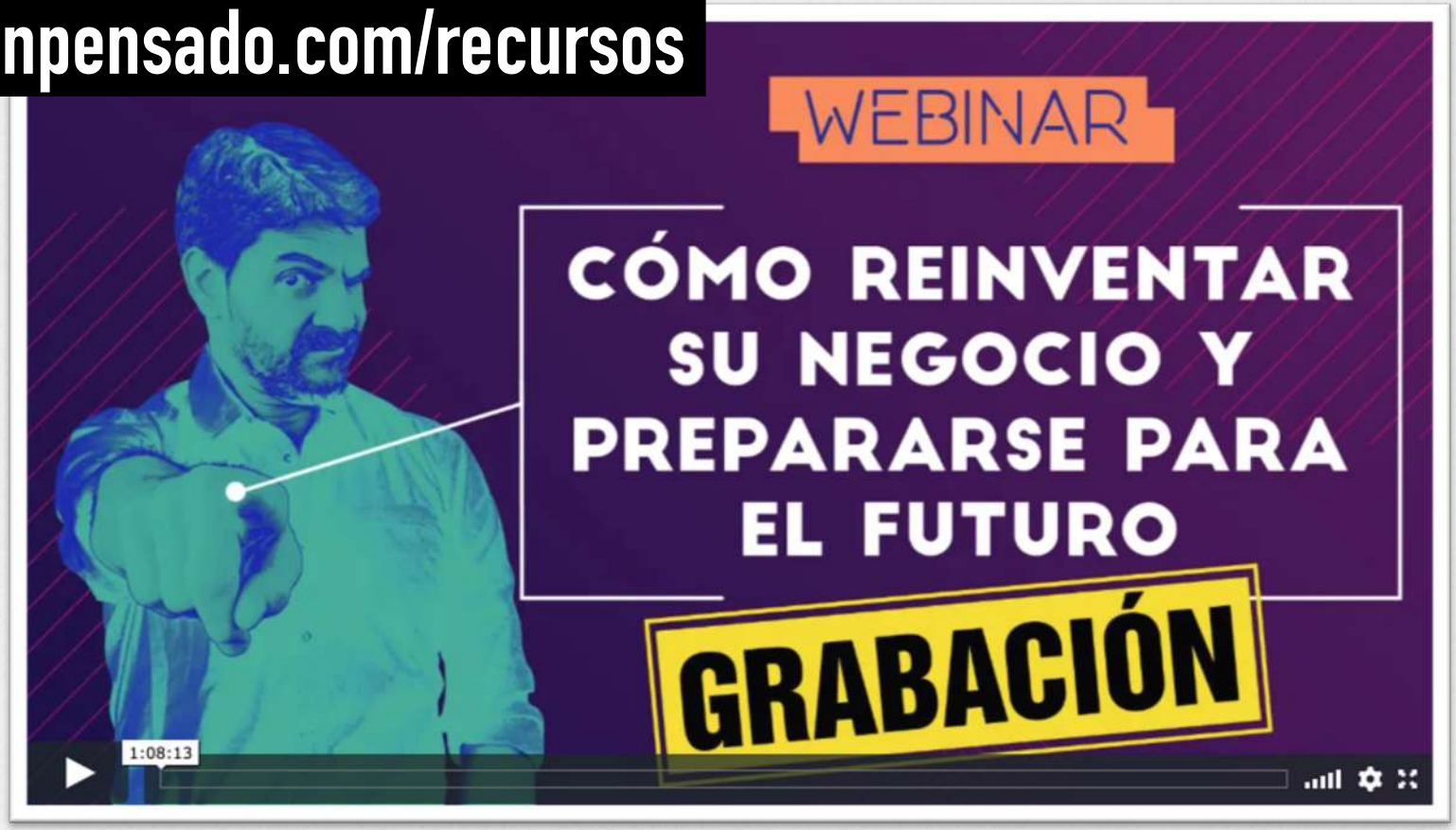
WEBINAR

CÓMO VENDER RENTABLEMENTE EN TIEMPOS DIFÍCILES



David Gómez

bienpensado.com/recursos



VENTAS ES VANIDAD
UTILIDAD ES SANIDAD
CAJA ES REALIDAD

IMPACTO EN UTILIDAD OPERATIVA



1% de mejora en...

Fuente: Compustat. Análisis Deloitte.
(libro *Pricing and profitability management*)
Informe Monitor Deloitte: *Pricing in recession*. 2018.

COMPORTAMIENTO DE LOS CLIENTES EN RECESIÓN

LA RECESIÓN NO GOLPEA A TODOS POR IGUAL

4 GRUPOS DE CLIENTES:

1. Frenazo en seco
2. Golpeado pero optimista
3. Cómodamente acomodado
4. Viviendo el presente



Fuente: Harvard Business Review: *How to Market in a Downturn.* John Quelch y Katherine E. Jocz. Abril 2009.

marketescala



419 Me gusta

marketescala PGM sacó a la venta recientemente un fabuloso PGM Private Good Model 1/64 Diecast RWB Porsche 964 Premium Packing en impactante color rojo.

El 964 es el nombre interno de la compañía para el Porsche 911, fabricado y vendido entre 1989 y 1994. Fue diseñado por Benjamin Dimson hasta enero de 1986, y contó con importantes revisiones de estilo sobre los modelos 911 anteriores entre los que destacan parachoques más integrados.

marketescala



110 Me gusta

marketescala Dentro de muy poco, en el mes de mayo, estará disponible un nuevo Nissan GTR-35 de Mini GT en escala 1:64 que cuenta con el kit de Liberty Walk LB Silohuette Works GT 35-GT RR.

En la imagen se puede ver como este Kit hacer ver más agresivo a este hemoso auto. Se habla que la imagen que ilustra este post es un prototipo y puede recibir algunos cambios para su versión final.

marketescala



230 Me gusta

marketescala Preventa en $37 a nuestro WhatsApp 62756172 solo hoy!

