de millones, dime tu cuanto sabes ¿Estas utilizando tu conocimiento para ser millonario? empezaremos por esto, si no te preparas nunca podrás dominar el arte de hacer dinero, pregúntale a un futbolista, matemático, cantante, actor si no necesita entrenarse para ser el mejor, lo mismo sucede para ser millonario, solo necesitas entrenarte en educación financiera, necesitas saber de ventas, necesitas vender y enseñar a vender, diversificar tus ingresos, por ultimo hacer que vendan por ti.

El tamaño de tu conociendo es el tamaño de tu cuenta bancaria, si aún crees que lo sabes todo, estarás postergando tus metas ¿Cuanto tienes ahorrado en tu cuenta bancaria?, Si aún no tienes lo suficiente es porque tu mente esta pobre y siempre será sinónimo en tu bolsillo vacío, lo poco que tiene tu mente es lo poco que tienes en tus bolsillos, entiéndelo, no solo con este libro ya debes sentir que lo sabes todo en ventas, es constancia en auto educarse,

haya afuera hay gente que gana todo el dinero que quiere, tienen los mejores carros, hermosas casas, hacen los viajes soñados, significa que esa persona sabe algo que tú no sabes, antes de tener envidia, anda pregúntale como lo hace, sé que buscas lo mejor al igual que yo, te parece si me respondes esta pregunta ¿Quieres trascender? quieres que algún día alguien busque tu nombre por lo menos en Wikipedia, la vida solo recuerda a quienes se atrevieron hacer algo diferente, a quienes hicieron algo extraordinario, dieron un extra, para hacer realidad sus metas.

Te gustaría ganar mucho dinero, claro por supuesto que si responderás, es mentiría, lo que deseamos tu y yo es felicidad, lo que ese dinero puede hacer por nuestra familia, por nuestros padres, hermanos y por nuestro entorno, te repito como lo dije en mi anterior libro 250 ideas de negocios, la clave del éxito no es motivarse o tener un título profesional, puede ser solo un complemento, anda soluciona tus deudas con motivación, grita: Sí se puede!!!, Si se puede!!! ahora dime ¿Ya está pagada la cuenta que debes al banco?, lo siento mucho tus sueños, se quedaran en sueños, algo que aprendí en los Emiratos Árabes es que soñar es para mediocres.

Detallar tus propósitos es para quienes buscan lograr sus metas, decir para cuando quiero mi primer millón, para cuando quiero los diez millones, escribe la fecha, ponle un plazo y toma acción en base a ese estándar, si hoy ganas setecientos dólares al mes y quieres un millón de dólares en seis meses ¿lo conseguirás?, nunca lo conseguirás, lo siento, desear, soñar y querer no es poder, soñar no es sinónimo de hacer realidad las cosas, necesitas conocimiento en educación financiera para hacer ganancias de un millón de dólares, muchas personas dejan a medias todo emprendimiento, esto porque los absorbe los problemas, no pueden solucionarlo y fracasan, no por falta de motivación o falta de deseos, solo porque no tienen conocimiento para enfrentar esa dificultad, cuando uno se prepara lo peor que puede suceder es que tengas los resultados.

Te preparas aprendes, mejoras, tienes estrategias, técnicas, métodos que aplicas de forma inmediata, respóndeme cuál es tu estándar, cuánto vale tu tiempo para ti, cuanto consideras es buena ganancia, te repito los resultados que tienes hoy sin duda es reflejo de lo que tienes en la mente, si ya tienes los resultados que siempre deseaste te felicito, si ya vives la vida que siempre soñaste te felicito,

si tienes más de doce ingresos residuales yo con mucho gusto aprendo de ti, si aún no tienes esos resultados ¿Porque aun postergas tu preparación? en que inviertes tu tiempo libre, mas conocimiento más poder, esa es la clave del éxito, Auguste Comte “*Saber es poder*”, nada más cierto.

Cuando se te presente un problema, tú serás más grande que ese problema, mientras más preparado estés, si el problema es una duna, tú serás una montaña de pura roca, si tienes conocimiento tienes todo el poder, es simple esta lógica, conoces mejor que otro, lo que necesitas para conseguir lo que deseas. Otra cosa es que lo uses honradamente o lo uses para aprovecharte de la ignorancia ajena, algo que las aulas universitarias me enseñaron es Ética, aprendí humanidades, relaciones públicas, ser social que aporte y sume a mi desarrollo personal y por consiguiente al desarrollo no solo de mi país, pienso en la humanidad. Benjamín Franklin dijo “*Vacía tu bolsillo en tu mente, y tu mente llenará tu bolsillo*”.

Aprender a hacer negocios, aprender a vender, tener educación financiera lo conseguí en el mundo, auto educándome, invertí en mi conocimiento, esto es básico

Saber es poder, solo queda ponerlo en práctica, si sabes algo y no lo dices, no lo practicas estamos en lo mismo, no solo el conocimiento es poder, diversifica pon en práctica cada nuevo saber.

Me pongo en el lugar de aquellas personas que están en el seminario que no tienen los resultados que desean, están quebrados económicamente solo buscan seminarios gratuitos no son capaces de invertir en su educación, desean tener éxito desde la mezquindad, lo siento por ser tan sincero; pero como explicarles que personas de países potencia, solo nos diferencia la educación, en la vida no todo es gratis lo mejor no está regalado, si yo me atreví a temprana edad a viajar y buscar asesoramiento de millonarios, de personas con resultados a Dubái, más allá de querer y soñar invertí en mi mente, se me presento la oportunidad porque yo la busque, las personas que no se atreven a invertir en su mente y buscan éxito, estarán estancados por un largo tiempo, recibiendo asesoramiento de persona son sus mismos resultados, lo dijo Benjamin Franklin *“Invertir en conocimientos produce siempre los mejores beneficios.”*

Un gran error de las persona de países sub desarrollados es no invertir en conocimiento, creen que ya lo saben todo, cuando uno le habla de educación financiera y algunas frases de lograr metas, responden, murmuran o simplemente lo piensan y dicen, eso ya lo sé, eso ya lo escuche y cuando me bajo del escenario y les pregunto cuáles son sus resultados, de cuantas cifras es tu cuenta bancaria, lo único que responden, estoy en camino a eso. Sé que no es para todos la libertad financiera, en el mundo hay un 95 por ciento de personas que viven o sobreviven, personas que se conformaron con un puesto de trabajo, personas que están como auto empleados, dueños de un pequeño negocio, que solo funciona con ellos, personas que se olvidaron de aquellos sueños que tenían de niños, recuerdas cuando tenías 5 años, jugábamos con esa caja de cartón, imaginando que éramos astronautas, manejamos el auto fantástico, éramos en el escenario el mejor artista cantando, agarramos al gato y lo curábamos siendo el mejor médico del mundo, me pregunto dónde quedo ese espíritu que soñaba y nada para el, nada era imposible.

Será que la educación de nuestro país nos automatizo para tener la vida que hoy tenemos, yo no critico a los

profesionales y emprendedores, porque de ahí vengo; pero si me molesta que sean infelices y no luchen por sus sueños, porque trabajan toda una vida para otro, es mucho mejor dar trabajo, allá afuera las grandes empresas, los millonarios que entreviste no nacieron con herencias y grandes capitales, todo nace de una idea, diversificar, tener varios ingresos no solo vivir de un negocio, lo más poderoso es saber vender, manejar estrategias eso te lo da un entrenamiento constante, audio libros, libros de educación financiera, no de motivación, motivación para aquellos que no tienen un motivo para vivir, si aún piensas que la motivación solucionara tus problemas, anda aplaude y grita a tu padres motívalos, con eso les regalaste su jubilación digna, con motivación ahora ellos dejaran de trabajar, si ya eres mayor de edad y tus padres te dieron todo lo que pudieron y aun ellos siguen trabajando para que vives, si aún no puedes cambiar la vida de tus seres queridos.

No te preocupes nunca es tarde para iniciar un gran proyecto de vida, el que invento la fórmula de la CocaCola, John Pemberton lo hizo cuando tenía cincuenta y cinco años de edad, hoy esta bebida esta en casi todos los países del mundo, cuando muchas personas ya piensan que van a

morir y están alistando su sepultura a los sesenta y cinco o setenta años. También un emprendedor estaba creando una gran idea, creo una gran franquicia multimillonaria Kentucky Fried Chicken, más conocido por sus siglas KFC, su fundador como es más conocido el Coronel Sanders, inicio este proyecto cuando tenía sesenta y cinco años de edad, nunca es tarde para empezar. No se requiere trabajar duro o tener grandes capitales, con esto no te estoy diciendo que esperes hasta los sesenta y cinco años para empezar un gran proyecto de vida, cuando antes es mejor.

Si escuchas alguien hablando de su muerte y eligiendo el color de su cajón y posición de su nicho, diles que se dejen de tonteras, pregúntales si ya trascendieron, que derecho tienen para morir si aún no dejaron algún legado a la humanidad, suena duro lo sé, pero es la única manera de entender que debes solucionar algún problema, *las persona de éxito siempre buscan la forma de ayudar a los demás, las personas que fracasan están llenos de envidia, dicen: Y yo que gano, cual es mi beneficio y yo porque*, al final de este libro escribo y explico lo que para mí es una persona de éxito.

Hoy el dinero se gana con la mente, el tamaño de tu conocimiento es el tamaño de tu cheque, entiéndelo de una vez, necesitas auto educarte, en las aulas universitarias no te enseñan manejo de dinero y muchos lo dicen y lo sabes; pero que están haciendo para aprender a manejar y tener mucho dinero, cual fue tu último libro que leíste sobre educación financiera, cuando fue tu ultimo seminario pagado que fuiste, si no lo estás haciendo, ahí está la respuesta porque aun tu cuenta bancaria no se parece a un numero de celular, cuando algo es gratis, cuando es un demo, cuando es una degustación, nunca tendrás ni sabrás que es lo bueno, lo mejor no se regala y tú no pidas nada gratis, no esperes que te regalen, te están diciendo que eres incapaz de adquirirlo, eres incapaz de comprar, las personas que se entrenan invirtiendo, ¿Crees que sus vidas son iguales?, nunca se pierde, siempre ve por todo, invierte en tu mente, yo lo hice y mejore mi calidad de vida.

Cuál es tu porque, busca tu porque, quieres ganar mucho dinero, porque, porque desees éxito, te cuento mi porque, mi porque de hacer emprendimiento son mis padres, yo inicie mi proyecto de vida pensando en ellos, para un día regalarles una jubilación digna, para que ya no

tengan que trabajar, mi porque fueron mis hermanos, ser yo ese tipo que pueda ayudar, con dinero se resuelve muchos problemas, si tú me dices que el dinero es malo, el dinero es cochino, los millonarios no van al cielo, sigues con la mentalidad de escases, estas alejando el dinero de tu lado, estas ahuyentado al dinero, el dinero es bueno, es dinero es súper bueno, lo que puedes comprar con el dinero ayuda mucho, si crees que el dinero es malo, este libro no es para ti, en lo único que te puedo ayudar es en hacer mucho dinero, sé que eres igual que yo, también te gusta lo mejor, te voy a contar estrategias poderosas para llevar al éxito cualquier negocio, hazte un favor grande te voy a dejar unas líneas, escribe tu porque, porque deseas tener éxito, que te enciende, cuál es tu motivo, por quien lo haces, yo te conté mi porque, por favor decláralo, escribir es poderoso y lo conseguirás, cuál es tu porque y que vas hacer desde ahora para conseguir tus metas.

Según a tu porque, tomaras las acciones que vas a decidir de hoy en adelante, vamos por todo, yo voy por todo, cuanto deseo que cada persona logre éxito y encuentren felicidad para él y para todos sus seres queridos, ese es mi objetivo ahora, es mi porque hago esto; pocos entienden que la única manera es educándose, ya no se gana dinero trabajando, si el trabajo fuera bueno los hombres millonarios ya hubieran tomado un trabajo, ahora se gana dinero con la mente.

Saber vender es el motivo que hay hombres millonarios hasta el día de hoy, solo un ejemplo de muchísimos, todos creen que Robert Kiyosaki se hizo millonario por bienes y raíces etc, lo que hizo el, como muchos hombres exitosos es saber vender, eso yo aprendí de él y ahora lo voy a compartir, no descanses si aún no conseguiste tus metas.

Para completar la estadística del 95 por ciento, donde está el 5 por ciento restante, ese porcentaje de la población de mundo, vive bien, son dueños de su tiempo, tienen la casa de sus sueños, manejan carros de alta gama, viajan al país que desean, por ultimo ya no saben en qué gastar su dinero,

ellos lo consiguieron porque en algún momento de su vida hicieron algo extraordinario, dieron un extra de su tiempo para educarse, no se victimizaron echando la culpa a los demás de sus desgracias.

