



DIDASKEIN CONSULTING

consultoría brillante y lúdica

Contacto: (+521) 55 4468 3448

www.didaskein.com crm@didaskein.com Twitter:@GrupoDidaskein Facebook: Grupo Didaskein

Fórmula VEDUALA

Guía de Marketing de Altura

Tema: #060114-SPTE #050114-SCMV Actualizado: 180101
CATEGORIA: 3) Servicio al Cliente (Incl. Marketing y Ventas)

Consultor:

L.C.C. Pilar Vázquez
*Creadora del Programa GRANDEZA
MAGNETICA. Fundadora De Finanzas
En Rosa. Mentora de Empresarios y
Directivos. Experta en la Ciencia Del
Exito. Consultora Organizacional,
Consejera para Profesionistas.
Nació en México. Disfruta de ser mamá
de tiempo completo y simultáneamente
empresaria de negocios internacionales.*

Objetivo

Vas a aprender rápidamente a construir un mensaje eficaz en transmitir el beneficio de tu producto a tus clientes potenciales y a traducirlo en ventas.



Contenido:

- ¿Qué significa valor en marketing?
- La fórmula VEDUALA
- Por qué la gente consume lo que consume (patrón de consumo)
- Embudo de ventas
- Acueducto de ventas
- Práctica personal de VEDUALA
- La segunda venta...
- Patrón de consumo
- La proposición de negocios
- Palabras que venden
- Palabras que venden en internet
- Esquema de triple P para que tu publicidad venda

Dirigido a:

Dueños de empresas, profesionales de las ventas, todas las personas con la convicción de que “en la vida todo es ventas” y, también a todas las personas con un interés genuino en profesionalizarse en la habilidad más importante para lograr la felicidad: las ventas.

Duración:

7 sesiones de trabajo continuo

La Fórmula VEDUALA Para Tener Muchos Clientes Nuevos y Dejar De Perseguir y Convencer A Prospectos

Formato para la Estrategia de tu Oferta con Promoción:

| | | |
|----------|--|--|
| 1 | V alor de interés que capta la atención | |
| 2 | E ntendible | |
| 3 | D emostrable | |
| 4 | U n (1) Problema | |
| 5 | A gregar valor | |
| 6 | L imitada | |
| 7 | A cción que el prospecto debe realizar | |



Se conoce como fórmula al medio que permite la resolución favorable de un desafío o lograr llevar a cabo algo complicado.

Una fórmula es una ecuación que **calcula un valor nuevo** a partir de los valores existentes. Esta fórmula de marketing de altura tiene 7 ingredientes:

INGREDIENTES

- 1. Valor:** Debes darle una idea clara al PROSPECTO de 2 aspectos: Que una situación de él SE SOLUCIONA con TU PRODUCTO/SERVICIO, esto es lo que vuelve de su interés el beneficio que tu producto/servicio brinda, con lo cual logras captar su atención.
- 2. Entendible:** Lenguaje y velocidad de comunicación que permiten que el PROSPECTO se entere de los Beneficios posibles por el uso o empleo de TU PRODUCTO/SERVICIO , que se dé cuenta de que son ESA SOLUCION que él necesita y que le queden claras las CONDICIONES en las que lo vendes.
- 3. Demostrable:** Respaldo claro de que TU PRODUCTO/SERVICIO sí brinda esos Beneficios que mencionas.
- 4. Un (1) Problema:** Qué SOLUCION se obtiene por los beneficios del uso o empleo de TU PRODUCTO/SERVICIO.
- 5. Agregado:** Otros Beneficios que el PROSPECTO va a recibir cuando PAGA por TU PRODUCTO/SERVICIO.
- 6. Limitada:** Debes comunicar que TU PRODUCTO/SERVICIO no estará disponible “eternamente” BAJO LAS MENCIONADAS CONDICIONES.
- 7. Acción:** Lo que el prospecto debe realizar cuando ya terminó de enterarse de los posibles BENEFICIOS que ahora están a su alcance y de las CONDICIONES en las que TU Vendes.



