



ESTRATEGIAS DE MARKETING

ADE³⁰ ▶▶
ACADEMIA DE EMPRENDIMIENTO

Prospectos:

- 1.-
- 2.-
- 3.-
- 4.-
- 5.-
- 6.-
- 7.-
- 8.-
- 9.-
- 10.-

Tasa de Cierre:

- 1.-
- 2.-
- 3.-
- 4.-
- 5.-

Monto Promedio de Venta:

- 1.-
- 2.-
- 3.-
- 4.-
- 5.-

Número de Transacciones:

- 1.-
- 2.-
- 3.-
- 4.-
- 5.-

No. De Prospectos \times Tasa de Conversión $=$ No. De Clientes \times No. De Transacciones \times \$\$Ventas Promedio $=$ Ventas \times Margen $=$ Utilidades

1. Publicidad en Publicaciones Locales
2. Diarios Matutinos (periódicos)
3. Publicidad en Televisión
4. Publicidad en Radio
5. Publicidad en Revistas
6. Publicidad en Revistas de Comercio.
7. Avisos en Boletines Empresariales
8. Avisos en Boletines Escolares
9. Insertos en Periódicos, Boletines y Revistas
10. Relaciones Públicas
11. Publicados de Prensa
12. Volantes Casa por Casa
13. Volantes Entregados en Cruceros
14. Catálogos
15. Folletos
16. Sección Amarilla
17. Guía Telefónica
18. Directorios
19. Intercambios Comerciales
20. Listas de Bases de Datos de Compras
21. Correo Directo
22. Envíos con Facturas de Otros
23. Listas de Ofertas
24. Envío de Faxes
25. Espectaculares / Posters
26. Tickets de Compra
27. Parte Trasera de los Taxis
28. Publicidad en Cines
29. Patrocinios
30. Postales por Correo
31. Internet / Páginas Web
32. Publicidad en Muros de Edificios
33. Anuncios en Vehículos
34. Anuncios en Tiendas y Aceras
35. Publicidad en Aparadores
36. Comercio Ambulante
37. Materiales/Desplegados de Punto de venta
38. Empaques de Productos
39. Presentación de Videos en Tiendas
40. Promocionales en Centros Comerciales
41. Creación de un Boletín Empresarial
42. Calcomanias y Etiquetas
43. Imanes
44. Artículos Promocionales
45. Dirigibles, Globos, Banners Aéreos y Escritos en el Aire
46. E-Marketing
47. Uniformes / Etiquetas de Identificación
48. Tarjetas de Negocios
49. Eventos de Networking
50. Vendedores
51. Telemarketing
52. Llamadas en Frío
53. Competencias / Encuestas
54. Anfitrión Beneficiario
55. Alianzas Estratégicas
56. Publicación de un Libro
57. Eventos y Seminarios
58. Fiestas y Espectáculos
59. Fechas Regulares y Reservados
60. Campañas de Obtención de Fondos
61. Espectáculos Comerciales
62. Organización de Fiestas
63. Ventas en Multinivel
64. Distribuidores / Agentes
65. Licencias / Franquicias
66. Días de Mercado
67. Cambio / Apertura de más Lugares
68. Comercia más Horas/en Horario Diferente
69. Apertura de Nuevos territorios
70. Medición y Evaluación
71. Otorgar Incentivos por Ventas en Equipo
72. Sistema de Referencias
73. Franquicia tu Negocio
74. Vende Licencias
75. Distribuidores

