



punto



PRESENTADO POR:  
PUNTO MBM

# 10 ESTRATEGIAS INSÓLITAS QUE MULTIPLICARÁN TUS VENTAS

GUÍA GRATUITA

NOVIEMBRE 2023





# UNO A UNO

## GUÍA PRÁCTICA

1

### La Técnica del Escenario Inesperado

Transforma la experiencia del cliente con momentos sorprendentes. Desde detalles inesperados en el empaquetado hasta regalos inusuales, crea una narrativa memorable que haga que tus clientes se sientan especiales.

2

### La Venta Silenciosa

Aprende a utilizar silencios estratégicos durante una conversación de ventas. El silencio puede ser una herramienta poderosa que invita al cliente a reflexionar y a tomar decisiones más rápidas.

3

### El Poder de la Sorpresa y Delight

Supera las expectativas de tus clientes. Agrega pequeños extras o servicios adicionales que no esperan, creando una experiencia inolvidable y generando lealtad.

4

### La Táctica del Precio Impar

Experimenta con precios no convencionales. Utilizar cifras impares (en lugar de redondeadas) puede influir sutilmente en las percepciones de valor de los clientes y llevar a decisiones de compra más rápidas.

5

### La Estrategia del Héroe Inesperado

Anticipa las necesidades de tus clientes y ofréceles soluciones antes de que las pidan. Conviértete en el héroe de su historia al resolver problemas aún antes de que sean evidentes.



# UNO A UNO

## GUÍA PRÁCTICA

6

### El Arte de la Escasez Programada

Crea una sensación de urgencia y exclusividad limitando la disponibilidad de tus productos o servicios. Genera interés y acción de compra al destacar la escasez temporal.

7

### La Venta a Través de la Historia

Utiliza el storytelling para conectar emocionalmente con tus clientes. Las historias poderosas y auténticas pueden resonar más fuerte que las características o beneficios de un producto o servicio

8

### La Magia de la Personalización Extrema

Adapta tus ofertas de manera individualizada. Utiliza datos para ofrecer productos o servicios que se ajusten específicamente a las necesidades de cada cliente.

9

### El Secreto del "No" Bien Utilizado

Usa el rechazo de forma estratégica. A veces, negarte a vender algo puede aumentar la percepción de valor y generar un mayor interés en tu producto o servicio.

10

### La Estrategia del Error Útil

Convierte los errores en oportunidades. Aprovecha cualquier fallo como una oportunidad para fortalecer la relación con tus clientes y mejorar tus procesos.



# BONUS

TE REGALO DOS TÉCNICAS MÁS

11

**La Estrategia de la Exclusividad Limitada**

Crea productos o servicios exclusivos y limitados en cantidad o tiempo. Esto despierta el interés de tus clientes al ofrecerles algo único y de alto valor percibido.

12

**La Técnica del Acceso Restringido**

Genera un sentido de privilegio limitando el acceso a eventos, promociones o contenido. Utiliza esto para atraer a clientes interesados y comprometidos.

## CÓMO PUNTOMBM PUEDE AYUDARTE:

Nuestras consultorías comerciales se alinean con estas estrategias innovadoras para maximizar tus ventas. Ofrecemos soluciones adaptadas a cada estrategia: desde la creación de experiencias inesperadas hasta la implementación de técnicas de exclusividad. Con nuestro enfoque personalizado y experiencia probada, te ayudaremos a implementar estas tácticas y a llevar tu negocio al siguiente nivel

**COTIZA AHORA**



[www.puntombm.com](http://www.puntombm.com)