

COMO GENERAR MAS VENTAS

5 pasos para atraer
clientes potenciales
a tu negocio
en 30 días o menos...



+Clientes 24x7

Raymundo Velasco

“No es lo mismo salir a buscar clientes que **ATRAER Clientes Ideales**”

Cuando hablo de atraer, me refiero a que estos clientes ideales
“llegarán solos” a tu negocio a comprar o consumir lo que tú vendes.

Pero, ¿Cómo pueden llegar solos los clientes ideales?

Bueno para tener cliente ideales, necesitas prospectos ideales; y para tener prospectos necesitarás generar contactos potenciales.y aquí comienza el asunto. ¿Cómo puedes encontrar contactos y prospectos **que tengan interés y urgencia** por adquirir tu producto o servicio?

En este breve reporte, voy a compartir contigo algunas estrategias que te permitirán conseguir clientes potenciales de forma continua e ilimitada para tu negocio; indudablemente esto te llevará a generar más ingresos por ventas de tus productos o servicios.

En el video de +Clientes 24x7

Podrás apreciar cómo funcionan de forma dinámica los 5 pasos del sistema, como una **“máquina generadora de clientes potenciales”**.

Para verlo puedes dar clic en la siguiente liga o sobre la imagen

[DescubreComoVenderMas.com/3/video1](http://www.DescubreComoVenderMas.com/3/video1)



o accede a : **www.DescubreComoVenderMas.com/3/video1**

Atraer clientes potenciales a tu negocio realmente es sencillo. En este reporte te mostraré los 5 pasos del sistema **+Clientes 24x7**, te diré paso a paso lo que debes hacer para crear y automatizar tu propio sistema de Mkt de una forma muy fácil. En poco tiempo podrás iniciar a generar prospectos y clientes ideales; conocerás estrategias sencillas y prácticas que podrás aplicar de forma consistente para que tu negocio esté generando ingresos económicos por ventas día a día.

Conocerás como puedes desarrollar un sencillo plan de Mkt con resultados sorprendentes, tan rápido como lo deseas y luego ponerlo en ACCIÓN; así como las herramientas que necesitas para automatizarlo.

Aunque este sistema funciona para cualquier tipo de negocio, con el conocimiento que tú tienes del tuyo lograrás que funcione a la perfección para ti.



Si tú eres el experto o especialista en lo que hace tu empresa o tu propio negocio, es muy probable que pienses que no tienes tiempo para desarrollar un plan; posiblemente no te alcanza el tiempo ni siquiera para la operación de tu actividad principal. Si este es el caso, solo búscate a alguien que te pueda apoyar; algún colaborador, amigo, familiar, etc. preferentemente que esté familiarizado(a) con el uso de internet.

Más adelante encontrarás una alternativa para desarrollar y arrancar tu máquina para generar prospectos y clientes calificados, aun cuando no tengas el tiempo de hacerlo tú mismo.

El equipo detrás de +Clientes 24x7

Soy Raymundo Velasco, he sido empresario desde hace más de 20 años; y he dedicado los últimos 4 años a desarrollar procesos y herramientas que me ayuden a generar y mantener clientes potenciales para mis empresas.

A partir del 2010, después de cerrar 2 empresas debido a la creciente disminución de las ventas; apoyado por el uso de internet, decidí implementar un sistema para generar clientes de forma asertiva, económica y fácil. Al automatizarlo me permitió replicarlo una y otra vez para generar cada vez más clientes.

Este sistema me ha permitido en los últimos años, generar y ATRAER continuamente clientes potenciales. Actualmente recibo, todos los días, tanto contactos en mi correo electrónico y en mis sitios web, como llamadas telefónicas y personas en mi oficina que solicitan alguna cotización o que desean adquirir mis productos y servicios. Y esto es gracias a que **mi sistema se está ejecutando como una “máquina para generar clientes” las 24 horas los 7 días a la semana, de forma ininterrumpida.**

Coincidirás conmigo en estos 3 puntos:

- Que el activo más importante de cualquier empresa son sus clientes; así como lo son los pacientes para los médicos.
- Que hoy día, dadas las condiciones económicas de México y en general de los países latinoamericanos, es cada vez más difícil la captación de clientes nuevos, así como también crear lealtad de los clientes hacia nuestros negocios.
- Que los prospectos, pacientes o probables clientes de cualquier negocio, tienen a la mano más información y de más fácil acceso para localizar diferentes proveedores y para tomar sus decisiones de compra más rápido.

