

HABILIDADES

Instalando el plugin de las ventas: cómo presentar proyectos WordPress y cerrar negocios

[Julián Bedoya Jiménez](#)

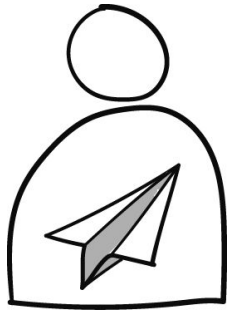




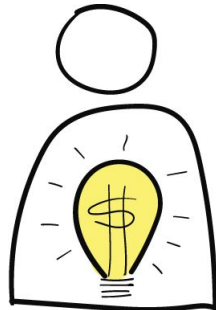
**Conversador y tomador de café.
Dedicado a las ventas
consultivas y al mercadeo
industrial/B2B. Curioso,
disciplinado y emprendedor.
Magíster en Mercadeo.
Formador de vendedores
consultivos.**



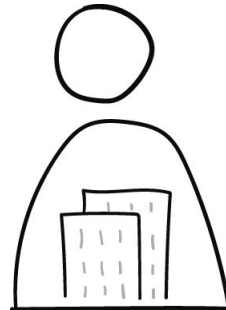
¿Quién eres tú?



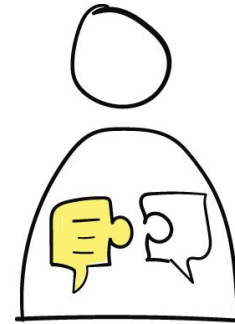
freelance



emprendedor



empresario

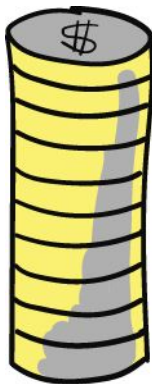


consultor

¿Quién eres tú?



¿Cuál es el desempeño de tus ventas?

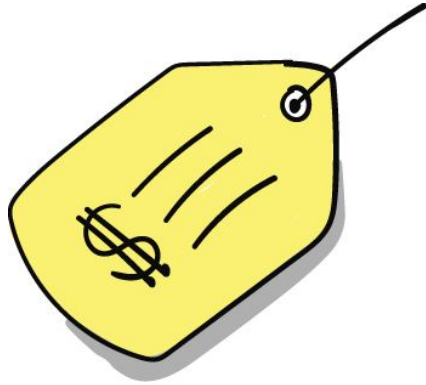


**Volumen de
ventas**



**Número
de ventas**

¿Cuál es el desempeño de tus ventas?

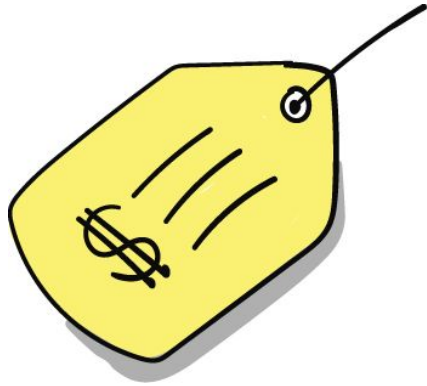


Rentabilidad



**Flujo de
caja**

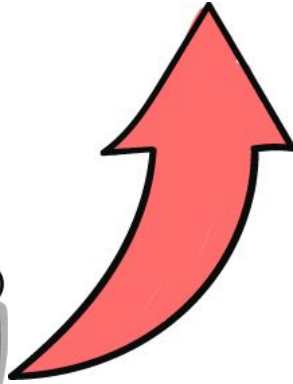
No es lo único



Rentabilidad



Flujo de
caja

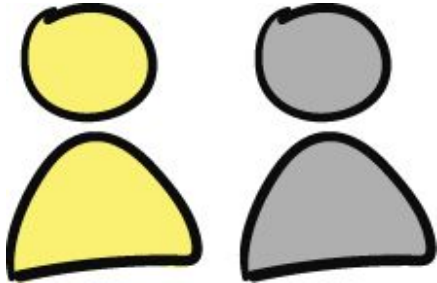


NECESITAMOS
VENTAS BUENAS

NECESITAMOS
BUENAS
PRESENTACIONES
COMERCIALES



¿Cuáles son los errores más comunes?



