
¿Cómo elaborar tu mensaje de ventas?

Haky Agencia Digital



Para poder elaborar tu mensaje de ventas, debes haber definido previamente el perfil de tu cliente ideal. Identificar que es aquello que lo aqueja y motiva finalmente a comprar lo que vendes.

A continuación te presentamos un Formato muy sencillo de completar. Que ayudará a definir tu mensaje de ventas.

Paso 1

Tu mensaje de ventas debe plasma la situación actual de tu cliente. Define:

1. ¿Qué siente ahora mismo?
2. ¿Cuál es la razón por la cual se siente de esa manera?
3. Según lo que tu observas, cuál sería la consecuencia.

MI CLIENTE IDEAL SE SIENTE AHORA _____

DEBIDO A QUÉ _____ Y POR ESO _____

Por ejemplo:

___Jose___ **SE SIENTE AHORA** _____ Frustrado_____

DEBIDO A QUÉ___ lleva más de un año tratando de vender su departamento_____ **Y POR ESO** _____

Dedica tres días a la semana a gestionar visitas, llamar a contactos y personas interesadas en la compra._____

Paso 2

Tu mensaje de ventas debe plasma la situación actual de tu cliente. Define:

1. ¿Qué siente ahora mismo?
2. ¿Cuál es la razón por la cual se siente de esa manera?
3. Según lo que tu observas, cuál sería la consecuencia.

MI CLIENTE IDEAL SE SIENTE AHORA _____

DEBIDO A QUÉ _____ Y POR ESO _____

Recuerda tu mensaje de ventas debe lograr que tu potencial cliente vea tu propuesta como una solución a sus problemas.



Esperamos que este material te pueda ser de mucha utilidad. Ahora ya sabes qué pasos debes seguir para elaborar tu mensaje de ventas.

Hasta pronto.