Considerando lo anterior, mi equipo de trabajo y yo, creamos **Portal24x7.com**; una organización para desarrollar entrenamientos y herramientas enfocados a ayudar a cualquier organización comercial a:

- Incrementar las ventas.
- Generar clientes potenciales de forma continua e ilimitada.
- Realizar fácilmente el seguimiento de ventas en un proceso automatizado.
- Mantener la lealtad de clientes por tiempo indefinido.

+Clientes 24x7 es un producto de Portal24x7.com

Un entrenamiento de 5 pasos enfocado en generar tu propio sistema de Mkt, para atraer clientes potenciales de forma continua e ilimitada para tu negocio.

Ayudándote a incrementar tu cuenta bancaria sin importar lo que vendas.

[Conoce más](#)

¿Para quién está diseñado este sistema de 5 pasos?

Para ti, si eres un empresario, dueño, gerente o director general de una pequeña o mediana empresa. Para ti, si eres un profesionalista independiente; o si eres un ejecutivo de ventas o tienes al cargo un departamento comercial o un grupo de vendedores.

Aún si no tienes conocimientos técnicos de Mkt, de programación, de desarrollo web, etc., tú puedes atraer prospectos y clientes potenciales a tu negocio, creando tu propio sistema dinámico de Mkt basado en estos 5 pasos.

Solo necesitas conocimientos básicos del uso de internet, y considero que si estás leyendo este reporte, es porque los tienes.

Modelo de Mkt de 5 Pasos

para **Atraer Prospectos y Clientes Ideales**
de forma continua e ilimitada

¿COMO CONSTRUIR TU SISTEMA AUTOMATIZADO
para generar continuamente prospectos y clientes ideales
que vengan a comprarte sin tener que ir a venderles!



Definición de la Proposición Única de Ventas (PUV) ¿Por qué eres diferente? ¿Por qué eres el mejor? ¿En qué eres ÚNICO?	Afinación del mercado target ¿A quiénes debes comunicar tu mensaje? ¿Quién es tu cliente ideal? Selección Geográfica, Geo-Demográfica, Por industria, Giro o Actividad, Por Afinidad	Comunicación del mensaje Correcto al mercado correcto en los medios adecuados llevarás tráfico de personas a tu sitio web o a tu negocio Construcción de tu Base de Datos de contactos y prospectos interesados	Generación de confianza y credibilidad Proveer información de valor a través de un canal de comunicación personal Campañas de seguimiento con un sistema automatizado	Aplicación del "Modelo de Ventas por Proceso" Uso de un CRM para seguimiento automatizado del proceso de ventas hasta lograr el cierre. Seguimiento a través de "Sales 24x7"
--	---	---	---	--

Definición de la PUV + Definición del mercado "Target" + Generación de lista de interesados + Seguimiento personalizado = Generación de Prospectos-Clientes Ideales



Paso 1 DEFINIR EL MENSAJE CORRECTO

Lo primero que necesitas hacer es determinar qué mensaje debes enviar al mercado, qué vas a decir sobre ti, sobre tu negocio, tu producto, tu servicio, etc. qué problema puedes resolver con tus productos o servicios, qué necesidad puedes cubrir, qué beneficios tangibles obtendrán las personas al adquirir lo que vendes. Necesitas definir **“El mensaje Correcto”**.

Aquí debes describir tu PUV (Proposición Única de Ventas) la cuál debe indicar con claridad, por qué eres diferente y por qué eres el mejor en tu área o negocio.

Este punto no se trata de hacer tu folleto, anuncio o tu carta de ventas, más bien corresponde a definir una oración o una frase en la que digas con precisión qué ofreces, cuál es el principal beneficio que obtendrá tu cliente al comprarte algo, cuál es tu promesa de venta y para quien es. Esto será tu “Proposición Única de Ventas (PUV)”

Tu PUV debe contestar esta pregunta clave que se hacen tus prospectos:

¿Por qué debería elegirte a ti en lugar de cualquier otro y de todos los proveedores del mismo producto o servicio que el tuyo?