COMPORTAMIENTO DE COMPRA EN RECESIÓN

- Pequeñas gratificaciones para tener un “respiro” de la realidad
- Postergación de compras no urgentes (no siempre cancelación)
- Mayor sensibilidad al precio / Menor lealtad / Comparación
- Más simplificación que complejidad (productos y mensajes)
- Reacomodación de canales de distribución (conveniencia / online)
- Hágalo usted mismo…

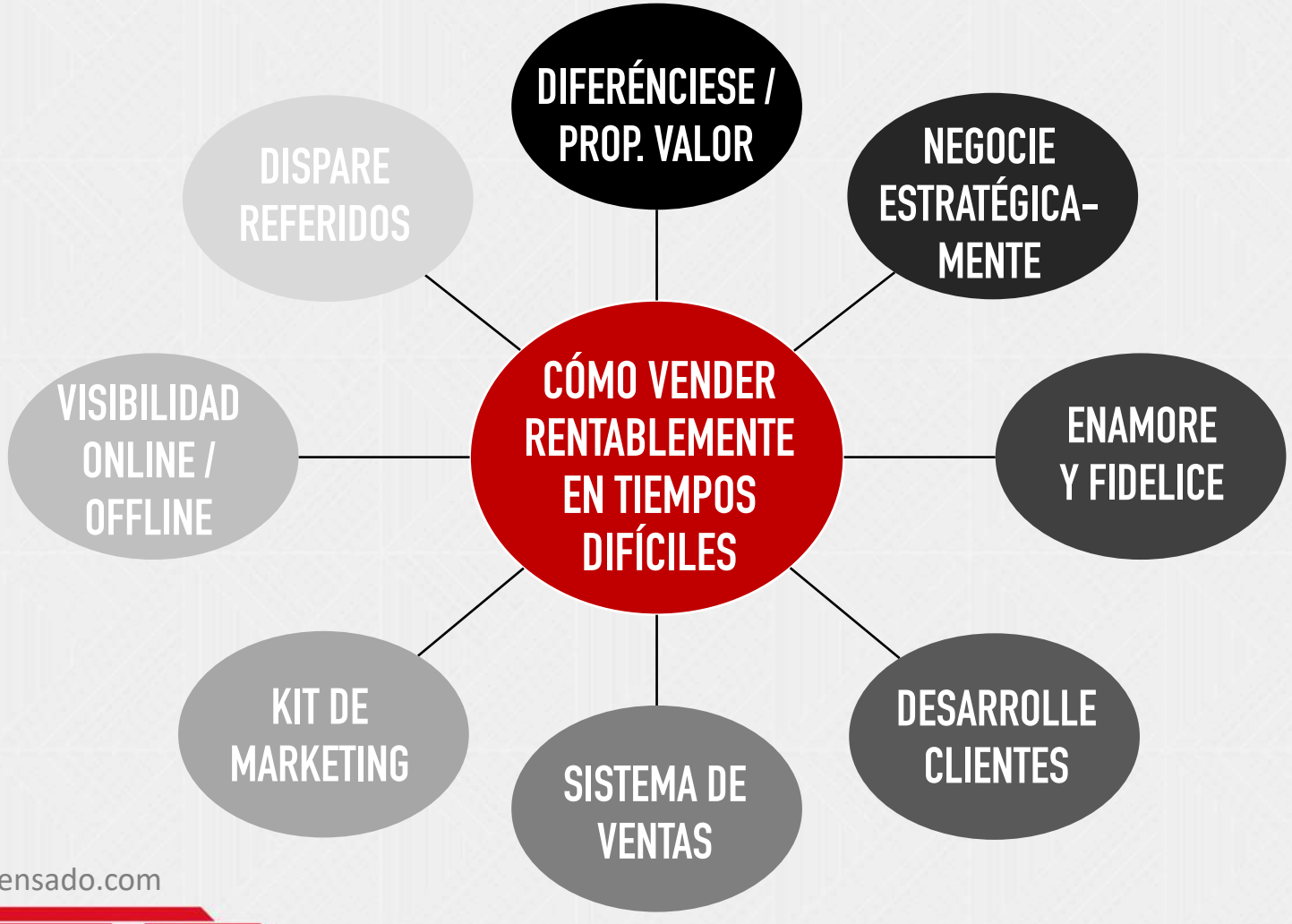
HÁGALO USTED MISMO / BACK TO BASICS







CÓMO VENDER RENTABLEMENTE EN TIEMPOS DIFÍCILES


CÓMO VENDER RENTABLEMENTE EN TIEMPOS DIFÍCILES
DIFERÉNCIESE / PROP. VALOR
NEGOCIE ESTRATÉGICA-MENTE
ENAMORE Y FIDELICE
DESARROLLE CLIENTES
SISTEMA DE VENTAS
KIT DE MARKETING
VISIBILIDAD ONLINE / OFFLINE
DISPARE REFERIDOS

DIFERÉNCIESE

OPTIMICE SU PROPUESTA DE VALOR

3 CAMBIOS EN LA ESTRATEGIA COMERCIAL

QUÉ vender.

(componentes de la propuesta)

CÓMO venderlo.

(canales, condiciones)

A QUIÉN vendérselo.

(segmentos nuevos y/o actuales)

BODAS EN CASA







NUESTRA CULTURA DEBE CAMBIAR!

Deja la suciedad fuera, no la ingreses a tu casa ni la recorras toda con miles de bacterias en la suela de tus zapatos. Tu hogar es un lugar sagrado!

Un lugar para tus zapatos, las llaves, los bolsos y otros objetos tuyos o de las visitas y que a veces no hayamos donde colocarlos y estorban, o cuando salimos no los encontramos



NUESTRA CULTURA DEBE CAMBIAR!

En Japón las personas tienen la costumbre de quitarse los zapatos recién llegan a casa, algo que por cuestión de salud ahora ya entendemos que deberíamos hacer siempre.

En tan solo dos semanas un par de zapatos nuevos, los investigadores descubrieron, que estos pueden llegar a ser el hogar ideal para cerca de 440.000 bacterias diferentes



CREW NATION





GLO LIE D FOR

LIVE MUSIC CREW


CORRÉ
CON VOS
21K 10K 5K 2K
THE VIRTUAL RUN CHALLENGE
CORRÉ SOLO, PERO BIEN ACOMPAÑADO

¿QUÉ ES VIRTUAL WORLD?

