

5

ESTRATEGIAS DE MARKETING SIN INVERSIÓN



¡Marketing es más que sólo publicidad!

¿Qué es marketing? Cuando hacemos esta pregunta, la mayoría de los empresarios relacionan el marketing con publicidad, y esto es correcto, pero solamente es una pequeña parte del marketing.

Nos gusta definir **MARKETING** como cualquier acción que nos ayude a que más gente nos conozca (aquí entra la publicidad), nos contacten y compren, nos vuelvan a comprar, nos compren cada vez más y que nos recomienden. Cuando definimos de esta manera se abre un abanico de estrategias de marketing que podamos implementar.

En este E-Book queremos compartirte 5 estrategias que te pueden ayudar a generar mayores ventas sin invertir en publicidad. Solamente recuerda, una vez que las pongas en marcha mide su efectividad y adáptalas a tu negocio y clientes.

VENTAS DE IMPULSO: Esta estrategia consiste en ofrecer un producto/servicio adicional en el momento que el cliente está pagando. Pongamos un ejemplo; si un cliente normalmente te compra \$180, si tu ofreces un adicional de \$20, el cliente no lo toma como un gasto mayor y tendrás una alta probabilidad de subir tu ticket promedio. Lo que representaría un 11% de incremento de tus venta.

La clave para que esta estrategia funciona recae en el momento de utilizarla, lo más adecuado es cuando el cliente está pagando, no antes y no después de que la transacción haya sido efectuada.

Este tipo de estrategia podemos verlas en las tiendas de conveniencia, donde te ofrecen promociones a la hora de estar pagando ¿Alguna vez has comprado? ¿Conoces a alguien que haya comprado?

¿Qué producto/servicio puedo ofrecer a mis clientes al momento de su compra?



CREA PAQUETES: ¿Alguna vez has ido al cine y terminaste un combo porque te “convenia” más? El hecho de crear paquetes facilita a tus clientes la toma de decisiones, además que incremente tu ticket promedio, como empresa crea estos paquetes tomando en cuenta lo que normalmente consumen tus clientes y agrega un adicional de margen alto para que puedas jugar con los precios y poder lograr un descuento y que comprar el paquete les convenga más.

Trata de tener todos tus productos/servicios en uno o más paquetes y capacita a tu equipo para que en cada compra que se realice tengas un paquete que ofrecer.

¿Cuáles serían tus próximos paquetes?

BENEFICIO DE COMPRA MINIMA: Algunas empresas otorgan ciertos beneficios a todos sus clientes sin importar el monto de compra, esta estrategia se basa en dar los beneficios con montos mínimos de compra; desde un servicio a domicilio en cortesía, una línea especial de atención, aceptación de tarjetas de crédito/debito, etc.

Lo ideal es que tengas identificado cuál es tu ticket promedio y utilizar ese como base para elevar, es decir si tu ticket es de \$2,000 los beneficios serían a partir de \$2,200 de esta manera puedes generar \$200 más si el cliente busca el beneficio. Recuerda que cada negocio es diferente, ¿Cómo podrías usarlo en tu negocio?



¿Qué beneficio ofrecerás con compra mínima?



CONTACTA A TUS CLIENTES: Qué mejor manera de incrementar tus ventas que tus mismos clientes te vuelvan a comprar ¿Cuándo fue la última vez que tuviste contacto personal con ellos, que no sea mandándoles promociones? Si quieres vender más debes de crear relaciones y aportar valor. Lo que puedes hacer es tomar tu base de datos (si aún no la tienes, puedes comenzar) y enviar contenido de valor o un pequeño Factor WOW (regalo) porque te acordaste de ellos y que los invitas a que lleguen a cobrarlo a tu negocio. Cuando lleguen tienes una enorme posibilidad de venderles más, sobre todo si puedes ofrecer algo relacionado a tu regalo.