En **+Clientes 24x7** encontrarás el proceso detallado para generar una PUV sólida.

Conoce más de **+Clientes 24x7** [Mas.](#)

Paso 2 DEFINIR EL MERCADO CORRECTO

Luego debes determinar tu “Segmento de Mercado”; tu mejor segmento de mercado. Debes definir con la mayor precisión que puedas, que tipo de personas son los compradores ideales de tu producto o servicio, que características tienen en común, son hombres o mujeres, de qué edad, cuál es su actividad, que puestos ocupan en sus trabajos, en donde viven, etc. A esto le llamaremos **“El Mercado Correcto”**.

Tu mejor segmento de mercado; tu Mercado Meta o Target, es aquel en el que tu producto o servicio aporta mayores beneficios y tú obtienes una mayor rentabilidad.

Para afinar y segmentar tu mercado, puedes hacer una selección geográfica, geodemográfica, por industria, giro o actividad, por afinación, etc.

El tener definido tu segmento de mercado “Target”, te ayudará a:

- Especializarte en soluciones para ellos, porque conoces las necesidades y requerimientos específicos de ese segmento.
- Que los integrantes de este segmento te ubiquen como experto(a) en el tema.
- Que te posicionen como la mejor opción de compra para ese mercado.
- Optimizar tus recursos, ya que evitarás invertir y desperdiciar recursos en mercados donde no aportas valor o en donde tu actividad no es rentable.

En el programa +Clientes 24x7 tendrás todos los detalles para ayudarte a definir tu mercado correcto.

Paso 3 COMUNICAR TU MENSAJE CORRECTO AL MERCADO CORRECTO POR LOS MEDIOS ADECUADOS

El tercer paso consiste en **comunicar continuamente** el mensaje correcto al mercado correcto por los medios de comunicación más adecuados para ese mercado.

Al comunicar tu mensaje debes enviar una oferta Irresistible, **ofrecer algo gratuito** relacionado con lo que haces o vendes; un regalo, una muestra, un reporte, un video, alguna información, etc. que sea de gran interés y que realmente tenga valor para tus lectores; que resuelva algún problema que ellos tienen o al menos una parte del problema. **Las personas que les interese tu obsequio, levanten la mano y digan: “Yo quiero eso que tú estás regalando, me interesa, ¿Cómo lo consigo?”**, son tus **prospectos potenciales**.

Al entregar este regalo a las personas interesadas, tus contactos o prospectos potenciales, debes obtener sus datos; al menos su nombre y correo electrónico e ir construyendo una base de datos de contactos y prospectos.

Así es como vas a crear un proceso automatizado para una

Generación Continua de Contactos.

Para ello necesitas crear una “OPT-IN Page”; es una página web de una sola página o pantalla en la que ofreces algo gratuito y capturas los datos de las personas interesadas. Aquí estará tu “gancho, anzuelo, soborno ético, etc.” para atraer contactos. En esta página debes incluir un pequeño formulario para solicitar el nombre y correo electrónico de las personas que deseen adquirir tu producto o material gratuito.

Con esto también vas a generar tráfico a tu sitio web; aunque también se puede realizar Off-Line para llevar tráfico de personas a tu tienda física, tu despacho, oficina, consultorio, etc.

El objetivo de este paso es ir **creando de forma indefinida** tu lista o base de datos de contactos o personas interesadas (De forma automática en internet o de forma manual en tu tienda física). Aquí no es el momento de vender algo, solo de ir construyendo tu lista.

En +Clientes 24x7 conocerás con qué herramientas puedes automatizar estas actividades, y como configurar todas tus piezas para ponerlas en piloto automático y trabajen para ti como un robot, generando tu lista indefinida de contactos y prospectos potenciales.