El evento que desees realizar hoy lo podemos trasladar a un mundo virtual, a través de una plataforma personalizable que nos permite vivir toda una experiencia, donde tus invitados podrán conectarse e interactuar entre ellos en tiempo realal, personalizar sus avatars y darles toda la autonomia para que gocen un evento real desde sus computadoras.

¿QUÉ BENEFICIOS TENGO?

- Puedes conectar a más de 500 invitados a tu evento.
- Tus invitados podrán interactuar entre ellos y podrán personalizar sus avatars.
- Tu evento puede tener su propio concepto perzonalizado.
- Estámos preparados para cualquier tipo de evento que necesites.

¿CÓMO CREAR UN EVENTO VIRTUAL?

- Elegir el tipo de evento que queremos tener (Conferencias, ferias.exposiciones, etc)
- Listar actividades a desarrollar (talleres, concursos, etc)
- Duración del evento.
- Aforo para el evento
- Duración del evento

VIRTUAL WORLD EVENT EN 3D

Vive tus Conferencias, Networking, Escape Room, Marketing en una nueva experiencia.



HomExperience
Experiencias que conectan

OPTIMICE SU PROPUESTA DE VALOR

- Remueva aspectos no esenciales (costo vs. valor agregado)
- Ofrezca opciones: Bueno $, Mejor $$, Alucinante $$$
- Promueva extras como opcionales (combo agrandado)
- Jubile líneas/productos de bajo desempeño (foco)

LAS DIFERENCIAS ESTÁN EN LOS DETALLES

BENEFICIO/ATRIBUTO	COMPETIDOR 1	COMPETIDOR 2
Tiempo de entrega	Máximo 24 horas (sin pedido mínimo)	Máximo 48 horas (sin pedido mínimo)
Experiencia en el mercado	17 años (general)	25 años (general)
Certificaciones	3 certificaciones internacionales	1 certificación internacional
Garantía	5 años por defectos de fabricación	5 años por defectos de fabricación
Disponibilidad inventario	Local: Principales referencias	No local: Solo importan sobre pedido
Capacitación	Presencial anual en desempeño de producto/servicio	Online y presencial anual en desempeño de producto/servicio

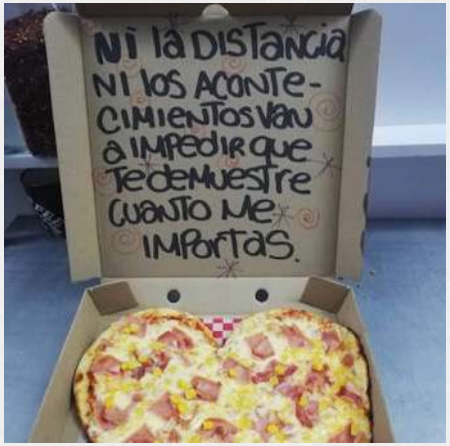


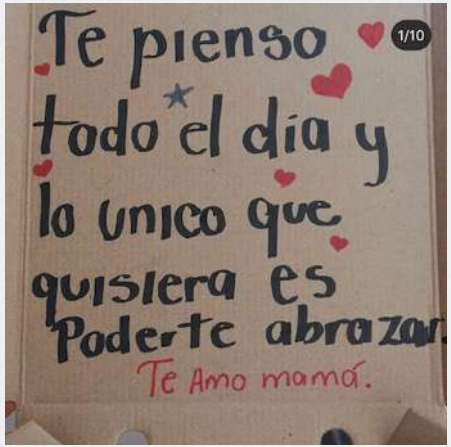
LAS DIFERENCIAS ESTÁN EN LOS DETALLES

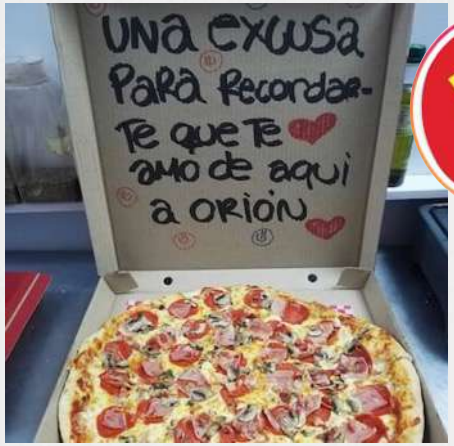
BENEFICIO/ATRIBUTO	COMPETIDOR 1	COMPETIDOR 2	USTED
Tiempo de entrega	Máximo 24 horas (sin pedido mínimo)	Máximo 48 horas (sin pedido mínimo)	Máximo 24 horas (con pedido mínimo)
Experiencia en el mercado	17 años (general)	25 años (general)	8 años (línea específica)
Certificaciones	3 certificaciones internacionales	1 certificación internacional	4 certificaciones (una de ellas europea)
Garantía	5 años por defectos de fabricación	5 años por defectos de fabricación	3 años por defectos de fabricación o uso
Disponibilidad inventario	Local: Principales referencias	No local: Solo importan sobre pedido	Local: Principales referencias + principales repuestos
Capacitación	Presencial anual en desempeño de producto/servicio	Online y presencial anual en desempeño de producto/servicio	Online y presencial anual en desempeño de producto/servicio + desarrollo de negocio