1. Otorga una Garantía por Escrito
2. Define tu Característica Única de Venta
3. Desarrolla tu Propia Línea de Productos
4. Vende una Línea Exclusiva
5. Incrementa el Rango y la Variedad
6. Ofrece Productos de Calidad
7. Utiliza una Lista de Beneficios
8. Muestra Cartas de Testimonios
9. Fotos / Demos de Antes y Después
10. Usa Muestras o Fotos de Ejemplos
11. Imprime Folletos de Calidad
12. Folletos u Hojas de Información
13. Haz Ofertas de Valor Agregado
14. Haz una Oferta
15. Inicia una Tendencia / Moda
16. Da Lista de Precios de Productos
17. Utiliza los Perfiles del Personal
18. Escribe la Historia de tu Compañía
19. Empaques
20. Muestra tus Certificados/Reconocimientos
21. Mensajes en Espera (Teléfono)
22. Otorga Solicitudes de Cuentas
23. Órdenes por Correo/Entrega a Domicilio
24. Envía Tarjetas Previas a la Cita
25. Exhibiciones en Puntos de Venta
26. Usa Planes de pago y Financiamiento
27. Acepta Tarjetas de Crédito, Cheques y Vales
28. Análisis de Costos Diario/Semanal
29. Haz un Diagrama de tus Procesos de Ventas
30. Demos de Ventas en Audio, Video y CD
31. Reimprime Artículos de Prensa
32. Reescribe Cotizaciones y Propuestas en forma de Plan de Acción
33. Imprime la Misión / Visión de la Cía.
34. Utiliza Encuestas para Prospectos
35. Altos Estándares de Vestido y Presentación / Uniformes
36. Deja Productos a Prueba
37. Ventas de Piso
38. Guiones de Venta
39. Saluda a los Prospectos por su nombre
40. Preséntate a Ti Mismo

41. Sonríe, Crea Confianza y Armonía
42. Haz Preguntas y Escucha
43. Da Ideas y Consejos
44. Educa en Función al Valor No al Precio
45. Ponte un Tiempo Límite de Respuesta
46. Mejora el Conocimiento del Producto
47. Venta Ascendente, Descendente y Cruzada
48. Enseña Cómo Comprar y qué Hacer
49. Usa Técnica de PNL
50. Vende Basado en Emociones / Sueños
51. Da Seguimiento Una y Otra Vez
52. Haz Preguntas de Cierre
53. Usa No. 800 y Sobres Porte Pegado
54. Da Refrigerios
55. Agasaja a tus Prospectos
56. Sorteos / Competencias con Seguimiento
57. Haz que Comprar Sea Fácil
58. Mide las Tasas de Conversión
59. Entrena al Equipo Completo en Ventas y Servicio al Cliente
60. Otorga Incentivos de Trabajo

61. Encuesta a tus Clientes Anteriores
62. Encuesta a la Gente que no Compra
63. Da un Incentivo de Primera Compra
64. Mejora la Apariencia del Personal, la Oficina y los Vehículos
65. Iluminación / Limpieza / Clima / Guardería / Cafeterías / Música Ambiental (Aspecto Profesional)
66. Acepta Enganches
67. Especiales de Compras de Paquete
68. Escasez y Límites, Temor y Dolor Contrata Algunos / Más Vendedores
69. Agentes de Telemarketing
70. Cambia tus Piezas de Correo Directo
71. Registra los Detalles de los Prospectos
72. Mantén Contacto: Boletines / Cartas Reciprocidad,
73. Adiós a las Devoluciones
74. Tours por las Instalaciones
75. Busca Mejores Prospectos
76. Perfil de Empresas y Tarjetas de Presentación
77. Obsequios con Correo Directo
78. Cobra por Consejos (Normalmente Gratis)
79. Bonificaciones Válidas al Comprar
80. Ten Siempre Itinerario a la Mano
81. Ofrece Exclusividad
82. Acepta los Prepagos
- 83. Establece Metas de Ventas**