Ve todo lo que puede hacer por ti +Clientes 24x7

[Clic aquí.](#)

**También descubrirás
una forma efectiva para hacer llegar
“Toda la información que quieras”
sobre tus productos o tus servicios, solamente a
“Prospectos potenciales” y asegurarte que más del 95%
la van a leer y que un alto porcentaje tomará
alguna acción para contactarte.**

Paso 4 SEGUIMIENTO

Al ir creando tu base de datos de contactos, (personas interesadas en tus productos o servicios), debes establecer inmediatamente, un canal de comunicación personalizado con cada uno de ellos, que te permita ir creando confianza y credibilidad, posicionándote como experto(a) en lo que haces o vendes.

El seguimiento automatizado es fundamental.

Debes continuar enviando correos electrónicos con información relevante para tus contactos; enfocándote siempre en AYUDAR a todas esas personas a cubrir sus necesidades o solucionar sus problemas, al menos una parte de ellos.

Necesitas automatizar esta tarea del envío de correos continuamente a tu lista. Realmente es muy fácil hacerlo; para esto necesitas apoyarte de una herramienta especializada, un “autorespondedor”. En +Clientes 24x7 te explico cómo puedes usar un autorespondedor y como configurar tus correos para que se envíen de forma automatizada a cada contacto que va ingresando a tu lista o base de datos.

Necesitas realizar un seguimiento corto inicial pero continuo, de 1 a 2 semanas. Debes aprovechar este espacio para crear una relación con cada uno de los integrantes de tu lista. Después de este tiempo, debes mantener un seguimiento permanente.

Es importante que alternes tus correos en al menos 3 tipos:

- Para seguir ofreciendo material de valor a tu mercado.
- Para crear y mantener una relación de amistad y confianza.
- Para ofertar tus productos y servicios.

Paso 5 ATRAYENDO PROSPECTOS Y CLIENTES

En cualquier momento llegarán a tu negocio, te llamen por teléfono o te contactarán por cualquier medio, personas interesadas en tu producto o servicio para hacer una cita contigo, para que le envíes una cotización, le des información completa o en su caso para adquirir lo que vendes, ya sea a través de tu correo electrónico, tu sitio web “ON-LINE” o en tu negocio físicamente “OFF-LINE”.

**Justo aquí, es el momento para generar más ventas
e incrementar el saldo de tu cuenta bancaria.**

*Así es como estarás ATRAYENDO Prospectos
y Clientes Ideales a tu negocio para generar más ventas.*

Como habrás notado; no se trata de hacer más llamadas en frío, de realizar tantas visitas físicas o de decirle a cualquier persona “te vendo, te vendo, te vendo...”; más bien se trata de ayudar a personas de un segmento de mercado específico, interesadas en tu producto o servicio, a resolver sus problemas o cubrir sus necesidades. Al final, la venta será una consecuencia natural del proceso y de tus acciones por ayudar a estas personas.

“Para vender más, ...no necesitas vender, solo necesitas ayudar a las personas a cubrir sus necesidades o resolver sus problemas.”

“Si no estás vendiendo lo suficiente, es porque no estás ayudando a suficientes personas”

¿Que debes hacer ahora?

Para iniciar a crear tu propio sistema automatizado de Mkt y atraer Prospectos y Clientes potenciales a tu negocio, te sugiero lo siguientes 3 pasos:

1. Ver el video de +Clientes 24x7

Podrás apreciar de forma dinámica, cómo funcionan los 5 pasos del sistema como una “**máquina generadora de clientes potenciales**”. Puedes dar clic sobre la imagen o entrar a: www.DescubreComoVenderMas.com/3/video1



2. Adquirir el curso completo +Clientes 24x7

Debajo del video encontrarás los detalles.

3. Iniciar a crear tu propio sistema

Si deseas implementar tu propio sistema de Mkt para generar más clientes, pero “NO TIENES TIEMPO”, contáctanos.

En Portal24x7.com tenemos una opción para ti.

“Pero actúa de inmediato, no dejes esto para mañana”



Raymundo Velasco
Director de Portal24x7.com
rvelasco@portal24x7.com



Ayudándote A Incrementar Tu Cuenta Bancaria

Calle 7 No. 544, Col. 21 de Abril
Veracruz, Ver. Mex.
Tel. +52 (229) 202-6700

www.Portal24x7.com