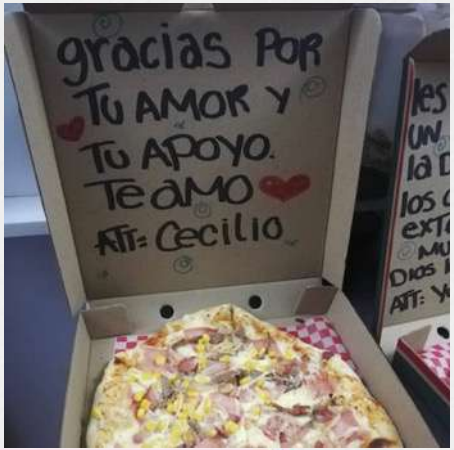


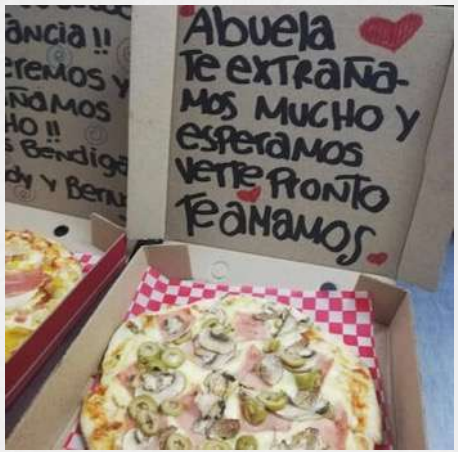
LOS DIFERENCIALES NO TIENEN QUE ESTAR EN EL PRODUCTO

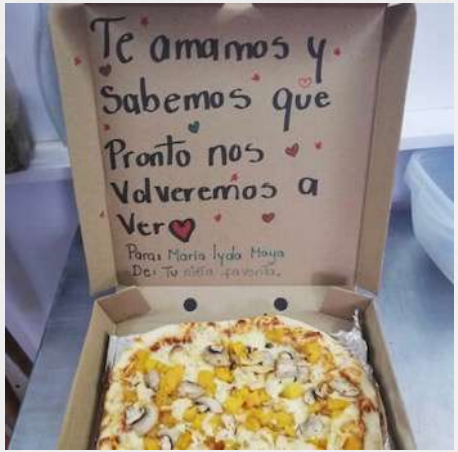














bienpensado.com/recursos

NEGOCIE ESTRATÉGICAMENTE

CÓMO VENDER SIN EMPEÑAR LA EMPRESA

¿POR QUÉ LOS CLIENTES PIDEN DESCUENTO?

“¡PORQUE FUNCIONA!”

BAJAR EL PRECIO PORQUE SÍ, MANDA UN MENSAJE MUY REGULAR

- "Me estaba cobrando de más" (desconfianza).
- "Así estará de mal" (reputación de marca).
- El menor precio *será* el nuevo precio.
- Algún competidor lo bajará todavía más.
- Los referidos también pedirán descuento.

SI VA A BAJAR EL PRECIO, HÁGALO CON DIGNIDAD

- Precios diferenciales (según tipo de cliente, cantidad, entregas, pagos, portafolio, prueba, referido, testimonial, etc).
- Difiera el beneficio en el tiempo.
- Hágalo de manera creativa...

TwitterCounter Hot Summer Deals

The month of July is one the hottest months and we want you to get some extra joy out of that as well.

During this month you will be given a special discount based on the current temperature (in degrees Celsius) in Amsterdam, where our HQ is located. If today it is 21°C you get a 21% discount to your one-time account or 21% more views added for the first month to your monthly account. If it is 25°C you get a 25% discount, well you get the idea!

21°C Hot Summer DEALS

Current temperature in Amsterdam = discount percentage!








¿Por qué arriesgarse a ser el 21?
Apresúrese, esto es irrepetible
Tenemos 20 Mercedes-Benz hasta con $13 millones*
de descuento. Sólo hay 20, no 21.
| Weekend Sale | Del 8 al 11 de julio
Mercedes-Benz


LLEGARON
LOS DÍAS
AZULES
Si traes 5 prendas a lavar
y entre ellas hay una azul,
esa te sale GRATIS,
es decir que sólo pagas 4.
presto
Lavanderías
No acumulable con otras ofertas.
Oferta válida para prendas textiles.
ESTE MES


¡Pruébatelo!
Ven y Pruébate unos
JEANS
y obtén
$50MIL OFF
en el total de tu recibo
por la compra de la prenda
EXPRESS


MR TOSKANA
HAS HAD AN EXPENSIVE DIVORCE AND NOW NEEDS
THE MONEY, SO
SALE NOW ON!!
TOSKANA
DIVORCE SALE
TOSKANA
DIVORCE SALE
MR
TOSKANA
DIVORCE
SALE

ENAMORE Y FIDELICE

FORTALEZCA LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

RELACIÓN CON CLIENTES → INTERACCIONES



CRECIENTE RELEVANCIA DE LA EXPERIENCIA ONLINE

- Facilidad para explorar el producto/servicio.
- Simplicidad en el proceso de pago.
- Mantener el contacto antes, durante y después.
- Estar siempre en el radar.


UNA EXPERIENCIA DIGITAL
Andrés en Casa
SÁBADO 9 DE MAYO 2020
EL HOGAR ENCENDIDO
EN VIVO
CON Artistas INVITADOS
DE 6PM A 10PM
LLEVA TU KIT
CONÉCTATE & VIVE
Andrés Carne de Res
¡DESDE TU CASA!
COCINA, PREPARA COCTELES Y A BAILAR
COMPRA TU KIT EN 317-3656026 / 317-4052526
www.andrescarnederes.com
#QUEDATEENCASA
Condiciones y restricciones en https://bit.ly/TyCExperienciaAndres


Andrés en Casa
SÁBADO 9 DE MAYO 2020
Cocinando
EN VIVO
DE 6PM A 10PM
Alejandro Riaño
Chef Mario
Lomo al Trapo


UNA EXPERIENCIA DIGITAL
Andrés en Casa
EL HOGAR ENCENDIDO
¿CÓMO?
LLEVA TU KIT PARA
2-4-6 PERSONAS
CONÉCTATE & VIVE
DE 6PM A 10PM
Andrés Carne de Res
¡DESDE TU CASA!
Condiciones y restricciones en https://bit.ly/TyCExperienciaAndres


Andrés en Casa
BIENVENIDO AL BACANAL DIGITAL DE ANDRÉS
Prepare su mejor pinta y los siguientes utensilios e insumos para disfrutar al máximo la primera experiencia digital de Andrés Carne de Res.
UTENSILIOS BAR
Cuchara sopera.
Exprimidor manual.
Kit cuchillos.
Tijeras (para cortar empaques).
Pala para hielo o cuchara grande.
Tabla para picar.
2 Vasos Altos.
Vaso cervecero.
Suficiente hielo.
UTENSILIOS E INSUMOS DE COCINA
Pala o espátula de cocina.
Kit cuchillos.
Tabla para cortar.
Pinza para manipular sobre la llama.
Recipiente(sartén) para romper el lomo.
Recipiente con agua para mojar el lienzo
Plato para servir.
Sartén hondo para freír los chicharrones.
Sartén plano para preparar la arepa de choclo.
Aceite para freír.
Mantequilla.


