

E - BOOK



*Mapa de claridad para
tener un negocio
S E X Y*

Por Andrea Torres

¡Gracias por ser parte de Ventas Fit!



**Bienvenido a cambiar tu
percepción sobre las
ventas y tu vida.**

Yo te quiero invitar a que empieces a disfrutar de vender (y vivir) porque después de todo; gran parte de tu vida VENDES.

¡Vendes tu servicio o producto!

Pero también

- Vendes tus ideas
- Vendes tus deseos
- Vendes lo que eres
- ***Y te vendes a ti!***

¡Es un honor para mi acompañarte en este proceso!



**Mi nombre es
Andrea Torres.**

En el mundo normal dirían que
soy Mentora de Negocios.

***Yo me considero una
disfrutadora obsesiva de vivir,
crear sueños y negocios.***

Me gradué de economista, estudié una Maestría en Gerencia y Marketing que nunca entregue la tesis. Trabajé por años en el área de Banca... Tenía una vida perfecta como la sociedad manda pero no terminaba de ser feliz.

Abrí mi negocio de crecimiento personal, donde literalmente hice mi proceso de descubrirme, dejar de lado todas "los deberías ser que la sociedad y la familia manda" y hoy por fin me recibí a mi, a mi ser.

Desde ese lugar mi misión es:

"Acompañar a cada persona a recibirse como es y descubrir desde ese lugar como funciona en el mundo de los negocios, para conectar con sus clientes y vender mucho, feliz, con libertad."

“Tu negocio es tu vida” Simone Milasas HOMEPLAY

EN EL NEGOCIO DE TU VIDA:

¿Con que cuentas?

¿En qué estás invirtiendo?

¿En que estas gastando?

¿Cuanta rentabilidad, lucro y ganancia estás teniendo?

¿Estás disfrutando? O ¿Estas sufriendo y peleando con la vida?

EN TU NEGOCIO

¿Con que cuentas?

¿En qué estás invirtiendo?

¿En que estas gastando?

¿Cuanta rentabilidad, lucro y ganancia estás teniendo?

¿Estás disfrutando? O ¿Estas sufriendo y peleando con la vida?

Para considerar:

Cuanto tiempo pasas "trabajando" o invirtiendo tu tiempo en tu negocio y eso mas vale que sea una buena inversion para tu vida, no puede ser estrés, sacrificio, pelea y encima ingresos para sobrevivir.

IMPORTANTE:

El dinero es una entidad o energía que acompaña el gozo y te apoya en la creación de tu negocio y tu vida

LA FORMULA DE VENTAS QUE DEBEMOS ENCONTRAR:

RESPLANDOR + SISTEMA DE VENTAS SEXY

¡Con Ventas Fit quiero que te olvides del marketing y que empieces a entablar conexiones reales desde tu resplandor!

CONOCETE Y ENCIENDE TU RESPLANDOR

Quién eres, qué buscas, qué te enciende y que tienes para dar.

Debes reconocer que eres único, tu energía es única y nadie mas en el mundo puede entregar lo que tu de la misma manera; por eso la energía con la que llevas el negocio y tu vida es la base de las ventas.

TIP: Si estas aquí eres un EMPRESARIO

No un emprendedor!

DEFINICIONES RAE:

EMPRESARIO:

Titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa.

EMPRENDEDOR:

Que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras

EMPRENDER:

Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro

La disciplina no funciona con el tiempo, se debe encender el deseo que motiva cada día para persistir sobre todo en la construcción de un negocio y tus sueños en general.

PASOS BÁSICOS PARA EL RESPLANDOR

- Llenarte de ti
- Claridad, qué realmente deseo
- Organizarte
- Elección y posibilidades

EXTRA:

- Estar pendiente de tus creencias y tus puntos de vista
- Tienes que ser el resplandor y estar dispuesto a recibir.

HOMEPLAY RESPLANDOR

¿Qué tiempo / horarios tienes para crear con tu negocio cada día y cuales días?

¿Qué requieres para nutrirte cada día? ¿Cómo llenarte de ti?

¿Cuáles son tus deseos, objetivos, metas con el negocio?

¿Cómo funciona tu energía?

¿Cómo te puedes organizar cada día?

Preguntas diarias:

¿Qué tengo disponible hoy?

¿Cuales son mis posibilidades aquí?

¿Qué se requiere hoy de mí?

¿Dónde pongo mi atención hoy?

CLARIDAD, CONFIANZA Y VALOR EN LO QUE OFRECES COMO LA BASE DE TU MENSAJE

La claridad y la confianza en lo que entregas aumenta tu resplandor y te vuelve sexy.

HOMEPLAY CLARIDAD

¿Cual es el para qué de tu negocio?

¿Cuál es tu diferencia como persona?

¿Cuál es tu diferencia en tu negocio?

¿Por qué tu puedes entregar tu producto o servicio como el mejor del mundo?

Escribe una lista de tu valor como empresario

HOMEPLAY SERVICIOS

Detalla tus servicios o productos con claridad, incluye: nombre y transformación. Si tienes una herramienta y es relevante inclúyela.

BYE BYE MIEDO

Que tus vida y tu negocio sean el motor de cada día. No permitas que el miedo te detenga.

El miedo es o una alerta o un distractor.

Cada vez que tengas miedo conversa con él y pregúntale que requiere para avanzar, si tienes todo avanza.

Haz de tu compromiso contigo y con tu negocio tu motor

TIP: El miedo a veces se confunde con emoción.