Cuando haces eso, victimizaste, echar la culpa a los demás por tus malos resultados, aun peor atraes basura a tu vida, los políticos no tienen la culpa de tus resultados, los que están en tu entorno no tienen la culpa de tus resultados, el único culpable eres Tú, nadie tiene la culpa de haber nacido en la pobreza; pero si tendrás la culpa de morir en la pobreza, lo dijo uno de los hombres más ricos del mundo y cuanta razón tiene, ¿donde quieres estar en el 95 por ciento que hacen lo mismo? esperando resultados diferentes o en el 5 por ciento que hicieron sus metas realidad, eres de los muchos o eres de los pocos que necesita el mundo, si eres vegano, amador de la naturaleza, defensor de los animales, religiosos de bondad, artífice de obras caritativas, después de tener mucho dinero haz lo que desees, antes no, tengo un amigo que ama tanto la naturaleza, está en contra de la tala de bosques y de la minería ilegal, el no lucho con sus carteles haciendo huelgas por la no contaminación, camino junto a mi lado rumbo a la libertad financiera, hoy sigue con

sus ideales, con dinero se compró 100 hectáreas de terreno en la selva para preservar sus bosques, con dinero ayudas más, punto.

Hay delincuencia, hay prostitución, hay divorcios cada día, mucha gente muere cada hora, la falta de dinero es el motivo fundamental, después de tener mucho dinero has lo que quieras antes no, que le estas dejando a tu familia, que produjiste para heredar a la humanidad.

Mi padre una persona muy académica siempre sacaba diplomas desde la primaria en primer puesto, ingreso a la universidad nacional con beca, la beca es un ingreso libre para alumnos destacados, él quería lo mismo para mí, se esforzó tanto por enseñarme, quería que yo tenga los mismos resultados en el colegio, tanto me presiono que yo nunca saque un diploma de primer o segundo lugar en el colegio, imaginaras, él se frustraba, yo no era el hijo que deseaba tener, al finalizar el año escolar, yo me perdía con mi libreta de notas por miedo a la paliza, yo no era apasionado a las diplomas, desde pequeño me gustaba mucho hacer negocios, manejaba mis finanzas a los once años de edad mi padrino de promoción de la primaria me

regalo un libro de Miguel Angel Cornejo “Estrategias para triunfar” fue poderoso tener esa información, aunque este hombre ya no este físicamente, vivirá en mi por siempre, el cambio mi vida, lo quiero mucho, en la vida debes entender que nadie puede solo, siempre hay alguien a quien debes agradecer, volteo y agacho la cabeza por cada persona que me ayudo en mi proceso, ese hombre trascendió.

Solos no podemos entiende eso, siempre aprendemos algo de alguien, a mi corta edad yo sabía que podía conseguir todo en la vida, sin necesidad de tener los títulos universitarios, no era un mal alumno, yo distribuía mi tiempo entre estudiar y hacer mis emprendimientos, dinero nunca me faltó para mis propinas y comprarme uniforme, útiles, etc. Era de alguna manera independiente en la casa, no una carga económica, hay una etapa de la vida donde tienes que seguir los consejos de tus padres, el sueño de mi padre era que yo sea profesional, hable con él al terminar la secundaria, le prometí ingresar a la universidad, me prepare sin ingresar a una academia, compre libros, bancos de preguntas, hice un horario de estudios por 5 meses, el día del examen de admisión fui tan seguro a postular para ingresar, luego de terminar el examen voy a mi casa para escuchar los

resultados junto a mis padres, podemos la radio, justo estaba el locutor dictando los nombres de los ingresantes a mi facultad, ya iba por el cuarto puesto, había veintiún plazas vacantes para mi carrera, seguía dictando los nombres de los ingresantes, el locutor en la radio ya iba por el diecinueve y no decía mi nombre, mis padres ya molestos, yo preocupado me preguntaba que paso si hice bien mi examen, luego dictar el locutor el ultimo ingresante a mi facultad, para sorpresa mía, no pronuncio mi nombre.

Mis padres molestos, yo desconcertado porque si me había preparado y no había ingresado, aunque no era mi sueño ser profesional, mi compromiso era regalar esa alegría a mi padre, en ese momento tocan la puerta, voy abro la puerta era mi vecina Haide, ella muy emocionada me abraza de inmediato, me felicita por haber ingresado a la universidad, yo decía ¿Qué? le respondí que no había ingresado y que no me haga pasar vergüenza por favor, mis padres están molestos le dije, ella seguía emocionada y me felicita diciendo que había ingresado en el primer lugar, muy desconcertado buscamos en la radio otra emisora que dicte la relación de ingresantes, ahí inicio la lista, era verdad

había ingresado en el primer lugar.

Recuerdas que te dije, en la radio que escuchamos junto con mis padres ya estaban dictando la lista de los ingresantes desde el cuarto lugar, no imagine que ingrese en el primero, vaya que alegría llore de emoción, llore tan desconsolado que mis piernas no me pudieron sostener, vi a mi padre tan feliz, me regalo una tremenda sonrisa que valió la pena el esfuerzo, lo abraze fuerte y le dije viejo, por fin alguna vez te traje un primer lugar, tal vez esa era su manera de ser feliz, pude darle esa alegría, me olvide de su amargura de todos los años, él se frustraba porque yo no era lo que deseaba con las diplomas y primeros puestos, hice lo que dijo Miguel Ángel Cornejo yo podía conseguir todo en la vida si me esfuerzo, no requiere un proceso de diez años, cuando tu tomas el compromiso, te pones fechas y trabajas para conseguirlo, lo vas a lograr si o si, nunca se pierde se gana o se aprende.

Ingrese en primer lugar a la universidad nacional de prestigio promedio en mi país, tenía dieciséis años, estude los diez semestres de la carrera profesional, en ese proceso yo me ayude siempre con emprendimientos y haciendo

negocios, valore mucho mis estudios porque me sacrifique, mi tiempo era muy limitado como para malgastarlo en juergas y todo el complemento que hacen muchos estudiantes, logre graduarme a los veintiún años, ya con mi título universitario conseguí el trabajo soñado, era parte del equipo de relaciones públicas de una tremenda institución, tenía un gran sueldo, todo perfecto, profesional, buen puesto de trabajo, excelente sueldo y roce social, el sueño de mis padres cumplido, yo tenía sueños y metas grandes no me sentía cómodo, solo tengo experiencia laboral de dieciocho meses, renuncie al trabajo soñado.

Cuando trabajas y estas iniciando, siempre tienes un jefe o superior inmediato, en mi caso un día mi jefe lo digo así; porque no era un líder, me invita a ir a su casa para recoger unos documentos, yo lo acompaño, al llegar donde vivía ingresamos y era una pequeña habitación alquilada, adentro una mesa llena de perfumes, cuatro pares de zapatos, unos cinco ternos y nada más, yo me sorprendí y le reclame, le dije: disculpa yo pensé que vivías mejor, pensé que tenías un departamento hermoso, si ya trabajas buen tiempo y eres mi jefe, yo con suerte tendré el puesto de trabajo que tienes en unos cinco o diez años, el me

respondió: porque me reclamas Heber dime tú, ya trabajas un buen tiempo, dime cuanto ahorraste. Ahí se complicó todo, me di cuenta que no había ahorrado nada, cuando trabajas en una institución gastas en taxi, celular, perfumes, ternos, zapatos, pagar la comida que siempre comes cerca de la institución y no es nada económica, muy aparte de pagar lo que las colegas y amigas te venden con sus catálogos, en ese momento vi la realidad quede muy decepcionado de un puesto de trabajo.

No deseo criticar a los profesionales, hay personas que tal vez manejan mejor su economía; pero es lo que me sucedió, sabes decidí renunciar inmediatamente a mi trabajo, mis metas estaban claras, quería ayudar a mi familia, deseaba estar en ese 5 por ciento de hombres libres económicamente, renuncie al trabajo soñado mi padres se molestaron demasiado, mi madre hasta lloro pidiéndome que no renuncie, mis colegas me decían no seas tonto Heber no renuncies, yo sabía que había mucha gente que deseaba ese trabajo, hasta mis amigos que se titularon junto conmigo me buscaban para ayudarlos a ingresar, no escuche a nadie, me hice responsable de mi vida, tome la decisión de ser un desempleado más; pero con tiempo para hacer realidad sus

metas.

Empecé a entrenarme inicié por leer libros de educación financiera como “Padre rico, padre pobre” de Robert Kiyosaki a quien tuve la dicha de conocer personalmente, no necesitaba motivación, mi motivo estaba claro, en este proceso hacia negocios, emprendimiento, forme mi empresa de materiales de construcción y muchos emprendimientos que voy a compartir en otro libro, cuando detalle mi proceso, fue muy duro el camino hacia el éxito, este camino está lleno de fracasos; pero en poco tiempo a los 23 años ya tenía mis camiones para repartir los materiales, ya me había comprado mi propio terreno para hacer mi casa, estuve consiguiendo lo que mi título profesional no me dio; yo VOY POR TODO y no me conforme, seguía entrenándome tuve la oportunidad de conocer a Robert Kiyosaki, entendí algo muy importante que él dijo, *“Ten cuidado a quien pides consejo. Yo recibo consejos de personas que están dónde yo quiero llegar”*.

Entendí que en mi país, todo lo ven trabajo duro y se adeudan al banco para hacer cualquier emprendimiento, yo no quería eso, tuve que buscar a quien pedir consejos para

logar mi libertad financiera, tanto que me entrenaba e invertí en mi mente se me presento la oportunidad de viajar a otros países entre ellos Dubai, yo agarro y tomo cada oportunidad que la vida me da, no pongo de excusa, no tengo tiempo, llámame otro día, te escribo luego, eso hacen los que fracasan, las personas de éxito adquieren siempre el boleto, porque ahí puede estar lo que buscas, asistí a seminarios en Dubái junto con empresarios multimillonarios, tuve la gran oportunidad de hacer lo que dijo Robert Kiyosaki, pedí educación y consejos de personas que consiguieron lo que yo quiero lograr, no voy a viajes de placer, siempre busco la oportunidad de tener mas conocimiento.

Invertí tiempo en mi mente y mi mente me lleno los bolsillos, esta parte es difícil hacer entender a alguien que está fracasando, lo toman como un gasto comprar un libro, toman como un gasto comer en un restaurant de cinco tenedores, invertir en auto educación es lo mejor que uno puede hacer, en Dubái vi lujo al máximo, le enseñe a mi mente, que es lo que deseo conseguir, *“lo que tu cerebro no conoce, no lo tendrás”*, regálate experiencias, lo que te voy a compartir en este libro es lo que aprendo y aprendí de personas con resultados.

Lo mejor no está gratis, un perfume de fragancia exclusiva no te regalan una muestra, te tiene que costar si deseas tenerlo, cuando adquieres conocimiento de calidad tu cuenta bancaria crece, es inevitable, ahí se ve reflejado por eso profundiza un conocimiento, mira la oportunidad, *una oportunidad perdida nunca regresa*, entrénate como un desesperado, la vida es corta, hasta cuando vas a esperar, los que van solo por el gratis dudo que sean felices, si recibes consejos de personas sin resultados ¿Crees que tendrás buenos resultados? no atreverse a hacer una mínima inversión en tu mente, será mas costoso con el paso del tiempo.

Tengo las cosas claras y sigo invirtiendo para tener más conocimiento, lo que sé y conozco es una gota de agua en medio del océano, vamos por más conocimiento, tal vez este libro no tenga las cualidades de un escritor profesional; pero está lleno de herramientas que se ayudaran en el proceso de solucionar un problema.

Para hacer una maratón, para iniciar el camino a la libertad financiera necesitamos, aprender a vender, tienes que dar el primer paso para terminar esa maratón, si no das

el primer paso, nunca llegarás a la meta, los seminarios allá afuera cuestan miles de dólares, es inversión, tener conocimiento es poder, sabrás más y tu cheque crecerá las veces que desees si ejecutas ese nuevo conocimiento, no vayas a eventos de motivación, hablo de educación financiera.

La vida es corta para trabajar para otros, la vida es corta para luchar por sueños de otros, si eres bueno en un trabajo, no serías mejor en tu propio emprendimiento, siempre busca ser el mejor, siempre busca liderar, estamos en un mercado copia, si no te destacas, te pierdes, hazte notar no te conformes, ya sabes nunca es tarde para empezar, para todos hay mercado, menos para quienes tienen envidia, yo admiro a quienes me dieron conocimiento para escribir este libro, recuerdo cada palabra que decidí compartirlo, debería estar escrito y para todos, si ya tienes tu primer millón vamos por el décimo millón, si solo tienes una bicicleta está bien, no reniegues se agradecido con lo que tienes; pero siempre entrénate para conseguir ese Lamborghini o el carro que desees, no distraigas tu enfoque, no pretendas tener mucho dinero sin tener educación financiera, el dinero expande lo que eres, si

alguien es inútil con dos mil dólares, será doblemente inútil con cuatro mil dólares, si alguien le gusta hacer caridad cuando tenga mucho dinero, hará las mejores obras de caridad, si alguien domina la educación financiera, con poco ara mucho. *El dinero no es malo ni bueno*, el dinero expande lo que eres.