Artistas
INVITADOS
MAJIDA ISSA
YERA
ALEJANDRO GONZALEZ
KEVIN FLÓREZ


Con...
Alejandro González


Majida Issa


Kevin Florez


Yera


Dj de la casa


Dj Willy Flechas


PIDE TU
Kit Madres en Casa
para preparar
A DOMICILIO
2-4-6
PERSONAS
PERSONAS
PERSONAS
$125.000
$250.000
$375.000
317-3656026 / 317-4052526
www.andrescarnederes.com




Actores de la casa




¡Ay bendito!
zoom

Doctora Llanos
Clínica de Piel



Hola! Queremos agradecerte la oportunidad de permitirnos atenderte de manera virtual. Esperamos que te hayas sentido cómodo(a) y que todas tus dudas hayan sido resueltas.
Para nosotros es un tema nuevo, que esperamos organizar mejor, para abrir este canal de comunicación especialmente en momentos de contingencia cómo este, o para pacientes que viven fuera de la ciudad o del país.
Nos gustaría contar con tu retroalimentación con respecto a la atención prestada.

Muchas gracias!
Equipo Doctora Llanos
Clinica de Piel



Atendemos sus inquietudes odontólogicas y urgencias

322 3576816

bienpensado.com/recursos



bienpensado.com/recursos





DESARROLLE CLIENTES CLAVE Y SELECCIONE

NO TODOS SERÁN CLIENTES POTENCIALES

Sólo hay una cosa peor que no tener clientes; y es tener malos clientes.

(no pagan, drenan la energía, consumen valiosos y escasos recursos)

DESARROLLE LOS CLIENTES CORRECTOS

- Clasifique clientes y prospectos.
- Aborde cada segmento de manera diferente.
- Crezca con los clientes clave.
- Venta cruzada y opciones adicionales.

ETHIKOS GLOBAL

Nosotros | Servicios | Impacto | Diagnóstico | Cotizar | Blog | Eticte



Comprometidos a **Reducir el riesgo de fraude**

ETHIKOS GLOBAL es la única empresa especializada en reducir y prevenir las

Desarrollo de cultura

Si usted ya cuenta con un código de ética, podemos revisar cuales son los mejores pasos a seguir para construir una cultura interna basada en valores dentro de su organización. Adicionalmente, si su empresa no cuenta con un código de ética, podemos apoyarlo para su desarrollo.

Comunicación

Dar a conocer a sus colaboradores y stakeholders las "reglas del juego", es tan importante como elaborarlas con cuidado. Conozca cómo puede hacerlo.

COVIDALERT

COVID ALERT

Ingreso usuarios

#YoMeComprometo

Mis acciones individuales hacen la diferencia.

COVID-19 ha cambiado la forma en la que debemos convivir y actuar para protegernos los unos a los otros.

Por ello, ponemos a tu disposición esta plataforma donde podrás consultar cualquier duda sobre COVID-19, reconocer a quién lo merece y reportar las acciones de quienes nos pongan en riesgo. Adicionalmente, podrás dar aviso sobre un posible contagio o dudoso estado de salud.

Consulte

Yo consulto sin miedo y pregunto si no sé. La unica forma de prevenir el COVID-19 es saber cómo hacerlo.

Consultar

Yo Felicito

Yo felicito a los que hacen las cosas bien, que se comprometen a ser parte activa de la solución contra el COVID-19

Felicitar

Yo Aviso

Yo aviso a la empresa si me siento mal o pienso que puedo estar contagiado de COVID-19

Avisar

Yo Reporto

Yo reporto a los que con sus acciones, nos ponen en riesgo y pueden ser agentes de propagación del COVID-19