PRACTICA DE TUS PALABRAS QUE VENDEN

Haz una lista inicial aquí sólo como práctica.

| PALABRAS PARA LOS PROD./SERV. BASICOS | PALABRAS PARA LOS PROD./SERV. SOFISTICADOS |
|--|---|
| 1 | 1 |
| 2 | 2 |
| 3 | 3 |
| 4 | 4 |
| 5 | 5 |
| 6 | 6 |
| 7 | 7 |
| 8 | 8 |
| 9 | 9 |
| 10 | 10 |
| 11 | 11 |
| 12 | 12 |
| 13 | 13 |
| 14 | 14 |
| 15 | 15 |
| 16 | 16 |
| 17 | 17 |
| 18 | 18 |
| 19 | 19 |
| 20 | 20 |



CONCLUSION PRIVADA DE LAS PALABRAS QUE VENDEN:

PALABRAS QUE VENDEN EN INTERNET

Sin duda en esto de la internet ha quedado demostrado que estas son las palabras favoritas, porque funcionan muy bien:

1. USTED
2. SEGURIDAD
3. SALUD
4. RESULTADOS
5. PROBADO
6. **NUEVO**
7. **GRATIS**
8. GARANTIA
9. FACIL
10. DINERO
11. DESCUBRIMIENTO
12. AMANTE



ESQUEMA DE TRIPLE P PARA QUE TU PUBLICIDAD VENDA

Los avisos publicitarios son una manera rápida de comercializar sus productos o servicios si se apegan al esquema de la triple P:

Promete-**P**ruueba-**P**ide

**Tu publicidad tiene tres partes.
Las tres son igual de importantes.
Y cada una realiza un trabajo
diferente, mira los detalles:**

* En la primera, haces tu **Promesa**.

Enfáticamente: Señor cliente, esto es lo que tengo para ti.

* En la segunda, presentas tu caso y lo **Pruebas** (demuestras).


* En la tercera, le **Pides** al cliente que compre y lo haga YA.



Promete. Prueba. Pide.

Haz estas tres cosas y tu publicidad, sin lugar a ninguna duda, venderá.

EJEMPLO DEL AÑO 2007:



consultoría brillante y lúdica

Si el gerente de hoy en día no ha de ser, ni debiera ser, necesariamente similar a uno del inicio del siglo XX ¿cómo debe ser en detalle...?

'Liderazgo del Nuevo Gerente de una PyME'
Las PyMEs tienen sus propias características que las diferencian con claridad de las grandes empresas

Aproveche este **curso** de DIDASKEIN a impartirse en Cancún, Q. Roo.
30 de diciembre de 9:00 A.M. a 12:00 P.M.

Requisitos: Puntualidad, ser gerente o jefe de área o estar en el proceso de promoción a dicho puesto en empresas pequeñas y medianas.
\$1,150. + I.V.A. por persona
Incluye: Sesión, material de trabajo, constancia y servicio de café.
Formas de pago: Depósito, Transferencia, Cobro a domicilio, Tarjeta D/C.
Click: [SEDE jpg](#) [SEDE word](#)

El participante identifica un perfil con probabilidades de éxito al poner de relieve las diversas actitudes, planteamientos y formas de comportamiento en la gestión de empresas con la finalidad de obtener la mejora de éstas y que pueda obtener una mayor eficacia.

Factores que favorecen una buena tarea gerencial o directiva en una empresa, considerando la globalidad del perfil del Gerente.

Los temas a tratar en la sesión son:

- * Características y rasgos que favorecen una buena tarea gerencial o directiva
- * Trabajar con calidad
- * Alcanzar la productividad en la empresa
- * Las reuniones de trabajo en la empresa
- * Consejos válidos para profesionales contratados o designados para dirigir empresas PyMEs

Reserve ahora para asegurar su espacio.

DIDASKEIN (sede Cancún)
RESERVACIONES EN LINEA: www.didaskein.com 24 Horas
TELEFONO: (998) 267-9790
EMAIL: crm@didaskein.com

