

_EBOOK



Cómo vender

TU PROYECTO INMOBILIARIO

al 96% de los prospectos

QUE NO TE HAN COMPRADO



96%



4%

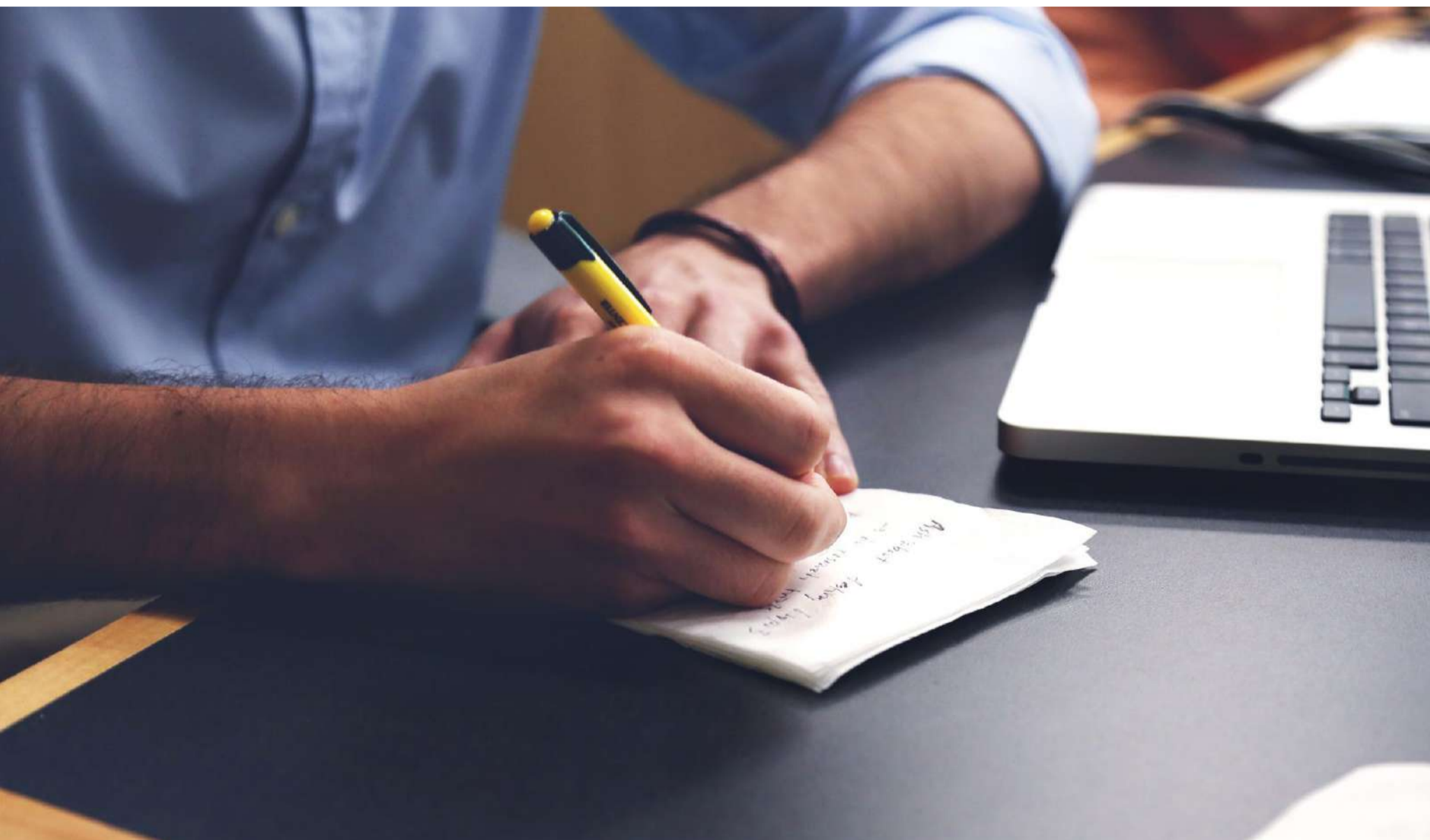




El método tradicional de vender se está quedando obsoleto, ya que el proceso de compra de nuestros clientes ha cambiado, por lo tanto la forma en que le vendemos debe adecuarse al mismo. Actualmente las personas están expuestas a una enorme cantidad de productos y servicios que compiten entre ellos por su tiempo, atención y presupuesto. Es por eso que ahora debemos considerar el vender sin estar vendiendo, tener tacto al llegar a las personas, y sobretodo ayudarlo en su decisión final. Mucho más en una elección tan importante como la compra de un inmueble, ya que será el patrimonio de su familia.