Al hacer esto estarás comprando la máquina del futuro, podrás cambiar tu vida, se llama quebrantar tu proceso, yo quebrante mi proceso al estudiar para postular a la universidad e ingresar en el primer lugar, no era el alumno destacado en el colegio pero lo hice, mi proceso siguiente era ser empleado, yo quebrante mi proceso al renuncia a mi trabajo, quebrante mi proceso al viajar a los Emiratos Árabes a temprana edad, busque a Jeques Árabes que me guíen, cómprate la máquina del tiempo, auto edúcate, se ambicioso, muy ambicioso siempre ve por todo, con dinero podrás ayudar más a todo tu entorno.

Lo que hago es tener la mentalidad de un alumno, tengamos la predisposición de aprender y mejorar cada día, solo así conseguiremos resultados, no podemos saberlo todo, seamos alumnos permanentes, yo veo que hay

personas que tienen mejores resultados que yo, voy agacho la cabeza y pido que me enseñen, si tiene mejores resultados es porque sabe algo que yo no sé, desarrollar una mentalidad de riqueza es el primer paso para poner en practica todo nuestro conocimiento, dejemos de tener mentalidad de pobreza, esa mentalidad de ahorro de gastar menos, de comer lo más económico, enséñale a tu mente riqueza.

Fortalece tu estado emocional, tu personalidad debe apuntar a ganador, se llama actitud, esta palabra pequeña que contiene todo para conseguir nuestros sueños, ahora aprenderemos como captar clientes para tu negocio, los más poderoso, aprendemos a vender, nunca digas, no tengo dinero, la matemática de los millonarios es vender, si tu producto cuesta cien dólares pregúntate cuantas ventas tienes que hacer para tener cien mil dólares, la clave está en posicionar un producto o servicio, la cantidad de personas que captes para vender, vender sinónimo de riqueza, las ventas millonarias no se realizan a una sola persona, se masifica, si deseas un millón de dólares, pregúntate cuantas ventas tienes que hacer, ahí está la clave, *no necesitas apagar la luz de otro para brillar tú mismo, el cielo está lleno de estrellas y todas son hermosas, cada una tiene su*

propia particularidad, juntas hacen que la noche sea única, construye tu vida llena de logros, “Las personas deberíamos nacer dos veces; para que los ricos recuerden lo que es ser pobre y para que los pobres pudieran disfrutar de la vida.”

Lo único en que puedo ayudarte es hacer dinero, me di cuenta que el dinero es super bueno, ventas igual a cheque grande, las personas buscan soluciones y compran por estados emocionales, muchas veces solo compran status, por ello existen las marcas con altos precios, brindan casi el mismo producto, con la diferencia en su presentación, desde ahora tienes que ser tú mismo, un producto de tu producto, tener actitud de ganador, las personas no compran derrota o mal amino, la naturaleza humana elimina el fracaso, busca siempre la supervivencia del más fuerte, fortalece tu mente desde ahora, ya no venderás productos ni servicios, serás generador de estados emocionales.

Ponte muy claro que estas ofreciendo lo mejor y único en el mercado, vender es ayudar, vender no es hacer daño, vender es mejorar la calidad de vida de las personas, siempre vende lo mejor, conoce tu producto, si ves que tu

producto no es el mejor cambia de producto, mejora tu producto, renuévate pero nunca cambies tu actitud, nunca seas incoherente, si vendes un producto para hacer crecer el cabello no sería justo que no tengas cabello, en todo aspecto tienes que ser producto de tu producto, si estas con la idea clara que tu producto es el mejor te aseguro que tus clientes también pensaran lo mismo y cerraras la venta, vender es poderoso.

“Antes de aprender a vender, primero preocupare en desarrollar las técnicas de captar clientes”

Heber Espinoza

COMO CAPTAR CLIENTES

Para hacer las ventas millonarias debes centrarte primero en este aspecto, captar clientes, es cuestión de estrategia, es necesario que tengas como meta llegar a la gente y tener una base de datos de ellos, antes de aprender a vender, primero preocúpate en desarrollar las técnicas de captar clientes, si no tienes un cliente ¿A quién le vendes? ¿A quien le ofreces tu producto o servicio?, hoy los negocios cierran, no por mala calidad del producto, cierran por falta de clientes, los vendedores sin experiencia desaprovechan la gran oportunidad de hacer ventas millonarias con un solo

cliente, si tienes la capacidad de captar un solo cliente, con solo uno ya puedes construir una red de miles de clientes, cada persona tiene una lista de contactos, puedes aplicar *la venta cruzada*, en este libro encontraras de que se trata.

Por cada venta que pierdes por ser demasiado insistente, estás perdiendo 100 por no serlo – Zig Ziglar

Cada persona tiene contactos, tiene amigos, familiares, compañeros de trabajo, vecinos, etc., es recomendable conocer una persona nueva cada día, si es más, mucho mejor, anota sus datos, conócelo a profundidad, olvídate de la timidez, eso déjalo a la competencia, piensa en tus metas, si no captas clientes nunca tendrás a quien vender, vender es igual a éxito, las ventas millonarias no llegan solas, no descartes a ninguna persona, un contacto es oro puro, así encuentres una persona que no le guste tu producto, esa persona tiene contactos, que si se van a interesar, un dato importante *el mejor vendedor del mundo no le vende a todo el mundo*, la ley 80/20 se aplica en toda circunstancia.

Hay un margen de personas que es indiferente y otro margen que no están interesadas en tu producto o servicio, yo cuando empecé a entrenarme, focalice mis ventas en aquellas personas que si están interesadas en mis servicios, las ventas millonarias está en la especialización, vender al público ideal, si ya tienes un cliente, pídele referidos y trabaja con esos referidos.

Aprenderemos en este libro hacer llamadas por teléfono para vender y vender, manejaremos objeciones, muy pronto estarás listo para hacer ventas millonarias.

Cada persona que prospectes es dinero, todos tienen dinero y tienen necesidades, antes que ese dinero lo lleven a tu competencia, que lo arañen si o si, tú tienes que hacer esa venta, fortalece tu carácter, fortalece tu actitud, no tengas miedo de prospectar, *el vendedor propone, nunca el cliente propone.*

Tu agenda de contactos tiene que ser grande, tu base de datos tiene que ser tremenda, ¿Como está, tu

agenda ahora? si esta pequeña tu cheque te aseguro también esta pequeño, entrénate en ventas, no es suficiente muchas veces solo un libro, el arte de las ventas y captar cliente, requiere profundizar más y más , no creas que por leer solo un libro ya lo sabrás todo.

Cada día hay más conocimiento por descubrir, nuevas técnicas por aprender, yo me preparo con personas de resultados, invertí mucho en mi conocimiento, eso se refleja inmediato en mi cheque, tú has lo mismo entrénate duro, cada vez más, no tengas miedo a la abundancia, no le temas al dinero, amalo y será tu compañero para siempre, el razonamiento de muchas personas cuando se les dice que pueden ser millonarios, inmediato lo asocian a inmorales, creen que solo se puede llegar a eso, haciendo cosas malas, debemos eliminar ese pensamiento, las ventas millonarias inician por captar un cliente.

Muchos vendedores y emprendedores gastan mucho dinero y tiempo en buscar clientes, no tienen claras estrategias, hacen publicidad, utilizan las redes sociales, muchas veces, solo hacen descuentos y al final

sin resultados o tal vez muy pocos resultados, tratar de captar clientes, sin estrategia es como querer capturar un mosquito con los ojos vendados, tener estrategia significa encontrar, buscar y colocar en el mercado una solución a un cliente ideal, primero ten claro ¿Cuál es tu cliente ideal?, para que no te esfuerces sin resultados, por ejemplo si vendes ropa de todo tipo, dirigido a hombres, mujeres y niños, al momento de hacer tu publicidad no tendrás definido tu mensaje especializado.

Estarás obligado hacer publicidad genérica y tradicional, igual que tu competencia, si no tienes un cliente definido por ejemplo, tienes un volante estarás obligado a entregar a todo tipo de personas y en cualquier lugar, te das cuenta ahora la importancia de tener un público bien definido, si tienes una publicidad clara y precisa, si solo promocionas y te especializas en ropa para niños, basando tu mensaje en que tu negocio es único, esta especialización te dará un cliente bien definido, en marketing se llama cliente ideal.

Si por ejemplo, lazamos la publicidad en

Facebook podemos definir y segmentar la publicación, en este caso hombres y mujeres padres de los niños que viven en un perímetro definido, al mismo tiempo captar clientes repartiendo volantes sería más simple, porque puedes crear un volante diseñado con título y mensajes más persuasivos, con imágenes y colores definidos, que comunican inmediato a tu cliente tu especialización, si te especializas, ya puedes saber dónde puedes captar tus clientes, sabrás donde los encuentras para no repartir los volantes en todas partes, ya tienes un cliente ideal, puedes captar en lugares estratégicos como afuera de las escuelas, jardines, centro de recreacionales, eventos o fiestas de niños, etc., captar clientes requiere estrategia para ahorrar tiempo y dinero, es la manera más inteligente.

Cada producto no está hecho para todos y no todos están hechos para cada producto – Liz Lange

Productos gancho para captar clientes

Servicio gratuito, toda grande marca tiene un producto gancho que no le genera ganancia; pero le permite atraer clientes por ejemplo: si vendes tortas y

pasteles, el producto gancho puede ser un trozo de tus mejores recetas en una buena presentación, les haces recordar lo que vendes, teniendo impreso tu marca, le haces elegir automáticamente la primera opción cuando busquen comprar tortas para una festividad, cuando lanzas una oferta no pienses que inmediato vendrán a comprar, tienes que fidelizar con tu producto gancho. El negocio no ganará mucho con esta venta, pero sí atraerá a clientes potenciales que pueden regresar más adelante.

El producto gancho muchas veces es el servicio gratuito que puedes obsequiar a tu cliente para hacerle conocer tu negocio, para que prueben, esto solo hace conocer tu marca, solo permite atraer clientes, pregúntate ¿Cuál es tu producto gancho?, no necesariamente puede ser productos físicos, el producto gancho es para hacerle entender a tu cliente, quien eres, que haces y porque deberían confiar en ti, deben percibir que los quieres ayudar realmente, inicia a pensar cuales pueden ser tus productos gancho.

La primera impresión

Este punto es fundamental, tienes que dar una primera impresión destacada, un negocio no vive de clientes potenciales, por eso tenemos que vender, todo cliente esta donde despiertan su interés, si tienes su interés ahí está la venta millonaria, recuerda un cliente se multiplica en miles de clientes.

La primera impresión cuenta mucho, para llevar adelante un cierre de negocio, trabaja en tu tono de voz, tu mirada, tu postura, la forma de dar la mano, no debe ser fuerte porque transmite dominio, el cliente no quiere ser dominado, tampoco debes dar la mano de forma débil, trasmite inseguridad, estrecha la mano con la misma fuerza que hace el cliente, serán equiparados y dará a entender que ambos son cordiales y están listos para conversar en igual ventaja, otro dato importante es que tengas un vocabulario adecuado, prepara un saludo profesional, pide un tiempo limitado para captar su interés, reitera la importancia de tu llamada, preséntate y presenta tu empresa, expresa gratitud, explica tu motivo de llamada, programa una cita, agradece la cita

que obtuviste, se constante con ese cliente, vamos con un ejemplo:

¿Cómo es una venta por teléfono sin estrategia?

- Brayan: Hola ¿Disculpe es el señor Heber?
- Heber: Claro que si ¿Con quién tengo el agrado?
- Brayan: Si soy el Sr. Brayan.
- Heber: Mucho gusto dígame Sr. Brayan cuál es su motivo
- Brayan: Estoy llamando porque deseo ofrecerle unos servicios
- Heber: Mire Sr. Brayan perdóneme justo en este momento estoy sin tiempo.
- Brayan: ¿A qué hora puedo llamarle ?
- Heber: Disculpe no sé a qué hora me desocupo, muchas gracias.
- Brayan: Esta bien Sr. Heber disculpe la molestia.

Un inexperto sin estrategia tiene miedos e

inseguridades, todo esto por el miedo al rechazo, cuando uno está preparado no tiene por qué estar nervioso, con un poco de estrategia captaremos su interés para hacer una venta millonaria.

Recuerda la clave no está en conseguir la venta a través de una llamada, sino se concreta la venta, ten la habilidad para provocar el interés de las persona por conocer más sobre el producto o servicio y agenda una cita, ¿Cómo lograrlo? empieza por vencer el miedo y temor a recibir una respuesta negativa, despierta su atención.

