

Consejos para vender servicios

1. Prepará tu kit de marketing

Lo primero es crear herramientas de venta adecuadas, una imagen corporativa que hable de tus ventajas como proveedor de servicios, que explique lo que ofreces y que describa perfectamente lo que te hace totalmente diferente al resto de tu competencia.

Lo básico a tener en cuenta es:

- ✓ **Imagen Corporativa.** Un logotipo y una frase que te distinga (slogan), colores corporativos y un estilo propio de diseño.
- ✓ **Tarjetas de Presentación**
- ✓ **Folleto Electrónico o Impreso**
- ✓ **Artículo Promocional.** Buscá algo sencillo, creativo y barato pero de calidad, que puedas obsequiar a tus clientes y posibles clientes. Pensá en algo que sea de utilidad y que se utilice donde otras personas puedan verlo.
- ✓ **Mail de Informes.** Debes contar con un mail de informes generales, para que puedas incrementar la velocidad de respuesta. Esto es clave a la hora de captar clientes, así que recomendamos tener listas varias “respuestas tipo”, tener a mano la información que anexarás, de modo que solamente tengas que personalizarlo cuando lleguen las solicitudes.

2. Tácticas de promoción

Por muy bien relacionados que estemos, siempre es recomendable invertir en publicidad y promociones para poder generar ventas y negocio. Algunas recomendaciones:

- ✓ **Publicidad.** Buscá el canal que tu cliente ideal suele usar, entre los que se acerquen más a tus posibilidades económicas. Por ejemplo, revistas, periódico, radio, volantes, correo directo, etc.
- ✓ **Publicidad Online.** Esta es una genial opción para los servicios, puedes contratar una campaña en redes sociales con bajo presupuesto y con resultados de alto impacto. Es importante segmentar bien tus campañas y observar con cuidado en qué moneda deberás pagar.
- ✓ **Uso estratégico de la folletería.** Si tu empresa decidió hacer folletos, usálos sabiamente para promocionar tu negocio.
- ✓ **Tarjetas de presentación.** Esta es una poderosa herramienta de venta si la sabes usar y si te sacás vergüenza de usarlas sabiamente.
- ✓ **Promociones.** Las promociones siempre activan o impulsan a la compra, algunas ideas:
 - Regalá cupones o tarjetas de descuento a tus clientes para que éstos las regalen a sus amigos o familiares.
 - Realizá descuentos por temporadas o en fechas especiales.
 - Arma ventas cruzadas con tus servicios.
 - Agrega un plus para activar compras (asesoría, estudio, etc.).

- ✓ **Conferencias.** Una de las mejores herramientas para promover tus servicios y reputación es pararte en el estrado. Ofrece charlas o cursos especializados en diferentes ámbitos donde creas que podés captar clientes.
- ✓ **Alianzas Estratégicas.** Aprende a trabajar en equipo, las alianzas con otros negocios que tengan el mismo mercado que el tuyo, pero diferente oferta, te puede ayudar mucho a promocionarte.
- ✓ **Networking.** Esta parte es muy importante, debes aprender a relacionarte, a generar contactos donde sea que te encuentres, en cualquier situación profesional, familiar o de amigos, podés hacer negocios o abrirte mercado. Es indispensable que pertenezcas como mínimo a una cámara o asociación empresarial y participes activamente en sus eventos.

3. Presencia Online

En los tiempos que corren, sin duda es indispensable la presencia online de tus servicios. Algunos consejos:

- ✓ **Web Site.** Crea tu propia página web. Compra tu hosting, dominio y un bonito template e instalalo en WordPress.org
- ✓ **Redes Sociales.** Son grandes herramientas a la hora de viralizar tus contenidos. Elige aquellas en las que se encuentra tu mercado y crea una estrategia 60-20-20 (60% publicar contenido valioso / 20% conversación / 20% promoción creativa de tu negocio)
- ✓ **Incentivo de Suscripción.** Creá incentivos que te ayuden a motivar las conversiones en tu sitio web, recuerda que tu página está para informar y captar clientes, así que ofrecé algo interesante sobre tus servicios que te permita recolectar mails y crear una base de datos que servirá para seguir vendiendo. La clave es que aquello que ofrezcas resulte interesante para el mercado que estás buscando captar.
- ✓ **Email Marketing.** Una vez que creas una base de datos off u online estás listo para dar seguimiento a estos contactos y enamorarlos poco a poco. Recordá que no se trata de molestar haciendo SPAM, se trata de enviarles información valiosa poco a poco.
- ✓ **Comunidades.** Formar parte de grupos de intereses comunes te ayuda a generar contactos, recomendaciones, colegas, alianzas y prospectos. Buscá en Twitter, Facebook, Google Plus, LinkedIn existen grupos muy interesantes. Como ya dijimos, también podés buscar grupos offline: cámaras, asociaciones, clubes, etc.

Fuente: smartupmarketing.com