1 de cada **2**
vendedores sabe
diferenciar su
presentación
comercial*

#SomosWCCO

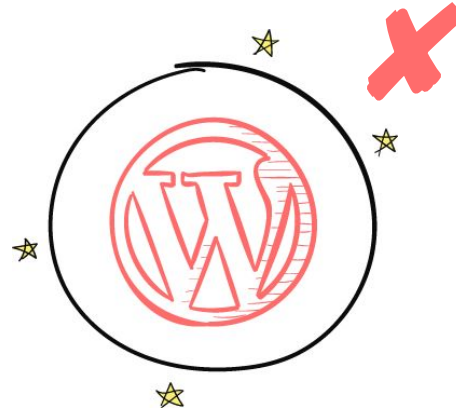
*Basado en sondeo realizado a 35 vendedores consultivos.

¿Cómo crear diferenciación?



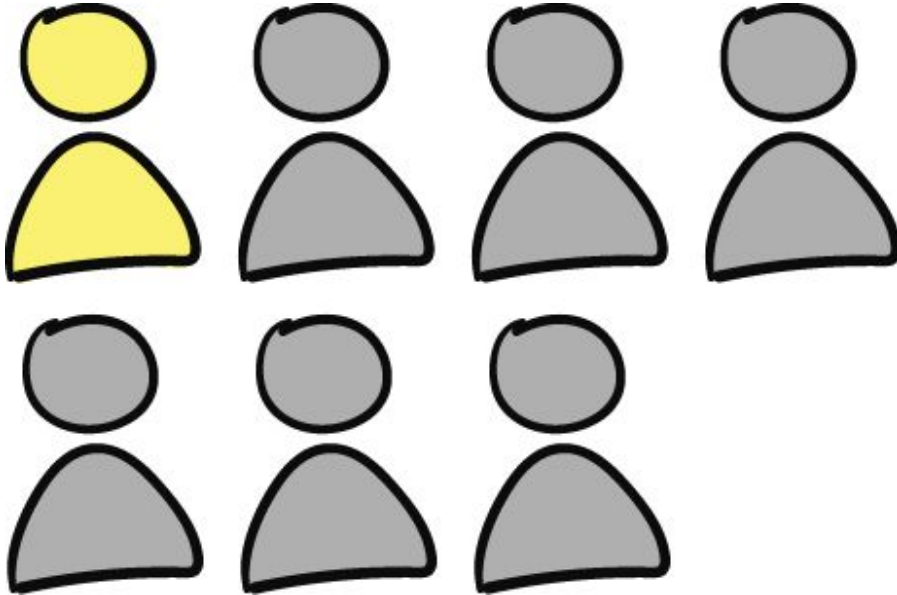
Beneficios

contra



Atributos

¿Cuáles son los errores más comunes?



1 de cada **7**
vendedores sabe
cerrar en sus
presentaciones
comerciales*

Vamos a resolverlos

La **estructura** de
toda **presentación**
comercial



4 métodos para estructurar presentaciones comerciales



**St. Elmo
Lewis (1898)**



**Dixon y
Adamson
(2012)**



**Duarte
(2010)**

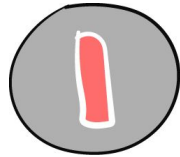


Sinek (2011)

Modelo AIDA



Llamar la **atención**



Mantener el **interés**



Crear **deseo**



Obtener **acción**

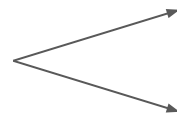
**St. Elmo
Lewis (1898)**

Modelo AIDA

Soto y Restrepo (2008)

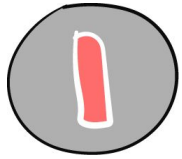


Llamar la **atención**



Resumir la situación

Expresar la idea



Mantener el **interés**



Explicar cómo funciona



Crear **deseo**



Enfatizar beneficios clave



Obtener **acción**



Sugerir un cierre fácil

Ejemplo aplicado



Resumir la situación



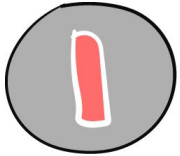
Según los análisis que hemos hecho, sus clientes están abandonando su sitio antes de navegarlo porque es muy lento para cargar.