Ten una voz segura, ten la certeza que tu ofreces lo mejor, hacer una venta es ayudar, las persona de forma automática esquivan comprar, tienes que hacer preguntas y proponer para entrar en su mente, trata de grabar o recordar las llamadas que hiciste sin resultados, ahí podrás analizar que salió mal, tu cliente realmente puede estar ocupado, es ahí donde tienes que utilizar estrategia, no para pedir una cita para otra fecha, debes logar que deje de hacer lo que está haciendo y se enfoque en tu llamada.

Para llamar se invierte algo muy valioso, es tu tiempo, debes valorarlo al máximo, así como debes valorar el tiempo de tu prospecto, antes debemos entrenarnos en manejar nuestra voz, manejar sonidos bajos y altos según la importancia de la palabra, también maneja el silencio, es fundamental dejar silencios, tu voz debe ser colorida, entonada, llena de matices que expresen gestos del rostro, la mente del ser humano se relaja y le gusta oír tonalidades, deseara escuchar más, ahí un punto para captar la atención, aremos un ejemplo de como yo aria una llamada.

- Heber: Sr. Brayan: buen día, le saluda Heber
¿Cómo está usted?

(No digas tu apellido será más fácil recordar al cliente, se breve y deja una pausa para que responda)

- Brayan: Hola Heber, estoy bien gracias, por favor perdóname justo en este momento estoy sin tiempo, para otro día será, gracias.

- Heber: Sr. Brayan: le comprendo al igual que

yo, usted es una persona que valora muchísimo su tiempo y no puede perderlo, le pido un minuto, luego de ese minuto si considera que mi información no tiene valor para usted, quedare agradecido y me cuelga el teléfono,

(Esperamos la respuesta, sin decir más nada, ya no maquillemos, ni otorguemos más datos de lo que vamos a ofrecer)

- Brayan: Esta bien tienes mi atención por un minuto Heber, dime que se trata.

Logramos algo muy valioso, un minuto para explicar la importancia de tu servicio para el cliente, si utilizas esta técnica es poco probable que te corten la llamada. Manejar objeciones es sencillo si ya tienes preparado las palabras correctas, cuando te dicen de forma personal, no tengo tiempo, no me interesa, llámame más rato, no tengo dinero, una objeción se convierte en una gran oportunidad de venta.

El ser humano es social y no le gusta ser descortés, tratara de corresponder a tu propuesta

siempre que tú seas producto de tu producto, si crees que tienes un gran producto o servicio, será fácil entrar en su mente, ten en cuenta que estas minimizando el gasto de tu tiempo, ser efectivo en tu primer mensaje de persuasión es la clave, cuando hay objeciones como “estoy ocupado” pon en tu mente que eso sale de forma natural a cualquier persona, es como una canción grabada que se repite y repite, no te sientas mal, ni mucho menos creas que te evade, mira la objeción como una oportunidad de hacer una venta.

Hacemos una llamada para ofrecer un servicio

- Heber: Sr. Brayan una pregunta, ¿cómo le va con su tienda de repuestos?
- Brayan: Si bien gracias
- Heber: Y respecto a sus ventas ¿Crecieron?
- Brayan: En eso estoy poco a poco
- Heber: Sr. Brayan podría decirme considera que captar clientes es importante para usted en este momento.

- Brayan: Claro que si es muy importante, así podría vender mas
- Heber: Excelente, tengo secretos y estrategias muy poderosas que me gustaría aplicar en su negocio para captar clientes y vender más y más, me lo permite.
- Brayan: Con mucho gusto
- Heber: Le parece una cita en el lugar de su negocio, lo importante se habla en persona, puede ser dentro de dos horas o mañana a las diez de la mañana, usted elija.
- Brayan: Muchas gracias, visíteme mañana a las diez de la mañana
- Heber: Excelente Sr. Brayan mañana lo visito quedo muy agradecido por su valioso tiempo.

Lo que hicimos fue rápido, me enfoque en su problema preguntando y porque ahí va la solución que yo tengo, para que voy a preguntar otros temas de su

negocio, si mi servicio se enfoca en ayudar a vender más con estrategias de Marketing, has lo mismo pregunta cómo le va, que resultados tiene el cliente, que quiere conseguir, pregunta siempre en base a tu producto que vas a ofrecer, es decir genera la necesidad y recuérdale como le esta afectando, no tener los resultados que desea, tienes que ser puntual, en tus respuestas, darle alternativas para que elija y ya no piense en otra cosa, muchas veces el cliente también te propondrá otro lugar, hora y fecha, se rápido y consigue que ambos pongan en agenda la cita.

“El miedo es el destructor de sueños y el asesino de las ambiciones” Jeffrey benjamín

Los 3 pasos para las ventas millonarias por teléfono son:

Ten presente, solo los vendedores exitosos logran cumplir con estos pasos.

- Trabajan en una buena presentación o introducción de la llamada, ya lo debes tener predeterminado.
- Pregunta al cliente, debe encontrar la necesidad, el

mensaje oculto, encuentran el problema.

- Otorgan la solución y si no vendes de inmediato, agenda una cita para definir el siguiente paso de la venta ahí utilizaras estrategias de persuasión.

Algo muy importante para crear empatía con el cliente es manejar sus estados emocionales, a todos nos agrada escuchar nuestro nombre, por ello repite su nombre las veces que puedas, también siempre elogia sus logros felicitando, recuérdale algo muy agradable, como el gusto de oír su voz o alguna palabra que menciono, es importante que tengas siempre tu producto gancho, puede ser un video o audio que le sea útil en su rubro, eso genera una sensación de compromiso y deuda, será más accesible para otorgarte su tiempo y dinero.

Llamar la atención es la habilidad de los líderes, entrénate en las habilidades de llamar la atención, tienes que destacar, aprende a manejar la mirada, es básico que sepas mirar a los ojos, el contacto visual es poderoso a la hora de cerrar ventas, no las hagas más de cinco o seis segundos, se trata de dar confianza no de

intimidar, al mirar a los ojos manifestamos que estamos presentes, atentos y que nos importa ese momento, es una señal de respeto, autoconfianza y transparencia.

Otro detalle importarte es el lenguaje corporal, este surgió antes de que los humanos tengan palabras, es la herramienta que nos dio el medio para comunicarnos y entender las cosas que ocurren a nuestro entorno para detectar cualquier tipo de peligro o beneficio.

Tus gestos dicen mucho de ti, si eres de confiar, si conviene trabajar contigo, por eso trabaja en transmitir confianza, siempre regala una sonrisa, trabaja en eso, busca tu mejor perfil hasta para sonreír, mírate al espejo y califica tu presencia, desde tu corte de cabello hasta que estén bien lustrados tus zapatos, la mentalidad de riqueza es visionar y vivir la riqueza, sentirte en abundancia, en ningún momento pensar como pobre y lleno de escases.

Te compartiré un secreto, las personas antes de comprar un producto compran una historia, utiliza una historia relacionada a lo que ofreces, nadie compra

problemas todos buscamos soluciones, te contare como asesore a un emprendedor que hace labor social, ayude a recaudar más ganancias con su emprendimiento, la historia descrita en primera persona ya con resultados después de la asesoría, para que lo entiendas.

Recuerdo hace poco cuando estoy en la Avenida Larco en Miraflores, se me acerca un muchacho bien presentado y me dice: Buenos días por favor ¿Me regala un minuto de su valioso tiempo? Yo le respondo claro que sí, el inicia a contarme de inmediato que hace labor social, rescatando perros de la calle para darles comida y un techo donde puedan estar los animalitos, me muestra una fotos donde el aparece con los perros muy alegre, al mismo tiempo me cuenta que no recibe apoyo de ninguna institución en particular, también me dice que nadie lo patrocina o le otorga dinero para esta labor, el solo genera los ingresos económicos vendiendo trufas (es un chocolate artesanal), yo lo felicito por su excelente labor social, el inmediatamente refuerza su mensaje dándome una tarjeta donde indica su página de Facebook para yo

poder averiguar más y ver que dice la verdad, (eso se llama mostrar evidencias), paso seguido me ofreció una trufa al precio de tres soles, yo con la historia ya quede enganchado y compro la trufa a un precio seis veces más de su precio normal. No compre la trufa, compre la historia. Aun sea un negocio sencillo puedes ser más efectivo en tus ventas si usas estrategias, al masificar y captar más clientes ahí esta las ventas millonarias.

La innovación es lo que distingue un líder de un seguidor – Steve Jobs

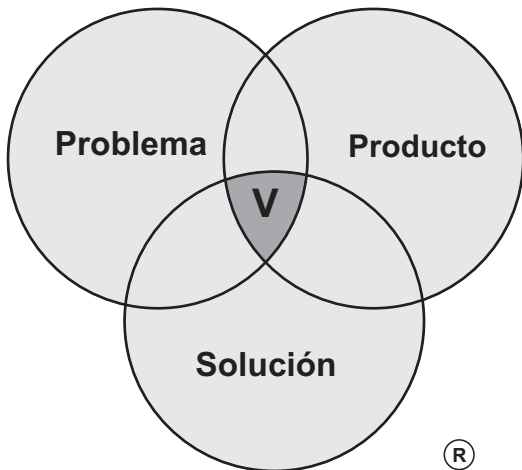
Resumiendo no pretendas vender si no eres producto de tu producto, lidera el mercado diferenciándote, el mercado similar o copia te absorberá si no te distingues. Para hacer ventas, primero aprender a captar a los clientes, no puedes saltar este proceso es muy importante entrenarse solo así dejaras los miedos y aprenderás estrategias, no veas el gasto, mira la oportunidad de llenar tus bolsillos, en las ventas la ignorancia es la culpable de los cheques pequeños.

“El secreto del éxito consiste en conocer algo más
que nadie sabe”

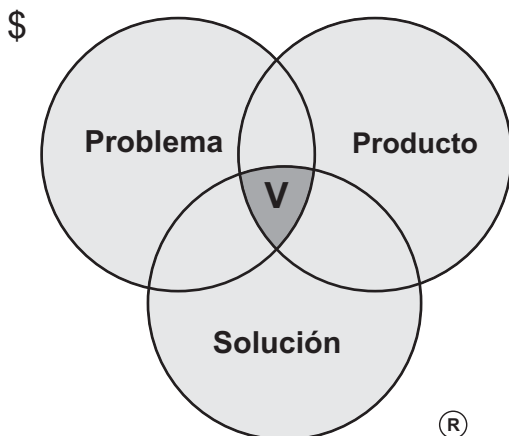
Heber Espinoza

PROBLEMA, PRODUCTO Y SOLUCIÓN

\$



®



“METODO ESPINOZA”

“Vender con estrategias traer resultados inmediatos”

Ventas (V) es igual a libertad financiera (\$)

$$V = \$$$

Problema: P

- Capta el cliente ideal
- Prospecta
- Pregunta, descubre la necesidad
- Perturba a tu cliente
- Crea la insatisfacción

Producto: P`

- Muestra evidencias
- Se producto de tu producto
- Maneja emociones
- Satisface una necesidad

Solución: S

- Vender es ayudar
- Tu eres la mejor opción para tu cliente
- Compensa la insatisfacción

Líneas atrás hablamos sobre como de forma automática las personas siempre evaden cuando alguien quiere ofrecerles un producto o servicio, muchas veces desconociendo que ahí puede estar lo que realmente están buscando para solucionar su problema, un vendedor con estrategia debe estar preparado para sacar el mensaje oculto que tiene el cliente detrás de todas sus respuestas, es importante conocer mucho más el comportamiento del cliente antes que tu producto mismo, claro que conocer bien tu producto es indispensable; pero es complementar a quien va

dirigido tu producto, *solamente las preguntas correctas te darán las respuestas justas*, un gran error es querer vender sin saber bien lo que el cliente realmente necesita.

Pensaremos que nos está rechazando, la clave está en preguntar, muchas veces nos enfocamos en las personas incorrectas, debemos dar satisfacción a un problema, si no estás seguro que tu cliente necesita tu producto podrás generar un cliente insatisfecho, aquí es conocer tu mercado para quien diriges tu esfuerzo, no hay nada mas valioso que vender algo valioso, la satisfacción debe ser para todos, vendedor, comprador y la empresa.

“Los clientes no esperan que seas perfecto, ellos esperan que arregles las cosas cuando estas se complican” Donald Porter

Cuando vendemos damos soluciones, vender es dar algo de valor, las personas deseamos sentirnos felices, evadimos lo que nos causa problemas, no deseamos sentir pena ni insatisfacción, es una emoción que debemos solucionar de forma inmediata, las ventas

millonarias se concentran en esta emoción, solucionar un problema de una persona para que elimine la insatisfacción y sienta placer, orgullo, se llene de ego o vanidad, *las persona muchas veces no saben lo que compran, solo lo hacen para eliminar la insatisfacción de no tenerlo.*

La insatisfacción es un sentimiento de pena y desesperación, el problema que tiene le causa malestar, nosotros al vender debemos ser estratégicos y recordarle esa insatisfacción de no tener lo que pudiera comprar, la venta millonaria está ahí, te repito tienes que encontrar en mensaje oculto de tu cliente, cual es el problema que tiene y que insatisfacción, que malestar le causa ese problema, hazle comparaciones si es necesario con su competencia, recuérdale que pasaría si no compra tu producto y no pueda solucionar su problema.