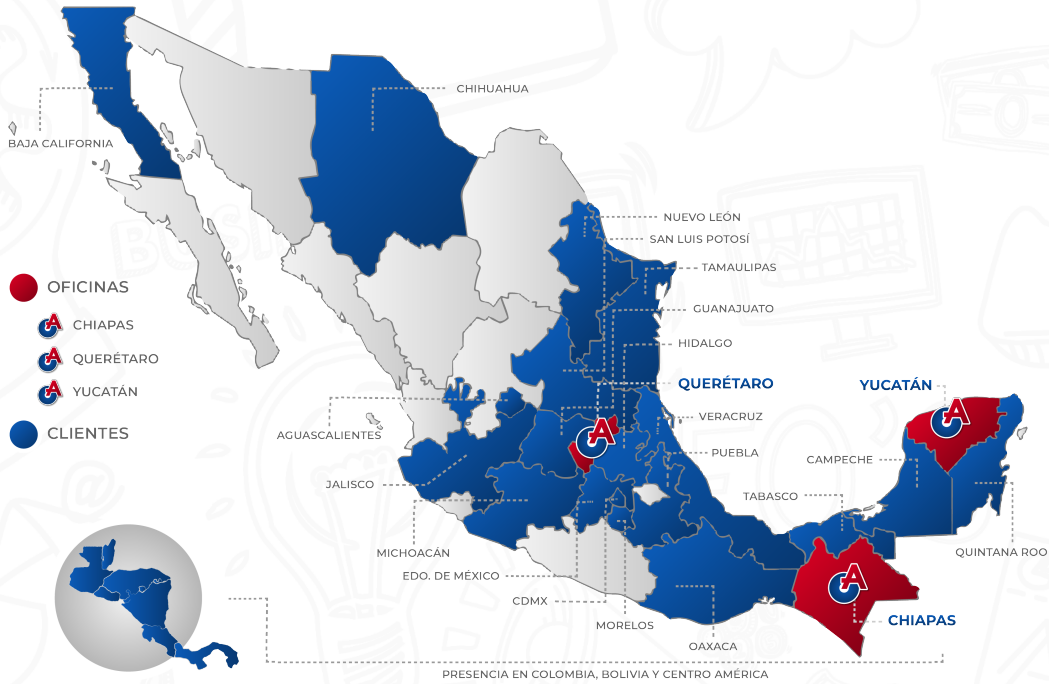
**¿Cuándo contactarás a tus clientes?
¿Qué les ofrecerás?**

SUBE TUS PRECIOS: Una de nuestras favoritas, por qué ¿cuándo fue la última vez que subiste tus precios? Tampoco se trata de duplicar tus precios, sino de hacer pequeños incrementos que sumados te generaran un buen número de ventas y lo mejor de todo; UTILIDAD directa.

Puedes identificar cuáles son los productos/servicios que más vendes y realizar un pequeño incremento como de un 5%. Muchos empresarios dudan en realizar esta estrategia por el temor a perder clientes pero la verdad es que si lo haces no se irán ni el 5% de tus clientes, por lo que seguramente ganarás mas. Te invito a que pruebes y midas esta estrategia y veras como la suma de estos incrementos ayudan a tu liquidez.



**¿Cuáles son tus productos/servicios más vendidos?
¿Cuál será su nuevo precios?**



Mis recomendaciones para este E-Book:

- ✓ Hazlo HOY mismo, lo más pronto posible
- ✓ Rebota ideas, siempre puedes contar con un **ActionCOACH**
- ✓ Reúnete con tu equipo de trabajo y haz una lluvia de ideas
- ✓ Si te sientes sin ideas, llámame y tengamos una sesión express
- ✓ Comparte este archivo a más empresarios que pueda servirles

Pero lo más importante ¡Enfócate en tomar acciones HOY!

Si te gustaría tener más herramientas para armar un plan de acción, te invito a nuestro **WEBINAR GRATUITO "Tips Financieros y de Marketing"** el próximo 06 de mayo a las 10:00 hrs.

¡REGÍSTRATE!

Chiapas: 961-668-5674 • Yucatán: 999-219-2080 • Querétaro: 442-468-9175

¡NO ESTÁS SOLO!
Hoy más que nunca
CUENTA CON TU ACTIONCOACH