Expresar la idea



Para resolverlo, tenemos un servicio de optimización de velocidad de carga.

Ejemplo aplicado



Explicar cómo funciona →

Lo que hacemos es una migración a un hosting más rápido y optimizamos el peso de las imágenes, así como otros archivos que generan muchas peticiones al servidor.

Ejemplo aplicado



Enfatizar beneficios clave →

Con este servicio, usted logrará:

- ✓ Mejorar la experiencia de los usuarios.
- ✓ Aumentar las visitas efectivas a su sitio.
- ✓ Aumentar las probabilidades de venta.

Ejemplo aplicado



Sugerir un cierre fácil



Tenemos tres planes: ligero, completo y ampliado, para que usted elija el indicado.

¿Cuándo empezamos a potenciar su sitio y darle más posibilidades a su tienda en línea?

Ejemplo aplicado

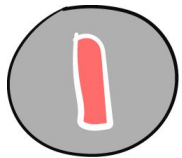


Resumir la situación

Según los análisis que hemos hecho, sus clientes están abandonando su sitio antes de navegarlo porque es muy lento para cargar.

Expresar la idea

Para resolverlo, tenemos un servicio de optimización de velocidad de carga.



Explicar cómo funciona

Lo que hacemos es una migración a un hosting más rápido y optimizamos el peso de las imágenes, así como otros archivos que generan muchas peticiones al servidor.



Enfatizar beneficios clave

Con este servicio, usted logrará:

- ✓ Mejorar la experiencia de los usuarios.
- ✓ Aumentar las visitas efectivas a su sitio.
- ✓ Aumentar las probabilidades de venta.



Sugerir un cierre fácil

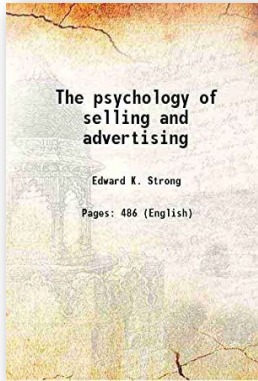
Tenemos tres planes: ligero, completo y ampliado, para que usted elija el indicado.

¿Cuándo empezamos a potenciar su sitio y darle más posibilidades a su tienda en línea?

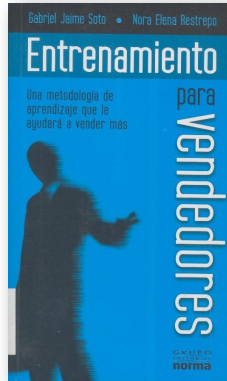
Los otros métodos, el comparativo y las guías paso a paso los podrás encontrar en mis artículos de LinkedIn.



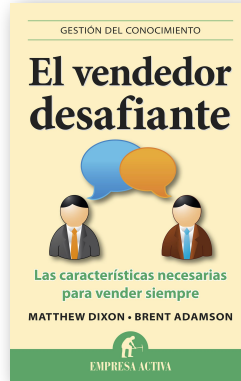
Referencias



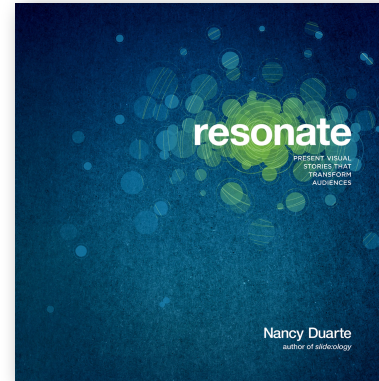
St. Elmo Lewis
(1898) en E.
K. Strong Jr.
(1925).



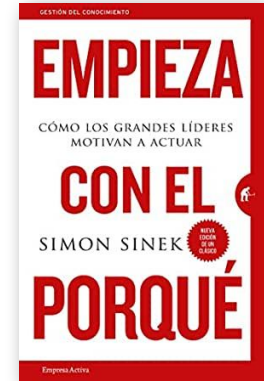
Soto, G. J., y
Restrepo, N.
E. (2008).



Dixon, M., y
Adamson, B.
(2012).



Duarte, N.
(2010).



Sinek, S.
(2011).

y 20+ referencias

¡GRACIAS!

El cambio está en nuestras manos

