

CÓMO LOGRAR VENTAS EN EL OTRO MERCADO

-
1. **lo que todos hacen escuchan y van a lo específico y concretizar**
 2. **2. identificar el disparador.** Que cambió y porque necesitas esto ahora
 - a. ahí ya te diferencias
 3. **resaltar el problema.** entiendo, entonces necesitas una pagina de internet, pero que es realmente lo que estas buscando, que pasa si no sale. A mi o que en verdad me interesa es convertir a leads
 4. cuantificar el servicio. cuanto quieres ganar, cuanto cobras, al mes cuanto funciona (se lo contrastas con el precio
 5. llevarla al punto de “que pasa si esto no se genera? ue pasaría?
dependeriamos siempre del outbound pero eso no es lo que queremos
 6. **lo sacas de ahí. visión futura** Evidentemente no queremos que eso pase, entonces vamos a pensar cual es el objetivo final. Entonces vamos a hacer una pagina a la que le metas 180 de inversión y genere 2 millones al año
diverifique tus fuentes de leads, va a ser difícil al comienzo pero le vendes el futuro
 7. con todo lo que me dijiste, me tome el tiempo de escucharte porque quiero que mi trabajo este dentro de un cuadro mayor. y **solo trabajo en proyecto a los que les agrego es muy superior al precio que cobro.**