Ya sabes vender es dar soluciones para todo, hasta una aguja es dar solución para alguna necesidad, vender es dar algo muy valioso, recordarle su insatisfacción y su problema, resalta tu producto dile todas las cualidades que tiene exactamente para

resolver ese problema. Para hacer una venta diez puntos, primero detecta el problema o la necesidad, luego te reitera, recuérdale como este problema le está afectando a tu cliente, asocia siempre a otras partes de vida diaria, puede ser a su salud, a su bienestar, todo en base al producto que tienes, lo que ocasionaste es una insatisfacción, ya tiene tu cliente un malestar, en otras palabras una herida abierta, tienes que generar eso, manejar ese sentimiento de perturbación, si logras generar ese malestar a tu cliente deseara tu producto o servicio. Nadie desea quedarse con una herida teniendo la medicina a su alcance.

Generarle ese sentimiento a tu cliente no es hacerle daño, es solo hacerle dar cuenta que en verdad quieres ayudarlo y que necesita solucionar ese problema de forma urgente, ahora tendrá dos opciones tener placer al comprar tu producto o quedarse con la herida abierta, dime ¿Que crees que elegirá?, las ventas millonarias son producto de entrenamiento, vamos avanzando, ventas es igual a ser libre financieramente.

Un ejemplo en base a vender más sin mucho esfuerzo.

- Heber: Hola Brayan te saluda Heber ¿Cómo estás?

- Brayan: Hola Heber, aquí bien gracias

- Heber: Me alegra saberlo Brayan ¿Me otorgas unos segundos?

- Brayan: Si Heber cuéntame

- Heber: Me contaste que emprenderías un negocio de venta de ropa ¿Cómo te está yendo en tu negocio?

- Brayan: Si me va bien, gracias

- Heber: Genial, Brayan con toda confianza cuéntame estas teniendo los resultados que deseas tener.

- Brayan: La verdad uno aspira a más y por ahora voy en proceso de mejorar mis resultados.

- Heber: Cuéntame que crees que te hace falta para mejorar esos resultados.

- Brayan: Básicamente son las ventas me gustaría vender más.

- Heber: Dime ¿Como te está afectando, que tus ventas no vayan bien?

- Brayan: Tu sabes, tengo algunas deudas y compromisos que cumplir con mis empleados.

- Heber: Brayan entonces ya te diste cuenta al igual que yo, que es una gran necesidad urgente mejorar las ventas.

- Brayan: Bueno si tienes razón, es urgente.

- Heber: Solo imagina que pasaría si no haces algo urgente para solucionar este problema, ¿Crees que seguirá afectando tu crecimiento?

- Brayan: Claro que si me seguirá generando problemas.

- Heber: Muy bien, tengo secretos y estrategias muy poderosas que me gustaría aplicar en tu negocio para vender más, que es justo lo que está necesitando ¿Verdad?

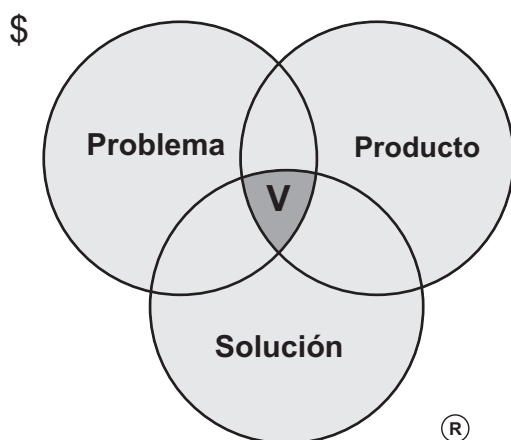
Mire lo que hicimos primero, nos dijo que está todo bien en su negocio, luego preguntamos, preguntar es lo que debe hacer todo vendedor experto, hice una pregunta con estrategia para sacar el verdadero mensaje oculto, no todo le va bien, preguntando encontramos el problema, luego hice que recuerde y se dé cuenta como le está afectando en su negocio las ventas bajas, vender es ayudar, mi servicio en realidad ayuda a mejorar las ventas, entonces tengo que seguir haciéndole notar que tiene un problema y le cause insatisfacción, luego presento mi producto o servicio para dar solución para ese problema, hice que se interese y necesite mi servicio.

La estrategia que aplicamos es para hacer dinero vendiendo con mínimo esfuerzo.

Problema, producto y solución igual a venta, (Método Espinoza), si se aplica de forma ordenada los tres componentes obtendremos buenos resultados, primero detectar el problema con estrategia y luego causar insatisfacción por no conseguir lo que desea, luego presenta el producto como la mejor opción para finalmente solucionar el problema.

Para vender un auto, una zapatilla, un servicio de asesoría etc. en toda venta busquemos el problema que desea satisfacer nuestro cliente y perturbemos para causar insatisfacción, todo eso se consigue preguntando con estrategia.

Hacer preguntas es una muestra de que estás pensando – Rabindranath Tagore



$$P + P' + S = V$$

$$V = \$$$

“El marketing es un combinación de estrategias innovadoras, identificación de problemas, otorga soluciones y fideliza clientes, en un mundo globalizado y en constante evolución”

Heber Espinoza

**“A GRADES PROBLEMAS, GRANDES
SOLUCIONES”**

ESTRATEGIAS DE MARKETING, VENDER MÁS CON MÍNIMO ESFUERZO

Vamos analizar a las mejores empresas del mundo, para tener conceptos correctos de la aplicación del marketing.

Marketing es educación

Todos tratan de vender pero pocos venden, el secreto de aplicar marketing está en ayudar, asistir y educar al cliente, podrías tener calidad del producto, atención y precio, podrías tener todo esto y cerrar por falta de ventas, los negocios cierran por falta de clientes, diferénciate con tus clientes resolviendo un

problema, tu competencia que no diga yo también doy esto, en este mercado competitivo, si no te diferencias no conseguirás nuevos clientes, si no te diferencias tu única estrategia será bajar precios y aun peor te llevara a la quiebra.

Marketing Red Bull

Esta empresa ha ganado más de seis mil millones de dólares hasta el 2018, está en 161 países, ¿Como logro tanto éxito si tiene competidores tremendos en todo el mundo? cabe destacar que tiene un producto a opinión de primeras personas que prueban, a un 60 por ciento no les gusta, dicen que tiene sabor a jarabe, todo su posicionamiento es gracias al Marketing, es hacer un correcto posicionamiento del mercado y gracias a una comunicación constante, que refuerza en la mente de las personas, ¿Cuáles son las claves?.

Red bull te da alas y revitaliza mente y cuerpo, este es el mensaje, es diferente a los demás, recuerda no estamos en una pelea de productos, estamos en posicionar percepciones, ahora analizaremos cuatro

estrategias que utilizo esta empresa, que tú también puedes aplicar a tu producto o servicio.

- Enfoque

Esta empresa se enfoca en un solo producto, no se contamina con otros, solo vende bebida energizante, aquí tienes un gran ejemplo, no es necesario vender de todo para todos, es mejor ser especializado para entrar en la mente de las personas.

- Nombre y logotipo

Crearon una historia, Red Bull significa toro rojo un nombre que transmite fuerza y el logo refuerza con la imagen de los toros rojos, el sol amarillo, transmite vitalidad y fuerza, transmite lo que dice su lema, recuerda el logo y el posicionamiento de tu empresa es importante tiene que ser estudiado y no improvisado.

- Precios altos

Si te das cuenta este producto es el más caro entre las bebidas energizantes, esto transmite al consumidor

que es el mejor, aún con precios altos, este tiene el 70 por ciento del mercado con sus consumidores fieles, para esto tienes que ser el primero o el líder en un mercado específico.

- Publicidad eficaz

Es muy simple y eficaz lo que hace Red Bull, asocia la imagen de la marca a eventos deportivos extremos, asocia a grandes triunfos, con eso imprime en la mente de los consumidores que con esta bebida son ganadores, toma este ejemplo cuando hagas publicidad, comunica un posicionamiento específico, se diferente respecto a la competencia.

Vender a precio altos

Esta es una pésima estrategia bajar los precios, esto es lo más fácil que muchos piensan para captar clientes, lleva a tu negocio a la quiebra y tendrás consecuencias mortales.

- *Bajas tus ganancias*, por ello dejas de tener mercadería de calidad, dejas de pagar bien a los

empleados, recuerda que cada venta cuesta tiempo energía e inversión, si vendes a precios bajos no tendrás retorno, esto no quiere decir que no hagas ofertas y promociones al contrario, solo vende a precios bajos si quieres desacerté de productos y si quieres hacer conocer un nuevo producto, nunca utilices como estrategia principal de marketing dar precios bajos.

- *Vender a precios bajos atraerás a los peores clientes*, estos siempre buscan precios bajos, no buscan productos de calidad, solo buscan lo más económico, es lo peor que puedes hacer, simplemente estos clientes no puedes fidelizar, si tu competencia vende a menos precio, se irán, estos clientes son caprichosos, complicados y difíciles de satisfacer, te hacen perder tiempo, el tiempo en un negocio es dinero

- *La percepción de precios promedio o altos*, vendes a precios altos si eres el mejor o el primero en tu rubro, analizamos a Red Bull, diferénciate con productos de alto valor, no vendas el producto siempre vende soluciones, vende una historia o un ejemplo detrás de tu producto o servicio, nunca encontraras una

computadora Apple con un descuento del 40 por ciento, simplemente porque le quita valor y la percepción que tienen los clientes de la marca, trabajar con precios bajos es una pésima estrategia, hay un gran mercado de personas que siempre buscan lo mejor, precios altos te darán excelente retorno y tendrás dinero para mejorar tus servicios.

Como alzar tus precios sin perder clientes

Tres estrategias, para alzar tus precios

- Modifica tu envoltura o tu presentación

Que sea elegante y exclusiva muchas veces por eso lo eligen, el marketing es percepción es el efecto wow!!! (Más adelante explico este efecto)

- Cambia tu propuesta de venta

Podrías vender con algún tipo de suscripción por ventas múltiples, ejemplo si tienes un gimnasio puedes hacer un paquete semestral, ya no mensual, así incrementas tu ingreso y fidelizas al cliente.

- Puedes ofrecer productos relacionados

Puedes juntar por ejemplo, pantalón más camisa y corbata, aplicas estrategias de los tres precios y ya no vendes de forma singular, ya cambias la percepción, servicio adicional, el cliente debe percibir que si comprando de ti salen ganando con un mejor producto.

Ahora los clientes cuando te buscan ya tienen por lo menos dos precios de referencia, es fácil acceder a esa información de precios en el internet, por eso tenemos que diferenciarnos en todo, cuando un cliente entra en contacto con nuestra marca perciba de inmediato que lo nuestro es particular, que nuestros servicios son únicos, que nuestra comunicación es distinta, solo si creamos estas condiciones nuestro cliente no podrá compararnos con nadie, porque será percibido como diferente. Aprende a crear relación con tu cliente no solo vendas el productos, crea confianza, es el objetivo supremo del Marketing.

Estrategia de los tres precios

Existe un método muy eficaz de presentar tus

ofertas, si quieres hacer una venta segura controlando la decisión de tus clientes, vamos con el ejemplo, si ingresas a una tienda de accesorios de computadoras; porque deseas comprar un teclado y te presentan dos ofertas, solo el teclado a doce dólares, la segunda oferta teclado más un mouse a quince dólares, dime cual escogerías, es probable que pienses que no necesitas el mouse y que tiene un valor de tres dólares, ahora si te aparece una tercera oferta o ves que el precio de solo el mouse es de diez dólares, dime cual escogerías, ahora tu percepción cambia la segunda oferta de dos productos por quince dólares te parecerá la mejor opción.

No cambiamos los productos solo cambiamos la percepción, las personas siempre eligen lo más conveniente, eres tú el que organiza las ofertas, eres tu quien controla la decisión de los clientes, si ahora tus clientes no eligen la oferta que más te conviene, ellos no tienen la culpa, eres tú quien no trabaja con estrategia.

Triplica tus ventas

Desde pequeños estamos codificados con el

número tres como el número perfecto, en la religión existe el padre, el hijo y el espíritu santo, en el día a día se habla del pasado, el futuro y el presente o también mañana, tarde y noche, comer desayuno, almuerzo y cena, jugaste papel, piedra o tijera, recuerdas el cuento de los tres cerditos, los tres mosqueteros, las medallas, oro, plata y bronce, este número está ahí presente, usando esta estrategia en tus títulos o mensajes serán fáciles de recordar.