HOMEPLAY COMPROMISO

Mi compromiso conmigo:

Mi compromiso con mi negocio:

EL MATCH PERFECTO - LA RELACIÓN ENTRE TU CLIENTE Y TU

Un negocio se basa en relaciones:

- El negocio y tu
- El negocio y los servicios o productos
- El negocio y el cliente
- El cliente y tu
- El cliente y los servicios o productos

Las relaciones se construyen, no es todo el mundo para todo el mundo:

¡Hay que hacer un match!

La claridad de a quien vendes, el saber donde encontrar a esas personas y conocerles te da el como conectar con ellos y que requieren para tomar la elección de comprar.

RECUERDA: La gente odia que les vendan (y sobretodo si es algo que no necesitan), pero las personas aman comprar

IMPORTANTE:

Establecer el mensaje de tu negocio en el lenguaje de tu cliente

¡NO UTILICES EL LENGUAJE DE EXPERTO!

El lenguaje de experto déjalo para cuando entregues el producto y servicio, porque ahí es donde debes hacer tu trabajo de experto.

¿Cómo aprender el lenguaje del cliente?

- En el campo
- Hablando con él
- Haciéndole preguntas
- Conectando

HOMEPLAY CLIENTE

Describe a tu cliente (básate en tu negocio, productos y servicios):

Qué le gusta

Que hace

Cómo es

Donde esta

Cuáles son sus necesidades

Qué le pasa

Que busca

Porqué necesita lo que tu le puedes dar

Por qué no puede conseguir o lograr solo o por si mismo lo que busca

Cuál es su urgencia en obtener tu producto o servicio

Que le pasa si no te compra

DEJA DE PREOCUPARTE DE VENDER Y OCUPATE DE MOSTRARTE

Vender no funciona, hay que enamorar y hechizar.

El objetivo es lograr el proceso de una relación:

👉 *Que la persona te vea, se interese por ti, te escuche, CONFÍE y luego te compre*

El tiempo de este proceso depende de cada persona, no te ti.
Por eso debes estar disponible, mostrándote, listo para vender.

- Mostrarte no es ser una vitrina de ventas
- Mostrarte no es poner un rotulo de venta
- Mostrarte no es tener redes sociales lindas

👉 Mostrarse es establecer un proceso de conexión en diferentes fases, mostrándote sexy, irresistible, muy deseable.

IMPORTANTE:

Muéstrate donde esta tu cliente

NIVELES DE CONSCIENCIA DEL CONSUMIDOR

Completamente inconsciente: No sabe que tiene un problema o una necesidad.

Consciente del problema: Sabe que tiene un problema, pero no conoce la solución disponible.

Consciente de la solución: Sabe que necesita una solución, pero aún no conoce el producto o servicio específico que pueda dársela.

Consciente del producto: Conoce el producto o servicio, pero necesita información adicional para tomar una decisión de compra.

Totalmente consciente: Está listo para comprar y solo necesita elegir una opción.

HOMEPLAY MUÉSTRATE

Cómo funciona para ti mostrarte?

Donde te tienes que mostrar?

Cuando te vas a mostrar y cuánto?

SISTEMA DE VENTAS

El sistema de ventas es el proceso en el que te muestras en varios niveles, desde que el cliente te ve, el proceso de enamoramiento, la venta, entrega y post venta.

Es un proceso de enamoramiento en donde tu te muestras donde tu cliente esta y pasa por el proceso de:

- Saludar
- Hacer match
- Invitar
- Conectar
- Educar
- Asesorar a comprar

SISTEMA DE VENTAS VENTAS FIT

Para Ventas Fit armaremos un sistema de ventas básico para empezar a entrenar el proceso de enamoramiento.

REGLA: muestra, invita, seduce, acompaña..... no vendas

Utilizaremos 3 pasos:

1. Muéstrate Sexy
2. Invita a la Cita
3. Ventas fit

***Este proceso de entrenamiento lo veremos mas a profundidad en los días de entrenamiento porque no implica teoría, hay que actuar desde el RESPLANDOR.

MUÉSTRATE SEXY

Es el espacio de darse a conocer, hacer saber a las personas que existes y como puedes ayudar.

¡Hola, aquí estoy!

INVITA A LA CITA

Es el espacio de mostrar las posibilidades con tu producto y servicio siendo esa energía única y diferencia que tienes.

Es donde el cliente se enamora o se va (y todo esta bien).

En este proceso empieza a forjarse la CONFIANZA.

VENTAS FIT

La venta es la cereza del pastel, es el proceso donde ofreces tu servicio o producto porque el cliente esta listo para comprar.

La venta es la parte final, en donde conectas ya con quien esta listo para comprar.

Con la venta el proceso no termina, luego viene la entrega y postventa.

EL ÉXITO DEL SISTEMA DE VENTAS ESTA EN QUE TU TE ENAMORES DEL PROCESO PARA REPETIRLO TODO EL TIEMPO DISFRUTANDO, SIN PENSAR.

Hey! Felicitaciones por llegar hasta aquí.

Este es el inicio del proceso, te veo en el training para completar el proceso.

Porque en el entrenamiento del día a día esta el éxito.



Te invito a revisar tu negocio juntos:

Agenda aquí tu sesión de descubrimiento sin costo:

https://calendly.com/evolarix-info/revision_negocio

Si eliges que yo personalmente, te apoye a despertar tu resplandor, revise tu sistema de ventas y lo creemos en conjunto agenda una sesión de descubrimiento sin costo para entender tu proceso individual y contarte como podemos trabajar juntos.

Para mas información de Evolarix ingresa aquí:

MUSA WEB:

www.evolarix.com

INSTAGRAM:

https://www.instagram.com/evolarix_negocios/

YOUTUBE:

https://www.youtube.com/@Evolarix_negocios

LINKEDIN:

www.linkedin.com/in/evolarix

GRATITUD TOTAL CONTIGO, TU NEGOCIO Y TU RESPLANDOR