Qué aprenderás en este eBook:

- El proceso de un cliente potencial
- Cómo venderle al 96% de las personas que no se han decidido a comprar.
- Cómo vender sutilmente, sin estar vendiendo.
- Cómo nutrir a nuestros clientes.
- Identificar en qué etapa se encuentran nuestros clientes potenciales, y cómo darles un seguimiento que cierre en una venta.



¿CUÁL ES EL PROCESO DE UN CLIENTE POTENCIAL?

1. Descubrimiento:

La persona se da cuenta de que tiene una necesidad, y analiza qué es lo que necesita para cubrirla.

2. Consideración:

La persona evaluará si nuestro producto cubre y satisface sus necesidades. En esta parte es donde se encuentra el 96% de las personas, y en donde más prospectos se quedan.

3. Decisión:

El momento en el que la persona decide por la opción que mejor cubra sus expectativas, el cual la lleva a realizar la compra de su inmueble.





¿Como vender al 96% de las personas que no me comprarán?

Como mencionamos anteriormente, el 96% de las personas se queda en la etapa de consideración. En esta etapa hay que estar totalmente conscientes que nuestro posible cliente es muy susceptible, ya que es el objetivo de muchas personas que intentan convencerlo de comprar. Por esa razón, primero necesitamos saber si esta persona entra en nuestro perfil de cliente, recordando que no todo el mundo es tu cliente ideal. La perfilación digital, además de ser sutil para nuestro cliente y no hacerlo sentir amenazado a una compra, nos entrega información clave acerca de su perfil.

¿Qué información podemos conocer del cliente?

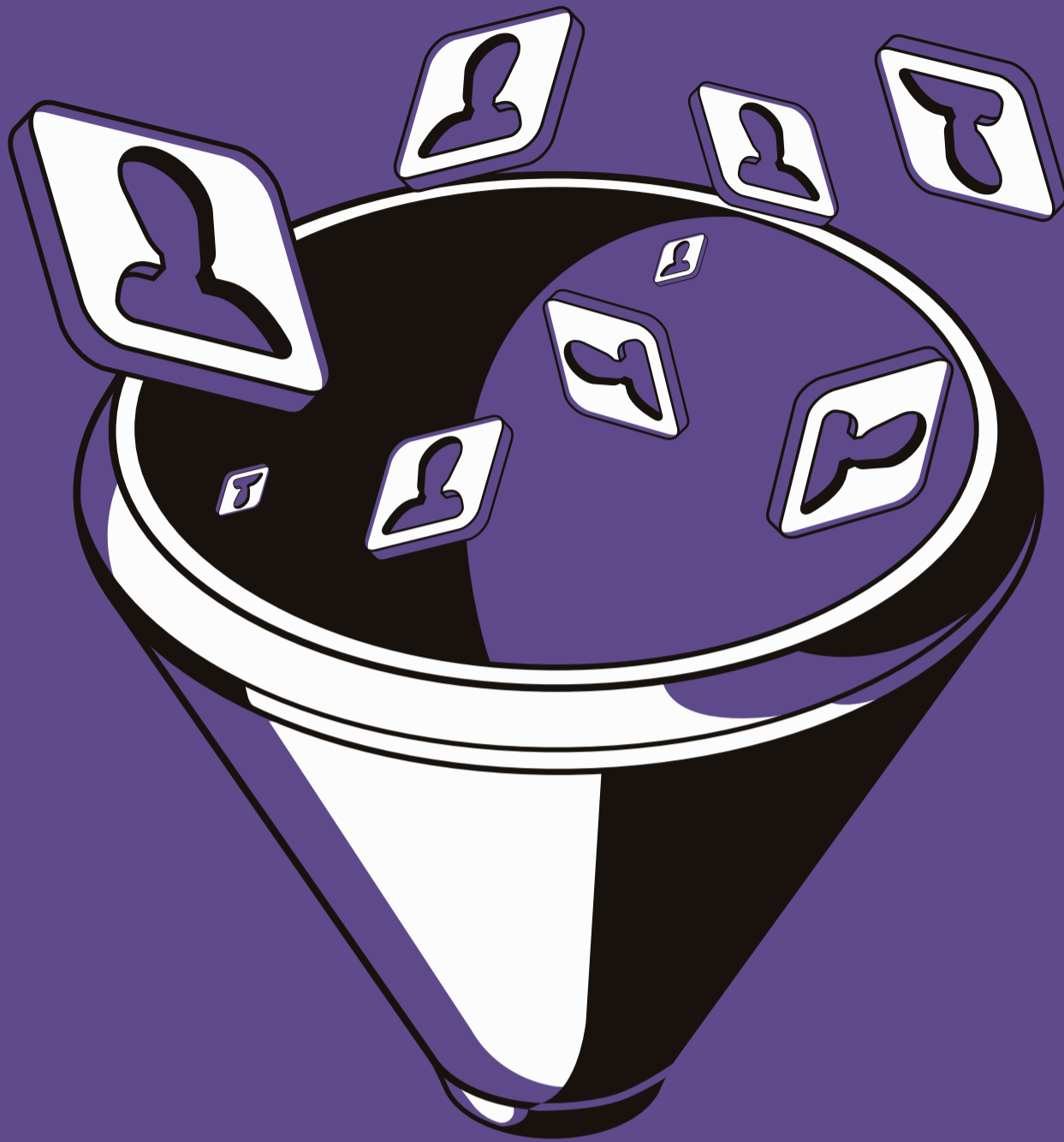
- Sus ingresos familiares
- Qué es lo que busca exactamente
- Si cuenta con ahorro disponible y la cantidad
- Otra información, siempre y cuando vaya acorde al proceso de perfilado