Será muy familiar, cuando hagas un oferta recuerda este número mágico, ejemplo, tres técnicas para traer clientes, tres trucos para adelgazar, tres tips para conquistar una mujer, tres pasos para ganar dinero con internet, esto funciona utilízalo.

Muy aparte esta estrategia nos ayuda a manejar objeciones, si detectas un problema cuando estas prospectado para vender, inmediato dile a tu cliente cuales son los tres motivos o tres cualidades que busca en un producto o servicio, para ese entonces recuerda todo lo que te dijo, repite las tres cualidades que desea respondiendo con tres grandes beneficios que tu

producto o servicio tiene para resolver, inmediato le darás satisfacción a su problema.

Ya no tendrá excusas para no comprar, tal vez ahí puedes sacar el mensaje oculto que tiene, puede que le falte dinero, le explicas que no deje pasar la oportunidad por una mínima inversión, explícale como le está afectando su problema, también ahí puedes darle alternativas para solucionar ese problema de dinero proponiendo un pago en cómodas cuotas.

Tres formas para responder si te piden descuento

Pedir descuento a los clientes es algo normal y natural, ahí cuando te pidan descuento no te amargues o molestes, ni trates mal al cliente por este motivo, te sugiero tres respuestas.

- Remarca el precio original

Hazle notar que pide algo imposible dile que ya cuesta menos del precio original, que ya está con un súper descuento.

-Aprovecha para vender más

Por ejemplo si te pide descuento por comprar un polo respóndele, mira si solo compras un polo imposible, si compras dos polos te puedo hacer un descuento de hasta el treinta por ciento sobre el segundo polo y si me compras tres polos el cuarto te sales prácticamente gratis, es según como analizas tus ganancias, si te deja margen de ganancia, analiza hasta donde puedes manejar la propuesta, el único riesgo será multiplicar tus ventas, no te enamores de tus productos, están ahí para vender.

- Presentar un producto de menor precio

Puedes ofrecer un producto de similares características, déjale entender a tu cliente que estás dispuesto a buscar una solución, otro dato adicional, antes de hacer un descuento mejor preséntale un producto que desees promocionar, por ejemplo si tienes un salón de belleza y te piden un descuento por el pintado del cabello, antes de renegar ofrecerle un tratamiento de piel o manicure que desees promocionar

gratis, ten listo tu producto gancho para darle al cliente.

Como hacer un oferta

Si tienes un negocio o servicio, cuantas ofertas hiciste para captar clientes y cuantos se convirtieron en fieles clientes, tal vez pocos, cuando haces una oferta, debe tener una estrategia de marketing estudiada, se busca más que solo hacer descuentos, los objetivos claros deben ser:

- Traer un nuevo cliente con esa oferta
- Que venga rápido, dejando sus datos de contacto
- Debemos aplicar de inmediato técnicas de venta como la venta cruzada y up selling, (más adelante explico estas técnicas)
- Debemos mantener una relación constante, con el objetivo de hacerlo regresar varias veces.

No todo es eso, al realizar una oferta debes aplicar estrategias para generar estas reacciones, para

realizar un oferta irresistible siempre genera expectativa a tu cliente, otorga bonos, otorga sorpresas, tienes que dar algo adicional un producto de alto valor que puedan llevar, a las personas les gusta recibir algo más a cambio por lo que están comprando, como dato final es importante que puedas brindar garantía por tu servicio o producto, con esto haces notar que las persona no tienen ningún riesgo por lo que están comprando.

Estos datos son adicionales a usar el Método Espinoza, todo se hace preguntando, primero encontrar el problema de tu cliente, luego hacerle notar como le insatisface ese problema, siempre relacionado al producto o servicio que ofreces, luego presenta tu producto siempre mostrando evidencias que si funciona, que si es de alto valor para tu cliente, si muestras pruebas ayudas de inmediato a dar solución a ese problema, este método funciona; pero tienes que tu proponer y seguir hasta perturbar a tu cliente, el resultado de aplicar todo esto, genera ventas millonarias.

Esta es una síntesis de lo que se debe buscar detrás de una oferta, para hacer una oferta se sacrifica muchas veces los precios y hacemos descuentos, toda oferta es para generar más dinero, si aplicas técnicas estudiadas puedes vender más y más, por ejemplo si haces de la forma tradicional, una oferta de carteras de solo un color negro con una cantidad limitada de 40 unidades, puedes promocionar por Facebook, ahí puedes ganar likes para tu página, puedes tener su correo para contactarlos luego, llamas la atención del cliente para que conozca tu negocio y cuando venga a comprar las carteras, solo de color negro, aplicas las estrategias para vender otros colores y exclusivos diseños, lógico a precios más altos, ya tienes su contacto, ya podrás vender una y varias veces, una oferta no solo es perder tiempo y vender a precios bajos, aplica esta estrategia de la escases de tiempo y cantidad.

“Hacer preguntas es prueba de que se está pensando”

Heber Espinoza

TRUCOS PSICOLÓGICOS PARA VENDER MÁS

El efecto WOW!

Es fácil analizar este efecto, pregúntate que tienen en común las grandes empresas como Alibba, MarcadoLibre, Apple o Uber, crean en el cliente el efecto wow, cual es la reacción que tienen los clientes cuando compran un producto Apple por internet y les llega puntual dicen, WOW! Si deseas que te recuerden y generar posicionamiento tienes que lograr este efecto en tu cliente.

Es importante porque te diferencia de la competencia, también te posiciona como líder en tu

categoría, por ultimo justifica a los clientes los precios altos que están pagando, es importante que analices tus productos y generen sorprender positivamente a tus clientes. Tienes que generar las condiciones en tu producto, ahora ponte a pensar que puedes adicionar a tu producto o servicio donde los clientes digan wow!

Tres trucos psicológicos para vender más

Te voy a detallar estos tres trucos:

- *Efecto anclaje*, los humanos somos malos en números que son cincuenta dólares que son cien dólares, si no sabes con que compararlo, vamos con el ejemplo, si vendes propiedades por ejemplo una casa primero ofreces un precio alto de cien mil dólares, luego al cliente se le dice por ser usted un cliente especial le otorgamos a setenta mil dólares, el cerebro ya tiene con qué precio comparar, siempre está comparando precios ya tiene de donde anclarse en comparativa será mucho mejor el nuevo precio.

- *Efecto de dotación*, 2 grupos de experimento al

grupo 1 se les otorga una taza diciendo que pertenece a la universidad que estudian, se les pide que pongan un precio a la taza, grupo 2 se le otorga una taza diciendo que esta taza será de ustedes como un regalo, pónganle un precio, el resultado fue el siguiente las personas del grupo 2 pusieron todos el precio más altos, cuando vendas vende sentido de pertenencia como si ya fuera del cliente.

- *Efecto contraste*, 2 grupos de experimento al grupo 1 se les pide que pongan la mano en agua fría, al grupo 2 se les pide que pongan la mano en agua caliente, luego a ambos grupos inmediatamente se les pide que pongan la mano en agua tibia el resultado fue el siguiente, el grupo 1 piensan y sienten que el agua está caliente y el grupo 2 piensan y sienten que el agua esta fría, todas las personas por contraste tomamos la realidad de forma distinta, cuando entras en una tienda que maneja marketing con estrategias psicológicas que si funcionan, siempre te tratan de vender la más prenda más cara, luego te llevan donde están los precios más cómodos, por contraste comparas y llevaras el producto

que te parece súper más económico y de similares características.

Como tranquilizar clientes molestos

Cuantas veces sucede en una tienda por ejemplo puede ser de venta de celulares, regalos o un restaurant etc., cuando llega un cliente gritando y muy molesto por algún servicio o que el producto le causo algún inconveniente, hace gritos e insulta, quien atiende trata de debatir sus argumentos trata de explicar lo que sucedió, error, ese cliente se encenderá más y gritara ¡Usted se calla y escúcheme!, otro error es no decir nada y quedarse callado, la indiferencia mata al cliente insatisfecho se encenderá más y más.

Un efecto que causa cuando alguien está renegando, es que no respira igual, deja de oxigenar el cerebro, la sangre deja de fluir en la parte lógica del cerebro, se apaga no deja que tome decisiones correctas, ya no piensa ni analiza bien, es inútil debatir ese momento, ¿Cómo tratar a ese cliente? simplemente solo está buscando comprensión y está actuando solo

sus emociones, lo único que podemos hacer es comprenderlo, acercarnos a él y decirle: *Yo le comprendo, me sentiría igual y tal vez actuaría de igual manera o peor si a mí se sucediera lo mismo, por favor déjeme ayudarlo, la verdad que mal se siento por lo que usted está pasando.* Trabajamos la parte emocional de la persona, dejamos que respire, se calme, se active su parte lógica del cerebro ahí recién se podrás conversar.

Marketing del gratis

Esto cambiará realmente tus ingresos, tu negocio, tu vida profesional. Este conocimiento vale cada palabra, solo se comparte entre un círculo pequeño de empresarios, ahora lo conocerás porque muchas empresas son poderosas es la razón, porque Facebook, Google y muchas compañías transnacionales son multimillonarias, no necesitan saber mucho para hacer una gran empresa de cualquier iniciativa, el ser humano es predecible y comparte el mismo juicio de valor, este conocimiento bien aplicado llevara al éxito inmediato cualquier emprendimiento, carrera profesional o negocio propio.

Una estrategia de ventas muy efectiva consiste en utilizar el poder de la palabra “GRATIS” para vender más.

Según los efectos de un reciente estudio de investigación publicado en la revista Marketing Science, la palabra gratis tiene significativos efectos persuasivos, mucho más de los que se sospechaban hasta el día de hoy.

Por ejemplo, en uno de los experimentos realizados en el estudio, se ofrecía un chocolate de la marca Hershey por 1 dólar y una trufa de chocolate de la marca Lindt (considerado un chocolate de mejor calidad) por 8 dólares (la mitad de lo que cuesta). La mayoría de los participantes (73%) elegían la trufa de 8 dólares.

Luego, cuando reducían el precio de los dos productos en 1 dólar, es decir, que ahora el “chocolate Hershey” era gratis, casi el 70% de los clientes elegían esta chocolatina de la marca Hershey gratis, sobre la

trufa de chocolate de la marca Lindt ahora a 7 dólares.

En otro experiencia, se ofrecía a los clientes la posibilidad de elegir entre una tarjeta de regalo de 20 dólares por un precio de 8 dólares y otra de 10 dólares por un precio de 1 dólar. Era predecible, la mayoría (64%) elegían la opción primera de 8 dólares, porque viendo la realidad era la mejor por el descuento.

Luego, con la rebaja de 1 dólar para ambos productos, cuando tenían que elegir entre una tarjeta de regalo de 20 dólares por un precio de 7 dólares y otra de 10 dólares ahora gratis, todos los clientes eligieron la gratis, aunque la primera opción objetivamente seguía siendo la mejor.

Según los estudiosos, esto explica que la mayoría de las personas, elige claramente lo que es gratis, sin pensar mucho en el resto de alternativas.

Es decir, que lo que predomina es el efecto certeza, que consiste en que las personas eligen no arriesgar. Si algo es gratis, no hay ningún riesgo de

tomar una mala decisión, ya que en el peor de los casos, no se ha invertido nada.

Como llevar esto tu emprendimiento, por ejemplo si brinda asesoría GRATUITA como estudio jurídico, la consulta gratis genera llegada de clientes, algo tan sencillo hace que pueda masificar clientela en su profesión, si logra tanto como un afiche, tan sencillo que puede colocar en una esquina, imagine usted usar redes sociales. El éxito es más que asegurado.

Ya capto su clientela, ya conocen su servicio y como, NO TODO es gratis, ya podrá ofrecer su producto o servicio a un costo promedio.

Traslade la idea a su proyecto, profesión, negocio o emprendimiento, por ejemplo si usted tiene una pollería utilice la palabra gratis, puede ofrecer un vaso de refresco, eso sin duda captara clientela y masificara tus ventas. Gratis la palabra para vender más sin perder nada.

Este sistema es para hacer conocer el negocio o

servicio si no se tiene clientela, de ninguna manera podemos hacer este tipo de estrategia si ya estamos posicionados en el mercado. Podemos si utilizar nuestros productos gancho, que es muy diferente a otorgar nuestro producto principal.

90% de las ventas es por convicción y el 10% por persuasión – Shiv Khera

Un ejemplo de cómo podemos utilizar el marketing del Gratis para levantar un emprendimiento.