1. Dale Momentos Mágicos a Tus Clientes
2. Da un Mejor Servicio y Haz que se Sientan Especiales
3. Promete de Menos, entrega de Más
4. Expande tus Servicios
5. Entrega Consistente y Confiablemente
6. Mantén un Contacto Regular
7. Informa al Cliente de Todo tu Rango
8. Incrementa tu Variedad
9. Reduce la Caducidad del Producto
10. Presenta Actualizaciones con Regularidad
11. Ten Siempre Existencias
12. Ofrece Contratos de Servicio
13. Desarrolla tu Propio Lenguaje,
14. Guarda la Información Vital de tus Clientes
15. Producto del Mes o de la Semana
16. Pídeles que Vuelvan
17. Hazles Llamadas Periódicas
18. Envía un Boletín a tus Clientes
19. Haz Programas de Compra Frecuente
20. Crea una Tarjeta VIP / Club Exclusivo
21. Haz una BD de Clientes Inactivos
22. Otorga Tarjetas de Membresía o Contraseñas
23. Usa Tarjetas de Compra Múltiple
24. Haz pre-venta o Fomenta Pre-Pagos
25. Haz Contratos a Largo Plazo
26. Tratos de Hasta Próximo Aviso
27. Agenda la Siguiete Cita Ahora
28. Planea las Compras Futuras con tus Clientes
29. Haz una Oferta para la Siguiete Compra
30. Sistema de Recordatorio de Compras
31. Acepta Enganches
32. Aumenta los Niveles de Crédito
33. Ofrece Incentivos / Bonificaciones
34. Concéntrate en los Clientes Repetitivos
35. Seguimiento/Contacto Post Compra
36. Educa en el Valor Total
37. Sugiere Usos Alternativos
38. Envía Regalos / Tarjetas en Ocasiones / Fechas Especiales
39. Ofertas regulares por Correo Directo
40. Da Seguimiento Continuo
41. Telemercadeo
42. Haz Competencias
43. Promociones / Eventos a los Clientes Anteriores
44. Realiza Ventas a Puerta Cerrada
45. Ventas por Fax para Clientes
46. Artículos Promocionales Grabados
47. Organiza Noches de Información
48. Actualización Gratis para Mayor Lealtad
49. Socializa con los Clientes
50. Proporciona una Lista de Compras
51. Pon Calcomanías o Etiquetas
52. Ofertas Especiales por Correo Directo
53. Catálogos para que el Cliente Reordene
54. Haz Promociones Cooperativas
55. Vende Productos y Servicios de Otras Personas
56. Renta / Vende tu Base de Datos
57. Actualiza/Limpia Continuamente tu Base de Datos de los Clientes
58. Vende por Teléfono las Ofertas Normales
59. Cuenta tu Historia Mágica
60. Crea una Relación
61. Aprende el Nombre de tus Clientes
62. Diles tu Nombre Completo
63. Hazte su Amigo
64. Ofrece Muestras Gratis / a Prueba
65. Eventos de Introducción de Nuevos Productos
66. Entrena al Personal en Servicio al Cliente
67. Ofrece Acciones de la Compañía
68. Vende más Consumibles
69. Crea un Calendario de Eventos de Integración / Comunicación
70. Establece un Rol de Comunicación con los Clientes

1. Sube tus Precios
2. Ventas Hacia Arriba
3. Venta Cruzada o Adicional
4. Ventas Hacia Abajo
5. Use Listas de Verificación
6. Haz Encuestas
7. Fomenta / Acepta Intercambios
8. Facilita los Financiamientos
9. Maneja Líneas exclusivas
10. Reordena el Esquema de la Tienda
11. Mercancía en Exhibición
12. Material de Punto de Venta
13. Impulsa la Compra
14. Empacado de Productos
15. Vende con preguntas o esto/u otro
16. Haz/Ofrece Paquetes
17. Haz tratos de paquetes en volumen
18. Regalo con \$XX de Compra
19. Acepta Pagos con Tarjeta de Crédito, Cheques o Vales
20. Asegúrate que el cliente conozca la Lista
21. Completa de Productos y Servicios
22. Cobre Honorarios de Consulta
23. Vende Contratos de Servicios
24. Vende Garantía / Seguro Extra
25. Entrena a tu Equipo
26. Usa Guiones de Venta
27. Entrene a sus Clientes
28. Ten Productos y Servicios de precios más Altos
29. Crea una Imagen de Calidad
30. Servicio sólo a Clientes de Tipo A
31. Deshazte de los clientes tipo 'C' o 'D'
32. Acepta Enganches/Abonos/Plazos
33. Ofrece Entrega a Domicilio
34. Cobre por la Entrega / Envío o Embalaje
35. Crea Empatía / Da un Trato Especial
36. Pon un Objetivo de \$\$ Promedio de Venta
37. Mide el Monto Promedio de Venta
38. Incentiva a los Clientes por Compras Mayores, ej. Puntos
39. Acumulables
40. Incentivos de Equipo por Ventas Mayores
41. Deja de Dar Descuentos
42. Agrega Valor
43. Entrega Valor Percibido
44. Promociones Dentro de la Tienda
45. Especiales de Etiqueta Roja
46. Educa en el Valor no en el Precio
47. Pide a la Gente que Compren Algo Más
48. Ofertas de 4 por el Precio de 3
49. Ofertas en Compra uno da uno Gratis
50. Videos Promociones en la Tienda
51. Apariencia de la Tienda, el Equipo y los Vehículos
52. Sugiere lo Más Caro Primero
53. Da una Lista de Compras
54. Ten una Cantidad Mínima de Orden
55. Permite que la Gente Reserve
56. Mejora el Empaque del Producto

