

Poderoso secreto de marketing y ventas

¿Sabía que hay un secreto de marketing y ventas que es **EL MAS PODEROSO** secreto que alguna vez aprenderá, sin embargo menos de 1 entre 1000 empresarios realmente lo entiende?

Efectivamente existe un poderoso secreto de marketing y ventas que pocos empresarios entienden.

El secreto tiene profundidad... y usted realmente necesita entender sus pormenores **ANTES** que usted haga un dólar dentro o fuera de Internet.

¿Listo?

Acá está el secreto:

"El 98% de los seres humanos compran productos o servicios emocionalmente y luego justifican dichas compras lógicamente".

Permítame repetirlo:

"El 98% de los seres humanos compran productos o servicios emocionalmente y luego justifican dichas compras lógicamente".

Los inversores y comisionistas en la Bolsa de Valores se caracterizan por tomar decisiones de miles o cientos de miles de dólares basados en información limitada y emocionalmente cargada.

¿Recuerda cuando estalló la burbuja Internet hace uno cuantos años?

Pues bien sus clientes hacen exactamente lo mismo.

Me sorprende sobremanera que los inversionistas compren miles o cientos de miles de dólares en acciones de una empresa basados en información **SUPERFICIAL** de las operaciones de la misma, de la capacidad de los directivos, de las estrategias para ganar segmentos de mercado, del plan de marketing y de muchos de los factores que afectan el desempeño a largo plazo de dicha empresa.

He conocido inversionistas que investigan todas las posibles formas de ahorrarse unos cuantos céntimos a la hora de comprar sus golosinas favoritas en el supermercado local y

simultáneamente compran cincuenta mil dólares en acciones de una empresa basados en un artículo de la prensa local.

Es psicología de las masas - ellos no quieren ser los únicos que no poseen determinada acción que ellos piensan que todo el mundo posee.

Aún dichos inversores que jamás soñarían en cerrar un negocio sin la debida investigación previa, compran miles de dólares en acciones bursátiles basados en rumores y consejos de su asesor financiero.

¿Capta la idea?

El punto al que quiero llegar es:

La gente compra PRIMERO por que **d-e-s-e-a-n** y SEGUNDO por que lo **n-e-c-e-s-i-t-a-n**.

Si usted vive en una ciudad grande como Madrid, Bogotá, Buenos Aires, Nueva York, etc. habrá visto a los vendedores ambulantes. ¿Verdad?

¿Por qué la gente se concentra en corrillos alrededor de dichos vendedores ambulantes?

Por el ENTRETENIMIENTO. Pero, mientras observan las habilidades del vendedor al demostrar sus productos, ellos se ven a sí mismos usando el producto también, creándose un "vacío" o un deseo que ahora necesita ser satisfecho comprándolo. Es una forma muy efectiva de vender.

El mayor problema de vender en estas demostraciones callejeras es -sin duda- "romper el hielo" logrando que la primera persona se acerque y "compre".

Muchas personas no quieren dar el primer paso y tomar la iniciativa, por temor a cometer un error. Los vendedores ambulantes conocen este fenómeno a la perfección y por eso "plantan" 2 ó 3 personas en el 'auditorio' quienes al finalizar la demostración del producto (cualquiera que este sea) son los primeros en "pasar a la acción" y comprar el producto cuando el vendedor lo sugiere.

Apenas 1 ó 2 personas de los espectadores dan el primer paso o intención de compra, de inmediato se forma una fila detrás del vendedor, todos esperando a comprar el producto. Es algo así como esperar a que el lider de el primer paso. Este espectáculo es un impresionante ejemplo de la psicología de las masas "en acción".

Las ventas bajo presión NO son necesarias siempre y cuando usted entienda a cabalidad qué es lo que hace que la gente compre.

De hecho, es muy poca la labor de venta que usted tendrá que hacer.

Le garantizo que si su producto está bien presentado; si tiene una buena oferta (bajo los estándares del mercadeo de respuesta directa) y logra justificar el precio en sus textos promocionales, su labor ha terminado... permita que sus clientes se vendan a sí mismos.

Si le interesa profundizar este secreto de negocios que puede hacerle rico, lo invito a que visite: <http://mercadeoglobal.com/pdf/secreto/> y descubra por sí mismo una simple fórmula para venderle **cualquier** cosa a **cualquier** persona en **cualquier** momento, en **cualquier** país, ya sea on-line o personalmente, ¡inclusive si usted ODIA vender!