Un negocio que di asesoría no tenía ventas, la pizzería ya casi por cerrar y quebrar, fuimos a la radio de la localidad para regalar una pizza gratis, más su vaso de refresco a quienes llamaban a la radio, organizamos un relanzamiento, algo así como una inauguración, lo que sucedió inmediato muchas personas llamaron a la radio para ganarse su pizza gratis, lo normal era regalar una porción de pizza pequeña, las personas asistieron a la pizzería a comer esa porción de pizza más el vaso de refresco gratis, se sabe que cuando el paladar de abre se tiene ansiedad de

más, sucede que el 40 % de todas las personas que fueron a comer gratis, pidieron una pizza personal para comer o también para llevar, esta vez ya pagando su precio, es decir las personas que compran pagan por las personas que comen gratis, siempre habrá quienes piden más y también habrá personas que solo consumen gratis y se van, lo genial son las ganancias en arqueo de caja, son positivas, ganancias más ganancia, en esa oportunidad el producto aun siendo gratis era bueno se mejoró, genera que el cliente regrese y recomiende la pizzería, algo gratis masifico el dinero en caja, esto lo puedes hacer las veces que quieras. Consumo y re consumo, un local lleno atrae más clientela, salvamos el negocio en quiebra.

Un dato adicional no se pagó nada a la radio, también se le dio su pizza gratis, aparte se quedó muy feliz porque le ayuda a tener más audiencia.

Uso de patrones hipnóticos para vender más

En este punto se trata de observar bien a tu cliente y poder conseguir cambiar su comportamiento, se trata

de poder tu ideas en su mente, debes generar alternativas que tu deseas escuchar para persuadir en la venta, ten claro que el cliente muchas veces no sabe lo que necesita, aquí podemos ayudarle a tomar una decisión.

Te dejare aquí algunos patrones que puedes utilizar para mejorar tus ventas:

- Ya te habrás dado cuenta.....

Este patrón hace que la persona se sienta inteligente y tenga la respuesta que esperas, pongamos un ejemplo:

Como ya te habrás dado cuenta este es el mejor libro que estrategias para vender que hay en el mercado.

Lo que hicimos es hacer notar al cliente algo que ni pudo haber percibido.

- Es como cuando tú.....

Con este patrón hacemos que el cliente se sienta protagonista de la experiencia. Un ejemplo:

Un vendedor de zapatos. Con estos zapatos te sentirás único, es como cuanto tú vas a una fiesta de gala y te pones tu mejor calzado.

- ¿Qué es importante para ti?.....

Aquí le das sentido de prioridad a tu cliente, esta pregunta hace que puedas centrarte en las cualidades que deseas ofrecer, ejemplo:

Cuando usted está buscando un auto ¿Qué es importante para usted? Aquí el vendedor aprovecha para recibir la información exacta para responder con las cualidades de su producto o servicio.

- Que sucedería si.....

Esto nos puede ayudar a realzar la insatisfacción de su problema, por ejemplo:

Le ofrece esta consultoría de Marketing para que pueda vender más y más, solo imagine por unos minutos que sucedería si no capta clientes en los próximos días, ¿Eso le haría bien a su negocio?.

Persuadimos a que la persona tenga la necesidad.

- Imagina por unos segundos.....

Estas palabras nos ayudaran a posicionarnos en sus recuerdos más entrañables para hacer comparación con lo que ofrecemos.

Ejemplo: Cuando vendes un regalo, el vendedor guía a recordar el pasado o visionar el futuro, imagina por unos segundos que tu negocio tenga más ventas, eso sería muy bueno para ti verdad.

- Usted sabe que la gente.....

Aquí das a entender y poner en su mente que ya conoce la experiencia previa, lo hacemos sentir inteligente y certero en que ya tuvo una experiencia, podemos adecuar a todo tipo de venta.

Ejemplo: Cuando vendemos un producto a precio menor, Usted sabe que la gente compra productos a precios altos solo por la marca, con este producto usted tendrá los mismos beneficios a un menor costo.

También lo podemos usar de diferentes maneras, ejemplo: Usted sabe que la gente lleva productos de baja calidad luego están insatisfechos, seguro a usted también le pasó, es mejor que lleve este producto de mayor precio porque si lo vale.

- Si _____ entonces _____ ¿Te parece justo/bien?....

Aquí bien utilizado podemos generar una obligación, para que pueda realizar nuestro cliente:

Ejemplo: Si le muestro una vivienda que cuente con todo lo que usted requiere al precio que le conviene entonces le pediré que acepte nuestra oferta ¿Le parece bien?

- Yo sé que tú...

Esta es una herramienta de persuasión muy peculiar casi siempre genera los resultados que buscamos.

Ejemplo: Yo sé que tú buscas lo mejor al igual que yo, déjame ayudarte tengo algo muy especial.

Existe muchas alternativas para realizar una venta eficaz, el poder de la persuasión es eficaz para realizar ventas millonarias, en otra publicación ampliare todo sobre programación neurolingüística.

Esto que escribí es solo un 5 % de todo el conocimiento que puedes obtener para vender más, como ya te diste cuenta hay mucho que aprender para hacer ventas millonarias.

Para tener éxito en ventas, simplemente debes hablar con muchas personas cada día. Y lo emocionante es que ¡hay muchísima gente con quien hablar!

Jim Rohn

LAS MEJORES TÉCNICAS DE VENTA EN EL MUNDO

Tres mejores técnicas de venta en el mundo

Aplicar estas técnicas es muy poderoso, hizo que yo cobre los cheques más grandes, deja la timidez a la competencia, el cliente nunca propone, las ventas millonarias están cuando el vendedor maneja persuasión.

- Cross selling

Cuando su cliente está pagando le propones un producto adicional a lo que está comprando, para ello

debes saber cuáles son los productos relacionados.

Ofrece un producto adicional cuando está pagando con un descuento hasta del 40%, ejemplo: si te compro una cámara fotográfica, ofrece un lente adicional con un súper descuento, te dejara un margen pequeño de tu ganancia no importa así solo sea 20 o 30 %, no se trata que te encariñes con tus productos y respetes su precio, si ya tienes un cliente es mejor venderle algo más sin necesidad de más publicidad.

Ya lo tienes aprovecha para vender algo más con un gran descuento.

Si ya vendiste una zapatilla ofrécele otra zapatilla más, con descuento del 40% solo porque te compro la primera tiene esa oferta, si te deja una ganancia genial!!! Se trata de vender y generar ganancia, esta segunda venta ya sin esfuerzo de traer un nuevo cliente, quieres hacer una tercera venta al mismo cliente, dale una tarjeta o anótalo en tu agenda y dile, con esta tarjeta si alguien de tus amigos y familiares viene a comprar le dare un descuento del 30% solo porque usted es mi

cliente exclusivo, ya generas fidelización y así podrás captar cientos de clientes con solo un cliente, cuando el primero regrese ya no vendes ofertas, ya vendes experiencia, ya vendes amistad, las ventas es ganar y ganar, recuerda todos los hombres de éxito venden.

También puede generar el efecto escases, se trata de poner la promoción por un plazo y cantidad determinada.

- Up Selling

Cuando el cliente está pagando le propones otro producto de mejor calidad, más caro, ejemplo: Una cámara, con mejor calidad, mejor lente, mejor calidad de fotos, mejor batería, mejores características, etc. Le ayudas a tu cliente y aumentas tu margen de ganancia, si vendes ropa igual ofrece un polo de mejor calidad, te dejara mejor margen de ganancia y tu cliente se ira satisfecho

- Down selling

Cuando un cliente está por comprar se da cuenta

que no tiene el dinero suficiente, tienes dos opciones le dices, ya será otro día o le propones otro producto similar, ejemplo una cámara similar que cuesta menos con características similares.

Simple con ese mismo dinero ese cliente si no te compra a ti, se ira a la competencia. Todo es cuestión de proponer y promover, cada acción genera una reacción, el cliente no debe proponer, propone quien vende.

El truco es exprimir al máximo las oportunidades para no dejar nada a la competencia.

Como atraer Clientes

En la actualidad la forma de posicionar un negocio o servicio cambio, los clientes ya no se deben buscar o esperar que lleguen por sí solos, ahora los clientes se atraen, según la tradición de hacer negocio es alquilar un local u oficina, poner la mercadería o los muebles y luego buscar los clientes.

Este sistema era antes, ahora todo cambio, el sistema anterior era muy válido cuando no existía el internet y las redes sociales, te preguntarás que

hacemos entonces para atraer a nuevos clientes, algunas alternativas pueden ser, poner publicidad en televisión, repartir volantes, hacer algunos carteles con tus anuncios o simplemente, hacer descuentos, si usas estos métodos y no tienes resultados te comprendo, solo estas gastando dinero, tal vez te resulte solo una par de veces con unos cuantos clientes, tu sabes que ahora se compra más por internet, sin necesidad de salir de casa, si nos comparamos con una tienda en internet estaremos en muchas desventajas, esa tienda no paga alquileres, no paga servicios básicos, entonces ¿Es internet nuestro enemigo?.

Tú decides si se convierte en nuestro enemigo o un gran aliado a la hora de hacer negocios, si queremos hacer competencia a una tienda en línea, te digo siempre saldremos perdiendo, no hay forma de competir, simplemente porque vende lo mismo que tú a menor precio.

Es momento de ser socio de internet para atraer a los clientes, tienes que educar a un público en lo que sabes hacer, no debes competir debes dominar el

mercado con un negocio único en tu género, debes estar bien definido, así como este libro solo ayuda a vender más, es solo un tema específico, no es una enciclopedia donde encontraras temas de salud y arquitectura.

Al escribir yo este libro, estoy atrayendo a clientes para que conozcan mi servicio, en que estoy especializado y lo realizo educando, en este libro no está toda la información que desean para cada tipo de emprendimiento, ahí está el servicio adicional que puedo brindar, asesorar negocios para vender más, capacitaciones y entrenamientos a todo su personal, es de forma similar que puedes tener un producto único y especializarte. Es momento que hagas contenido de valor, utilices las redes sociales para atraer a los clientes, ahí generas interacción y haces conocer tu marca.

Ofrecer el “Yo” o “Tú”

Si en algún momento te piden que puedas dar 3 motivos para que elijan tu producto o servicio que ofrecerías. Estoy seguro que respondes; porque

tenemos experiencia de años en el mercado, porque mis productos son los mejores o tal vez; porque tienes la mejor empresa, según tu criterio, en este caso estas utilizando el YO, a las personas, muy poco les va a interesar lo que tienes. Aquí estás vendiendo a la razón, está vendiendo a la parte lógica de la persona, le estas dando alternativas para que califique y decida en un tiempo más prolongado, solo estas informando al cliente, usando esto tus clientes se irán muy educados sin comprar nada.

Es mejor responder con la técnica del TÚ, por ejemplo: Sí usted trabaja con nuestra empresa, lo que va a ganar usted seria lo siguiente....., usted podría mejorar en estos aspectos....., ustedes obtendría todos estos beneficios, aquí si conseguirás mejores resultados, recuerda cada cliente compra por sus motivos no por tus motivos, puedes utilizar palabras como, resultados, exitoso, increíble, descubre, diferente, ganador, comprobado, logra, incomparable, imagina, disfruta, rápido, compara. Ya sabes siempre prioriza a tu cliente.

“Si tu propósito es atraer clientes, es necesario acción masiva, utilizando estrategias de marketing”

Heber Espinoza

SECRETOS PARA EMPRENDER CON ÉXITO, CUALQUIER EMPRENDIMIENTO

Aquí te daré algunos secretos que hacen las empresas poderosas, si venden y estan posicionados es porque funciona, para hacer ventas millonarias debemos complementar todo el conocimiento que ahora sabemos de Marketing.

Habla fácil

No usemos lenguaje complicado, destaca la solución, lenguaje sencillo, la estrategia para posicionar un producto costoso como iPod, fue la siguiente, el reproductor portátil mp3 era mucho mejor y aun precio accesible; pero porque la gente pagaba

precio más algo por iPod, por lo siguiente mp3 vendía su producto con el mensaje: 1 gigabytes de almacenamiento y iPod vendía con la frase 1000 canciones en tu bolsillo. La gente paga por soluciones, el precio deja de ser un obstáculo, marca la diferencia y vende soluciones claras.

Palabras Magias en las ventas

- **Fácil:** Indica que es sencillo, no genera mayor esfuerzo, es básico poner esta palabra, nos ayudara a captar clientes que no tuvieron experiencia previa.

- **Remate:** Es poderosa esta palabra puede generar concurrencia de clientela, nos indica que los precios están muy reducidos, es mejor usar esta palabra antes de rebaja o descuento.

- **Gratis:** En la vida no todo es gratis, muchas veces hay publicidad engañosa, si realizaras este método de lanzar promoción con gratis, cúmpelo, no hay nada más incómodo para el cliente que no tenga la opción de llevarse realmente gratis lo que ofreciste.

- **Garantizado:** Brinda seriedad y compromiso con el cliente, es importante generar confianza con el cliente, garantizado, indica que el producto o servicio si es muy útil.

