EJEMPLOS DE **CÓMO VENDER** ENFOCÁNDOTE EN LOS **BENEFICIOS**

¿CÓMO PUEDE UN PELUQUERO OFRECER SUS SERVICIOS ENFOCÁNDOSE EN LOS BENEFICIOS?

En lugar de limitarse a explicar lo que hace (cortar el pelo)...

Debe contar el beneficio de pasar por sus manos (**sentirse más atractivo** y, por tanto, **mejor consigo mismo**).

¿Y UN COCINERO?

En vez de decir que da de comer...

Puede explicar que ayuda a la gente **a celebrar los momentos importantes de su vida** (¡para festejar siempre recurrimos a la comida!).

¿Y UN VENDEDOR DE SEGUROS DEL HOGAR?

En vez de decir que vende seguros...

Puede argumentar a los dueños de la casa que les ofrece **tranquilidad para toda su familia.**

¿Y UN VENDEDOR DE COCHES DE ALTA GAMA?

En vez de decir que vende coches...

Puede explicar a los visitantes que vende **fiabilidad**, **confort**, **seguridad, velocidad...** (y, también, aunque no lo suele decir, **estatus**).

Y SI HABLAMOS DE MARCAS COMERCIALES...

HARLEY DAVIDSON no vende motos... Vende **libertad**.

TESLA no vende coches... Vende **innovación y sostenibilidad**.

EN RESUMEN...

Como dice Seth Godin, el mayor referente actual en marketing:

«La gente no quiere lo que tú haces, sino lo que tú harás por ellos».

¿CÓMO LO VES?

COMENTA

GUARDA

COMPARTE

www.enriquedemora.com