Entonces, ¿Cómo vendemos sin vender?

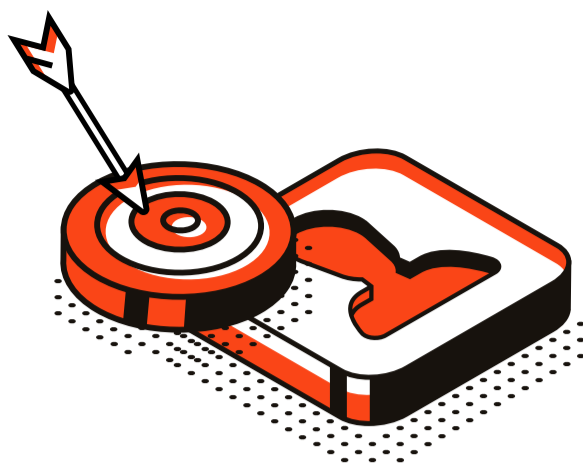
Durante el proceso en el que nosotros hemos estado perfilando al prospecto, él mismo ha estado recibiendo información de nosotros, como disponibilidad, detalles de prototipos, avances del desarrollo, notificaciones, promociones especiales para él, etc, con el objetivo de nutrir a nuestra persona de la mayor cantidad de información acerca de nuestro producto.

Nutriendo al prospecto

Ofrecer información y contenido de valor a cambio de información, debe ser tema serio ya que no sabemos a qué nos enfrentamos realmente. Imaginemos el momento en el que nuestra persona nos encuentra, y analizemos en el desafío al cual nos enfrentamos.



¿Qué información lo podría interesar y le ayudaría a tomar una decisión a nuestro favor? ¿Que podría ser valioso para el? Aquí lo importante es la perspectiva y necesidades del prospecto. Si le proporcionamos información que realmente nutre al perfil, él nos brindara mayor información, además de que el estará conociéndonos más.



¿Por qué es importante identificar en qué etapa se encuentra nuestra persona?

Un equipo de ventas no debería esperar comprometerse con un gran número de prospectos al inicio del proceso. Identificar en qué etapa se encuentra cada uno de ellos nos ayudará a planificar y ejecutar nuestro siguiente paso, ya que en cada etapa se requiere información diferente. A una persona que nos ha descubierto recientemente no podemos hablarle aún de realizar los trámites para firmar las escrituras de su casa. Debemos realizar un proceso sutil y cauteloso para que los prospectos avancen en este camino hasta el final acompañados, seguros, y decididos.

Con la experiencia de haber trabajado con más de 300 desarrollos inmobiliarios, Perfilan puede ayudarte a llevar a cabo este proceso rápida, fácil y exitosamente, de manera que tus esfuerzos generen los mejores resultados. Si quieres conocer más acerca de cómo Perfilan puede ayudarte a acelerar las ventas de tu desarrollo inmobiliario, agenda una **DEMO** con nuestros asesores.

AGENDAR DEMO