- **Poderoso:** Nos indica dominio, si promocionamos algún producto antes de estar detallando su eficacia podemos decir que es poderoso, las personas tenemos ya grabado en el inconsciente que poderoso es fuerza al máximo nivel.

- **Tú:** En tu mensaje o publicidad siempre busca la manera de personalizar al cliente, trátalo de forma directa, hacer un mensaje en plural no impacta.

Consejos para ser un vendedor extraordinario

Cada venta debe generante por lómenos tres ventas más, tienes que crear las condiciones para generar otras ventas con el mismo cliente, puedes decirle, si trae un amigo recibirá un regalo exclusivo, puedes ofrecerle un descuento si regresa a comprar en los próximos cinco días, pídele su correo electrónico y

envíale ofertas.

No existe negocios perfecto, no ponemos acción en nuestro negocio, debemos relanzar, reinaugurar volver a posicionar el negocio; porque esperamos el momento perfecto, ese momento no existe, mejor es hacer rápido las campañas antes de esperar el momento perfecto.

Aprende a decir no gracias, no a las distracciones, dile no a las pérdidas de tiempo, ponle enfoque al máximo a tu emprendimiento.

Asiste a entrenamientos pagados para tener información privilegiada en ventas y marketing, considera que sean prácticos y vivenciales.

Ten claro el objetivo, cuando hagas una publicidad, pregúntate que quieres conseguir, tal vez captar clientes, recolectar datos o desees vender.

Las ventas millonarias se establecen con la confianza, el vendedor experto fideliza a su cliente formando lazos de confianza, si un cliente confía en una

marca, difícil se va a la competencia.

Utiliza cuatro frases para convencer

Todos, todos en alguna forma somos vendedores, los mejores y capacitados tienen los queches más grandes, si no vendemos un producto o un servicio a alguien, vendemos a nuestra familia a nuestros amigos, vendemos nuestras ideas y decisiones, la venta esta cuando tienes la capacidad de convencer a alguien, muchas veces no se centra en el producto o servicio, la venta se hace por el modo en que la presentas, estas son la cuatro frases que incitan a comprar

Si quieres cambiar tu situación compra este producto, esta técnica es hacerte pesar en la situación en la que te encuentras, lo explique, el vendedor profesional te hace notar que tienes un problema y te casusa insatisfacción, las ganas de mejorar y cambiar es innato en el ser humano, es ahí donde se nace la venta.

Mira tengo un sistema, mira tengo un método,

esto crea una necesidad en el mercado, te dicen que puedes tener mejores resultados si aprendes aplicando el sistema probado, la venta es ayudar y realmente si tu producto funciona lograras una venta con satisfacción.

Pasa al equipo de los ganadores, el mundo se divide entre los ganadores y perdedores, esta técnica es utilizada por muchas personas que desean que trabajes para ellos.

Es fácil todos lo pueden hacer, eso lo utilizan para convencer, es una frase muy antigua en las ventas; que siempre funciona.

Aprende de la gente de éxito

Tenemos la tendencia de seguir el ejemplo de alguien ¿Siempre hacemos lo que hacen los demás? La respuesta es sí, aunque no podemos generalizar; pero en muchos ámbitos, hay la tendencia de hacer lo mismo que otras personas, pensando que si hay varios que lo hacen debe ser lo correcto, la premisa deber ser, que tú eres un individuo único y con actitudes especiales que

deberían reflejar en tu vida y también en la sociedad donde habitas, muchas cosas que le funcionan a otro, tal vez no pueden funcionar en tu realidad, es por ello que no debemos hacer las cosas exactas como lo hace otro, tu propio emprendimiento requiere personalidad y pasión, céntrate en que tendrás tu propio público, "*No hay que apagar la luz del otro para lograr que brille la nuestra*" Gandhi.

El futuro será resultado de las acciones que hagas hoy, por ello invierte en conocimiento para tomar la mejor decisión en tu empresa, sabes que tienes que ser único ya sea mejorando un producto o innovando; pero no siendo igual que otro, con lleva muchos riesgos hacer las cosas diferente, esta frase es cierta "*Locura es hacer lo mismo una vez tras otra y esperar resultados diferentes*" Albert Einstein.

Aprende de la gente de éxito, para minimizar riesgos y fracasos en un emprendimiento propio, el camino para tener éxito está lleno de fracasos, estos tropiezos, lo saben bien las personas que ahora tienen

buenos resultados, de errores se aprende, una gran cualidad de debes desarrollar es la paciencia de investigar, escuchar y darte el tiempo para encontrar aquella persona que asemeja sus logros a tus expectativas de crecimiento. *“Ten cuidado a quien pides consejo. Yo recibo consejos de personas que están dónde yo quiero llegar”*. Robert Kiyosaki.

Ejemplo práctico:

En los Emiratos Árabes en la capital Abudabí pude conocer a empresarios que criaban mascotas para venderlos a precios entre cincuenta y cien mil dólares, me pareció una gran idea para tener libertad financiera; pero siendo realistas nadie o muy pocos en Latinoamérica optaran por comprar a ese precio y tener como mascota a un león.

Por ello es mejor traer el modelo de negocio mas no copiar el negocio.

La gente de éxito ya pasó por todo los sacrificios que no necesariamente tienes que pasar tú, solo queda

tomar todo lo bueno y necesario para alcanzar tu propio éxito.

¿Qué es una persona de éxito?

Al mencionar éxito muchos relacionamos alguien con mucho dinero; pero la vida demuestra que no necesariamente quien tiene mucho dinero puede ser sinónimo de éxito, alcanzar logros y cumplir metas que cada uno tenemos conlleva este logro, este camino está compuesto por nuestra actitud para iniciar un objetivo y saber llegar a la meta. *“El éxito consiste en obtener lo que se desea. La felicidad, en disfrutar lo que se obtiene”* Henry Ford

La actitud está en pensar que todo lo podemos lograr; estos logros son para cada uno, no deberías basar tu felicidad en lo que opinan los demás, cada persona tiene su propia lucha diaria, deja de pensar que están interesados en cómo te va en la vida, a nadie le interesa, las personas que te estiman y siempre están a tu lado en toda circunstancia lo hacen por ti, no por las cosas que tienes o logras, por ello no es bueno que hagas tu vida y

tus emprendimientos no en base a lo que piensan los demás, todo gran proyecto se inició con la finalidad de buscar ayudar a los demás. *“La gente exitosa está siempre buscando oportunidades para ayudar a otros. La gente que no es exitosa siempre está preguntando: ¿Que hay para mí?”* Brian Tracy.

Debemos ser conscientes que cada uno somos valiosos, La vida es corta para apoyar sueños de éxito de otras personas, debemos ser responsables de nuestra propia felicidad, es propia decisión y elección ser feliz, se basa en nuestra confianza sin necesidad de creer en la suerte, persevera y persiste en tu proyecto así alcanzaras el éxito que deseas. *“No importa si tu negocio no va a toda velocidad, mientras no pares llegaras a la meta”*

Ejemplo práctico:

Mark Zuckerberg creó Facebook para que los usuarios logren compartir información con los demás, quienes los usaban tenían la libertad de compartir la información que ellos deseen de sí mismo. Zuckerberg

quería crear un ambiente en el que pudieran mandar mensajes, compartir imágenes, fotos de otras personas, comentarios y compartir videos, un proyecto para ayudar a estar comunicados y mantenerse en contacto.

El éxito vino cuando ayudo a miles de personas a estar mejor comunicados, “*El dinero normalmente se atrae, no se persigue*” Jim Rohn.

¿Por qué iniciar tu propio negocio?

Aquí podríamos enumerar una gran cantidad de razones para tener un negocio propio, pero la idea básica es vivir sin jefes o evitar estar subordinado de forma constante, en el colegio nunca nos instruyeron en clases de educación financiera, siempre dijeron que es malo tener mucho dinero.

El único camino para ser exitoso era la educación universitaria, para obtener un buen empleo, de esa manera podíamos ganar un sueldo fijo, por ello siempre estamos programados para no arriesgar, otra es la historia de los niños que desde pequeños supieron

ganar dinero y trabajar para conseguir lo que necesitan, ellos de alguna manera arriesgan más para hacer negocios, pero carecen del conocimiento técnico para hacer de su iniciativa algo exitoso.

Es recomendable completar la pasión, la experiencia y el conocimiento académico, para no ser un empleado, es mejor dar empleo, no hay nada más inseguro que tener un jefe y tener que vivir de un empleo, eso sí considero que es un riesgo, depender de otros en mi economía, quedar sin trabajo es una opción, porque muchas empresas llegan a fracasar.

Los dueños de negocios y empresas, pueden un día informar que cambiará el giro de su empresa o que hará reducción de personal o que venderán la empresa y el nuevo dueño traerá a nuevos empleados, etc. Si tu meta es tener mucho dinero, de empleado nunca lo lograrás, solo ayudarás a tu jefe a conseguir sus metas.

Si deseas tener un ingreso con tu propio negocio, no es necesario tener capital monetario, solo es decisión y la capacidad de utilizar las nuevas tecnologías del

Internet, un negocio en línea, puede aproximarte a ganar los ingresos tremendos.

Es bueno saber que todo es un proceso nada es mágico, no existe el dinero fácil, siempre hay algo de esfuerzo para llegar a consolidar tu mercado, hay que trabajar con la mente antes de generar ganancias, invierte en tu mente y aras que ese proceso sea mucho más corto, quebranta el proceso entrenándote, auto educa de forma brutal, entrénate en educación financiera, aprende a vender sí o sí, ventas igual a muchísimo dinero.

Hay historias de personas que se han ganado la lotería y lo han perdido todo, se han quedado en la ruina, esto sucede porque no hacen un plan de vida, no realizan una estrategia para manejar sus ingresos, es básico conocer cómo invertir, en qué negocio va acorde mis habilidades, para así generar rentabilidad de forma constante.

El mejor potencial de riqueza está en la mente.

Ventas Millonarias

ESTRATEGIAS PARA VENDER MÁS Y MÁS

Ventas es igual a libertad financiera



www.happygrouppinternational.com

E-mail: heberttauro1@gmail.com

E-mail: espinoza@happygroupinternational.com

Facebook/Heber Espinoza

Facebook/Happy Group SAC

Youtube/Heber Espinoza

Instagram/ Heberespinozaoficial

Indecopi N° PR01855



“VOY POR TODO”

VENDER ES LA HABILIDAD DE LOS HOMBRES MILLONARIOS

Cada hombre que tiene éxito y libertad financiera vende, vender es el camino más rápido para lograr ingresos poderosos, tu si quieres estar junto con los ganadores debes aprender las técnicas actuales de venta, la información se incrementa cada día, si no estás capacitado en ventas, si no te distingues te extingues, aprende a vender y lograras libertad financiera.

En que inviertes tu tiempo, el mundo se dividió entre los ganadores y los perdedores, esos ganadores son aquellas personas que se atreven a cumplir sus sueños, con este libro podrás aprender y dominar una venta millonaria, deja la timidez, si no vendes nunca tendrás libertad financiera. Aquí encontraras la Estrategia Espinoza, un método que te dará resultados inmediatos al momento de vender.

Te comparto un sistema de estrategias y secretos fáciles de aplicar para lograr tus metas de forma rápida y segura, vender es la habilidad de los hombres millonarios, tu que eliges estar en el 95% de personas que viven o sobreviven con un empleo o estar en el selecto grupo del 5% de personas que viven bien, ya realizaron sus sueños realidad, son dueños de su tiempo porque aprendieron a vender. Tú tienes la decisión.

¿Estas donde la mayoría o donde los que triunfan?

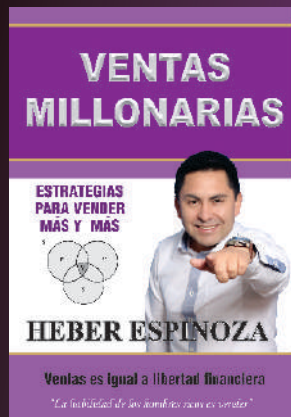
ISBN: 978-612-00-3434-7



9 786120 034347

Ventas millonarias

Heber Espinoza



Sígueme:

Youtube: Heber Espinoza

Facebook: Heber Espinoza

Autor del libro "250 ideas de negocios"



Licenciado de la Facultad de Comunicación Social e Idiomas, experto en marketing, ventas y gestión empresarial, es capacitado de forma constante en Dubái con los empresarios que tienen resultados millonarios, junto con la vida académica desarrollo proyectos empresariales con mucho éxito.

Realiza negocios inmobiliarios, fundo su propia empresa de productos naturales de la cual es gerente, pudo construir lazos internacionales donde tiene socios en más de 10 países entre ellos se encuentran México, Bolivia, Ecuador, Italia, España, Estados Unidos, Colombia, Guatemala y por supuesto Perú.

El profesionalismo con el que construido sus proyectos dio resultados con éxito, por ello la iniciativa de compartir su conocimiento para hacer ventas millonarias.