

LAS 7 MALETAS DE CUALQUIER COMPRA

HOJA DE PREGUNTAS



PÚBLICO

- a.** ¿Cuál es el rango de edades de tus clientes?
- b.** ¿Cuál es su género dominante?
- c.** ¿Dónde viven?
- d.** ¿Situación sentimental?
- e.** ¿Poder adquisitivo?



PROBLEMA

- a.** Haz una lista de todos los problemas por los cuales te pueden comprar.
- b.** Reduce esa lista a tres.
- c.** Selecciona el problema más importante.



SOLUCIÓN

- a.** ¿Cómo tu producto o servicio le resuelve este problema a tus clientes?



DIFERENCIALES

- a.** Haz una lista de las cosas que haces mejor que tus competidores.
- b.** ¿Cuál es la que menos se está mencionando en tu mercado?



TESTIMONIOS

- a.** ¿Qué clientes pasados / casos de éxito puedes mostrar para generar confianza?
- b.** ¿Cómo vas a recoger más testimonios de ahora en adelante?



OBJECIONES

- a.** ¿Cuáles son los posibles “peros” por los cuales las personas no te comprarían?
- b.** ¿Cuál es el más importante?



GARANTÍA

- a.** ¿Qué garantía le ofrecerás a tus clientes para quitarles cualquier tipo de riesgo en el momento de la compra?
- b.** ¿Es esta garantía mejor que la de tus competidores?

Si vendes productos o servicios muy diferentes entre sí, haz este proceso máximo 3 veces y así identifica los diferentes perfiles de personas que te compran.