Reportar

CREE UN SISTEMA DE VENTAS

PROSPECTOS EN CLIENTES Y CLIENTES EN LEALES ESCUDEROS



LAS VENTAS SON UN PROCESO, NO UN EVENTO

bienpensado.com/recursos



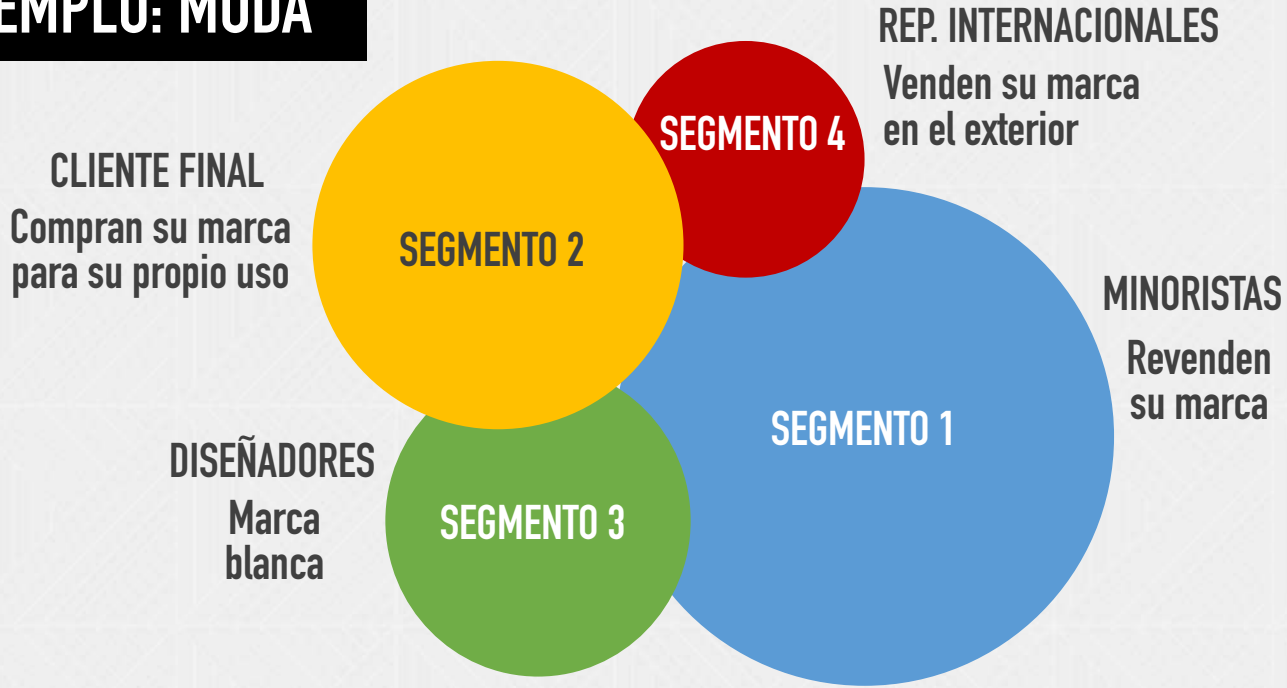


KIT DE MARKETING

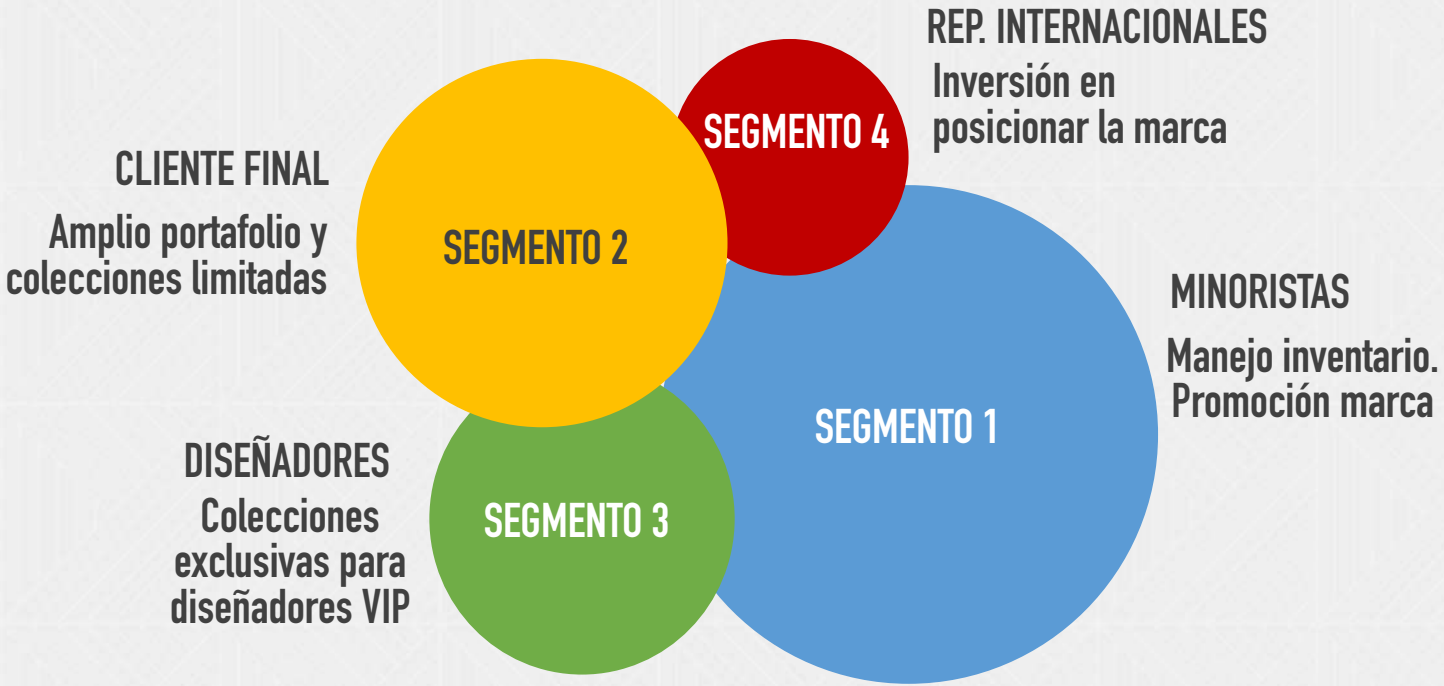
ARGUMENTOS CLAVE PARA CADA SEGMENTO

CADA SEGMENTO CON SU ARGUMENTO

EJEMPLO: MODA



CADA SEGMENTO CON SU ARGUMENTO



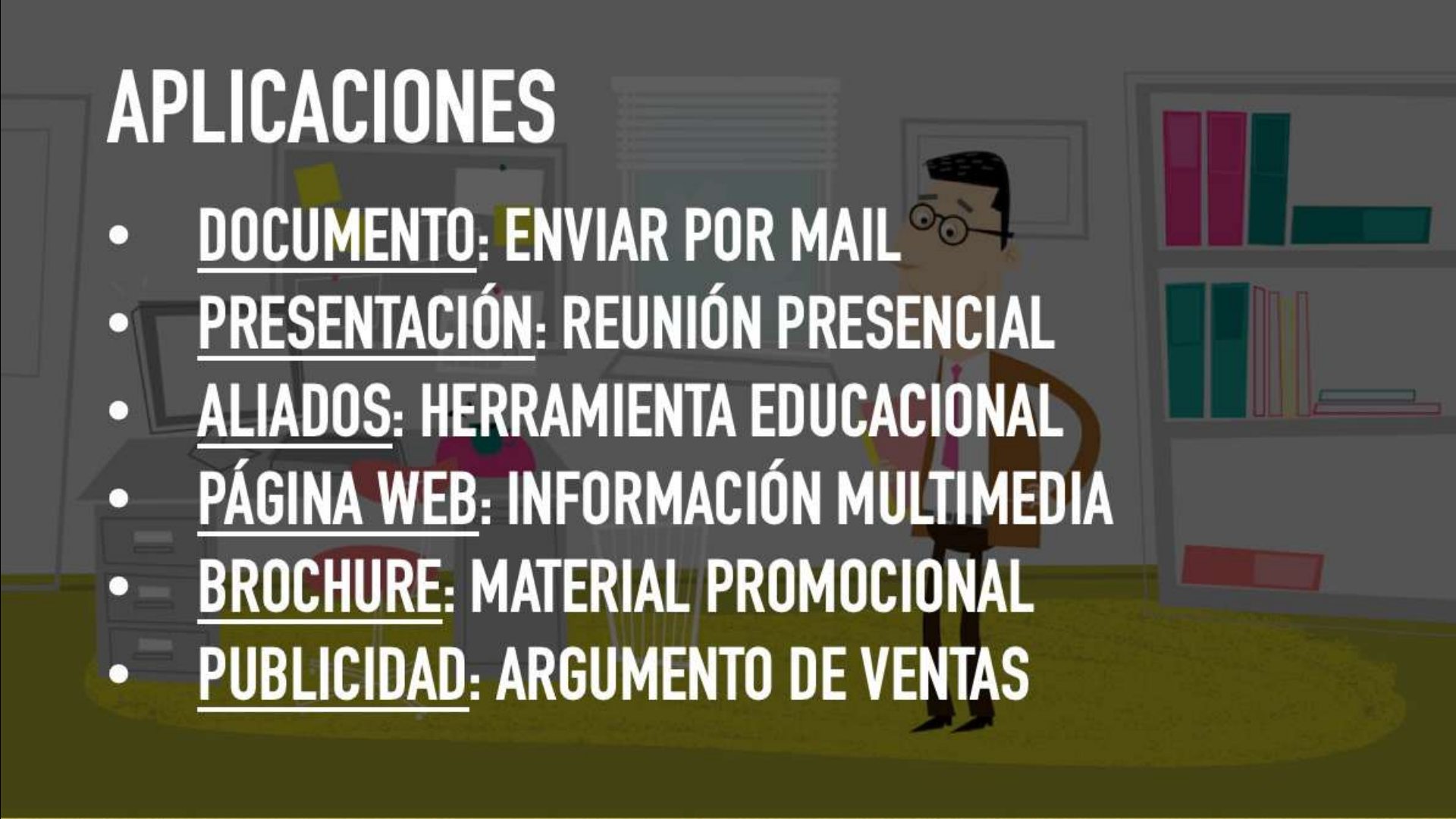
KIT DE MARKETING



1. PROBLEMA / DESAFÍO
2. CLIENTE IDEAL
3. DIFERENCIAL
4. PRODUCTOS Y SERVICIOS
5. PROCESO
6. CASOS DE ÉXITO
7. CLIENTES
8. TESTIMONIALES
9. EQUIPO DE TRABAJO
10. PREGUNTAS FRECUENTES
11. HISTORIA
12. CERTIFICACIONES / PREMIOS
13. PRENSA / MEDIOS / CONTENIDO
14. RESPONSABILIDAD SOCIAL
15. CONTACTO

APLICACIONES

- DOCUMENTO: ENVIAR POR MAIL
- PRESENTACIÓN: REUNIÓN PRESENCIAL
- ALIADOS: HERRAMIENTA EDUCACIONAL
- PÁGINA WEB: INFORMACIÓN MULTIMEDIA
- BROCHURE: MATERIAL PROMOCIONAL
- PUBLICIDAD: ARGUMENTO DE VENTAS



