

Entender el proceso de ventas

Virginia Borges lo resume en su libro "No gastes en marketing".

La venta es un proceso complejo que demasiadas veces se da por supuesto. Numerosas empresas han fracasado por no tener una política de ventas activa e inclusiva a lo largo de la organización.



19/08/2015 emprendedores.es

Cuando llega un época de vacas flacas lo peor que le puede pasar a una empresa es que le hayan ido las cosas demasiado bien antes", afirma Virginia Borges, en su libro No gastes en marketing (Siníndice Ed.). La razón para esta experta en marketing es que "cuando las cosas van bien, muchas empresas no necesitaban vender activamente, les compraban de cualquier modo. Solo cuando han venido mal dadas se ha dado cuenta de que tenían ese aspecto descuidado y construir un buen sistema de ventas lleva tiempo es algo que debería estar en los cimientos de cualquier empresa que se precie".

Para analizar si nuestro proceso de ventas está siendo adecuado, Virginia Borges nos propone estas 8 claves:

- 1.- Identifica al comprador apropiado. No te vale cualquiera ¿es un cliente que te ayuda a crecer?
- 2.- Confirma sus necesidades. Asegúrate de entender bien qué necesita exactamente.
- 3.- Negocia. Debes tener capacidad para adaptar tu propuesta a lo que necesita.
- 4.- Cierra la propuesta. En algunos sectores parece que no se estila, pero ¡deberías firmar un contrato!
- 5.- Haz tu trabajo con método. Haz bien tu trabajo, responde a tu compromiso.
- 6.- Cobra. Hasta que no cobres no puedes presumir de que has vendido nada.
- 7.- Post venta. Piensa en cómo mantener la relación. ¿Le ofreces mantenimiento? ¿formación?
- 8.- ¿Nueva venta? El proceso empieza de nuevo, ¿qué más le puedes vender?