

Motivos de Compra

Estos son los motivos por lo que la gente compra bienes y servicios, bien vale que los revises y adaptes tu Elevator Pitch para lograr que te compren

1. Hacer dinero.
2. Ahorrar dinero.
3. Ahorrar Tiempo.
4. Reconocimiento – Marca.
5. Seguridad - Tranquilidad.
6. Comodidad.
7. Flexibilidad.
8. Satisfacción - Placer.
9. Nivel Social.
10. Salud.

Una vez que tengas a la persona frente a frente, estas son algunas de las palabras más persuasivas durante el proceso de venta, saber aplicarlas, utilizarlas y ligarlas a una emoción es lo que hará que concretes mayores ventas.

- Plan
- Negocio
- Beneficio
- Inversión
- Ahorro
- Oportunidad
- Ganancia (redituable)
- Mejora (sustancial)
- A su medida (ad-hoc)
- Punto de vista (interesante)
- Consideración