1. Incrementa tus Márgenes / Precios
2. Vende Bienes o Servicios con Mayores Márgenes
3. No Otorgues Descuentos
4. Vende sólo Calidad
5. Vende tu Propia Marca
6. Vende una Marca Exclusiva
7. Deshazte de los Clientes C's y D's
8. Mantén una Base de Datos Precisa
9. Vende por E-mail o Internet
10. Vende vía Demostraciones o Multinivel
11. Da Comisión sólo al Equipo de Ventas
12. Da Entrenamiento en Equipo
13. No Pagues Tiempo Extra
14. Disminuye tu Personal
15. Reduce la Administración Innecesaria
16. Reduce los Honorarios de los Directores
17. Eficiencia, Productividad y Administración del Tiempo
18. Negocia Acuerdos de Empleo
19. Incentivos al Equipo basados en el Margen
20. Reduce la Duplicación
21. Conoce tus Costos Reales
22. Trabaja los Costos como % de Ventas
23. Haz Presupuestos de Gastos Mensuales
24. Permítele a tu Equipo Comprar Sólo con Orden de Compra Autorizada
25. Mejora Habilidades de Negociación
26. Reduce Todos los Costos un 10%
27. Hazlo Bien a la Primera
28. Recicla Tanto como Puedas
29. Disminuye el Rango de Productos
30. Toma Existencias en Consignación
31. Reduce los Inventarios
32. Vende Sólo Mercancía de Venta Rápida
33. Compra al Mayoreo o en Volumen y Paga a Plazos
34. Compra Directamente
35. Fabrica tú Mismo
36. Empaca tú mismo paquetes pequeños
37. Ocupa tu Tiempo Muerto
38. Renta Espacios Ociosos / Libres
39. Trabaja 2 o Incluso 3 Turnos
40. Ten Tiendas / Locales Más Pequeños
41. Trabaja Desde tu Casa
42. Ten un Negocio Móvil/Ambulante
43. Integra / Inicia un Grupo de Compra
44. Refinancia tus Deudas / Pasivos
45. Cobra por las Facilidades de Financiamiento
46. Reduce Plazos de 30 días a 7 Días
47. Invierte en Tecnología

- 48. Sistematiza la Rutina, Humaniza las Excepciones
- 49. Automatiza Tanto Como Sea Posible
- 50. Vende el Equipo / Maquinaria Obsoleta
- 51. Remata el Inventario Obsoleto
- 52. Reduce / Elimina gastos tributarios
- 53. Negocia Gastos Fijos, no Variables
- 54. Emplea personal de Tiempo Completo
- 55. Busca Ayuda Externa (Outsourcing)
- 56. Muda el Establecimiento
- 57. Paga en Efectivo en lugar de Intereses por Préstamos

- 58. Sólo Compra lo Necesario
- 59. Usa la Tarjeta de Crédito de la Compañía con Puntos Acumulables y Más de 55 Días sin Interés
- 60. Renta para Obtener Deducciones Fiscales
- 61. Cambia de Contador
- 62. Pide o Copia ideas exitosas
- 63. Mantén los Gastos Generales al mínimo
- 64. Deja de Publicar Anuncios que no Funcionan
- 65. Mídelo Todo
- 66. Cuentas Regulares / a Tiempo
- 67. Revisa los recibos telefónicos, etc

$$\text{No. De Prospectos} \times \text{Tasa de Conversión} = \text{No. De Clientes} \times \text{No. De Transacciones} \times \text{\$Ventas Promedio} = \text{Ventas} \times \text{Margen} = \text{Utilidades}$$