¿Cómo empezar un negocio?

www.aliadodigital.mx

¿A quién le voy a vender?

Enfócate en tu buyer persona, o sea, en tu cliente potencial. Si no sabes a quién quieres vender y qué le asusta y lo motiva a comprar, y te sientas a escribir, aunque sea una palabra, estás perdiendo tu tiempo.

La percepción del mercado. Si no sabes quién es tu competencia, qué está vendiendo a tu potencial cliente, y además cómo perciben ellos a los otros competidores en el mercado, estás perdiendo tu tiempo.

¿En qué eres diferente? Si no está claro por qué un potencial cliente debería elegir tu producto o servicio frente al de la competencia, entonces no escribas ni una palabra, porque estás perdiendo tu tiempo.

El G R A N secreto...

Lo más importante es tener un producto o servicio que la gente quiera comprar. Si no lo tienes, corres el riesgo de perder tiempo y dinero. Si lo hubiera sabido antes, me habría evitado mucho trabajo intentando vender productos que no le interesaban a la gente.

Si en el mercado algo no está, el 99,9% de las veces es porque la gente no quiere comprarlo. ¿O piensas que nadie ha intentado venderlo antes de ti?

Este es el secreto. No tienes que inventar nada; toma algo que la gente quiere comprar y dale otro enfoque que atraiga la atención de la gente y les dé una motivación para preferirlo antes que a la competencia.

¿Por qué la gente compra?

Principales razones:

- Obtener más dinero
- Ahorrar tiempo
- Tener más salud
- Ser libres
- Ser envidiadas
- Dar a su vida un sentido más profundo

No olvides, que pocos compran por razón. Debemos enfocarnos en la emoción.

Por ejemplo, una mujer podría comprar un vestido para ser la más guapa de la fiesta y luego justificar la compra de ese vestido con el hecho de que estaba en descuento.

¡Gracias por leernos!

Correo electrónico
contacto@aliadodigital.mx

Sitio web
www.aliadodigital.mx

Redes sociales
@aliadodigitalmx
@restaurantesqueretaro