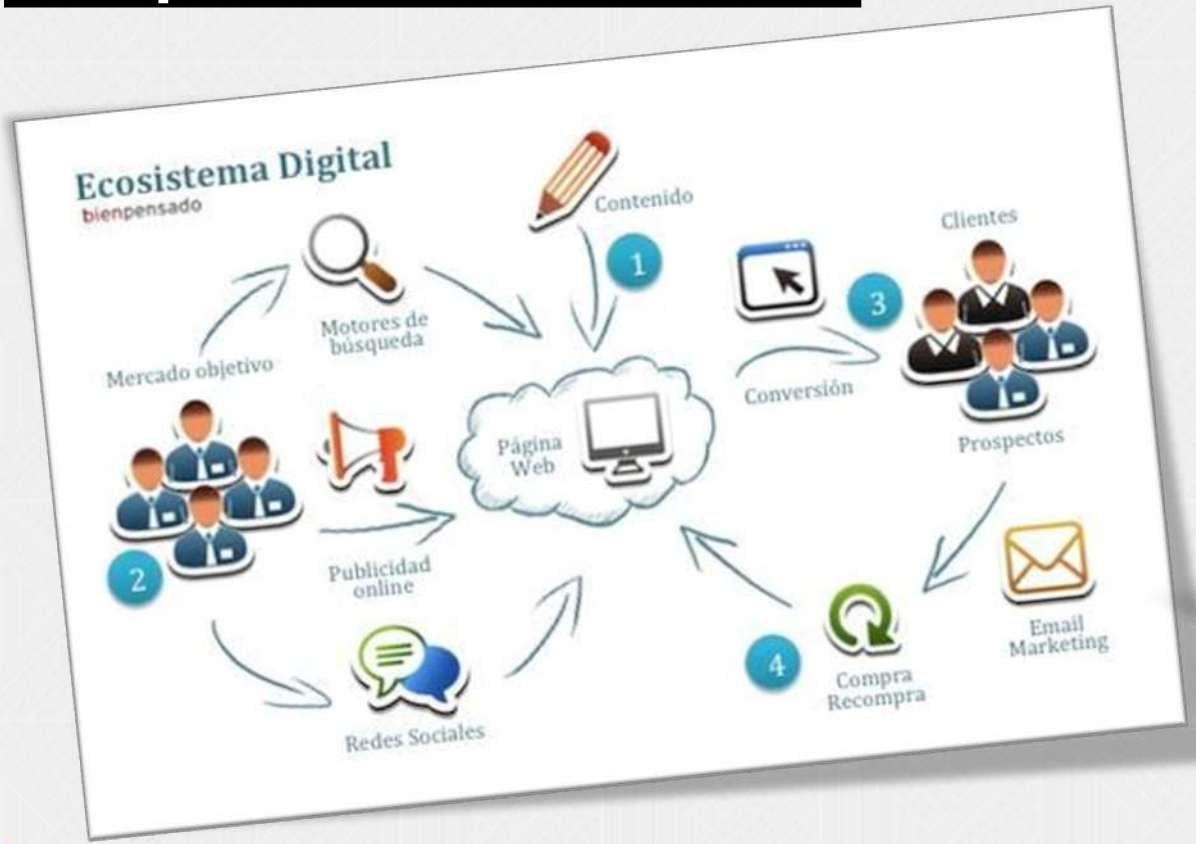
bienpensado.com/recursos



PRESENCIA ONLINE / OFFLINE

INCREMENTE LA VISIBILIDAD DEL NEGOCIO

bienpensado.com/recursos







MAY
3

Virtual Open House - 510 Coral Way, Fort Lauderdale

DISPARE LOS REFERIDOS

APALÁNQUESE EN CLIENTES Y ALIADOS

¿POR QUÉ GENERAR MÁS REFERIDOS?

- Menos objeciones de precio
- Gran retorno sobre la inversión
- Prospectos más calificados
- Un referido trae mas referidos

bienpensado.com/recursos



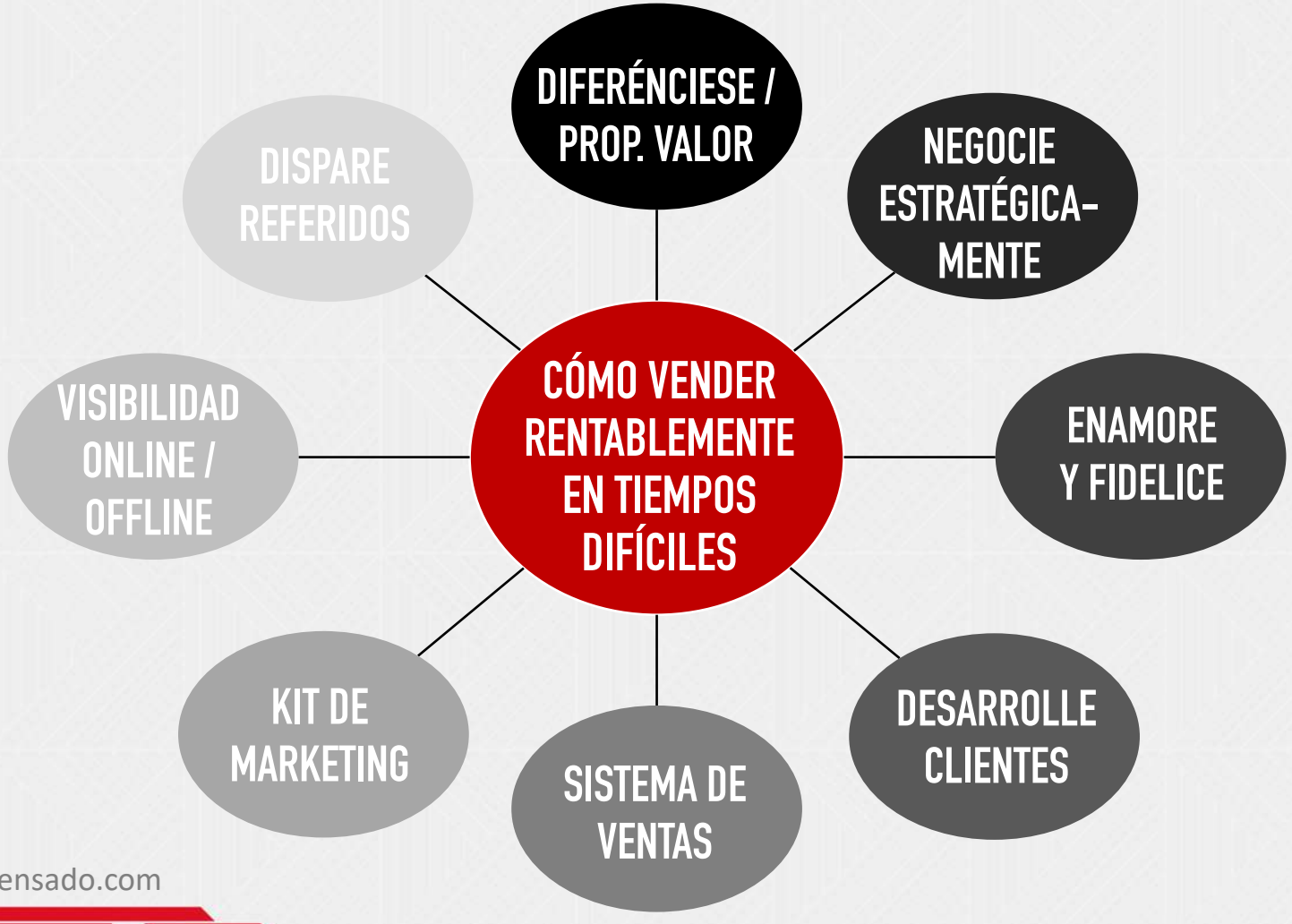
Grabación

(Conferencia Virtual)

CÓMO GENERAR MÁS REFERIDOS PARA SU NEGOCIO

Ideas para conseguir prospectos calificados de manera constante y sistemática

VER GRABACIÓN AHORA


CÓMO VENDER RENTABLEMENTE EN TIEMPOS DIFÍCILES
DIFERÉNCIESE / PROP. VALOR
NEGOCIE ESTRATÉGICA-MENTE
ENAMORE Y FIDELICE
DESARROLLE CLIENTES
SISTEMA DE VENTAS
KIT DE MARKETING
VISIBILIDAD ONLINE / OFFLINE
DISPARE REFERIDOS

VENTAS ES VANIDAD
UTILIDAD ES SANIDAD
CAJA ES REALIDAD

WEBINAR

CÓMO VENDER RENTABLEMENTE EN TIEMPOS DIFÍCILES



David Gómez