

Mi pitch elevador

CONSTRUYE TU PITCH DE VENTA "ELEVATOR PITCH"

¡QUERIDO LIDER! ¡PREPARATE!

CUANDO HABLAMOS DE NUESTRO NEGOCIO A OTRAS PERSONAS ES NORMAL QUE QUERAMOS EXPLICAR TODO LO QUE SABEMOS HACER; SIN EMBARGO CUANDO SE TRATA DE NETWORKING O DE PROMOVER NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS, SER ESPECIFICO **ES DE VITAL IMPORTANCIA** PARA QUE NUESTRO PITCH NOS LLEVE AL CIERRE DE UNA VENTA.

¡¡¡ASEGURATE DE DISEÑAR UN PITCH DE VENTA EFECTIVO!!!

A CONTINUACIÓN TE COMPARTO EL EJEMPLO DE UN PITCH DE VENTA PARA QUE PUEDES VER SU ANATOMIA Y ESTAR LISTO CON EL TUYO; LO IDEAL ES QUE TENGAS UN PITCH DE VENTA POR CADA PRODUCTO O SERVICIO QUE TENGAS Y POR CADA TIPO DE CLIENTE IDEAL

CONSTRUYE TU PITCH DE VENTA "ELEVATOR PITCH"

TEN EN CUENTA QUE EL NIVEL DE CLARIDAD CON EL QUE TE COMUNIQUES ES IMPORTANTE PARA QUE ENTENDAMOS LO QUE ESTAS BUSCAS COMO NEGOCIO.

TÚ PITCH NO DEBE DURAR MÁS DE 1 MIN, DE HECHO 30 SEGUNDOS ES LO IDEAL, ES MUY IMPORTANTE SER BREVE Y CLARO.

TÚ PITCH DEBE RESPONDER UNA O MÁS DE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- ¿QUIÉN ES TU CLIENTE IDEAL?
- ¿QUÉ HACE?
- ¿QUÉ DICE?
- ¿QUÉ LE DUELE?
- ¿DE QUE SE QUEJA?
- ¿QUÉ PROBLEMA TIENE?
- ¿CÓMO LO AYUDAS?
- ¿CÓMO TE DIFERENCIAS DE LOS DEMÁS?
- ¿QUÉ BENEFICIOS RECIBO DE TU PRODUCTO O SERVICIO?
- ¿CÓMO INICIO UNA CONVERSACIÓN DE TI?
- ¿QUÉ LE DIGO?

ANATOMIA DE "ELEVATOR PITCH"

PRESENTACIÓN: HOLA SOY JONATHAN MEJÍA DE CONSULTORIO DENTAL "NI UN CHIMUELO MÁS"

ESPECIALIDAD: (¿CÓMO AYUDO A OTROS?): SOMOS ESPECIALISTAS EN CREAR BIENESTAR Y AUTO CONFIANZA EN LAS PERSONAS HACIENDO QUE TENGAN UNA DENTADURA LIBRE DE DOLOR Y QUE DESEEN PRESUMIR SONRIENDO EN DONDE QUIERA QUE ESTEN.

MINI-DRAMA: SI TU CONOCES A PERSONAS QUE SE QUEJAN PORQUE AMANECEN CON DOLOR DE ENCIAS, DIENTES O CABEZA, PUEDE DEBERSE A QUE DURANTE LA NOCHE APRIETAN LOS DIENTES, ESTA CONDICIÓN SE LLAMA BRUXISMO.

LLAMADO A LA ACCIÓN: SI TU CONOCES A ALGUIEN QUE SE QUEJE DE ESTO, IDILES QUE TAL VEZ PUEDEN TENER BRUXISMO! Y QUE CONOCES A ALGUIEN QUE PUEDE AYUDARLE, IDALES MI CONTACTO!

CIERRE: "RECUERDA QUE: UNA SONRISA ABRE PUERTAS"
JONATHAN MEJIA DE "NI UN CHIMUELO MÁS"

¡ES TU TURNO!

USA TU ESTILO Y SE TU MISMO!

"MI ELEVATOR PITCH"

PRESENTACIÓN:

ESPECIALIDAD:

MINI-DRAMA:

LLAMADO A LA ACCIÓN:

CIERRE:

CONSTRUYE TU PITCH DE VENTA "ELEVATOR PITCH"

TE SUGERIMOS LAS SIGUIENTES RECOMENDACIONES PARA QUE PUEDAS HACER NETWORKING EFECTIVO Y CERRAR AL MENOS UN NEGOCIO O LLEVARTE UN CONTACTO CONECTOR HACIA TU CLIENTE IDEAL.

- EVITA DECIR TODOS SON MIS CLIENTES, ¿ESTÁS SEGURO? TU LABOR ES CREAR UNA IMÁGEN EN LA CABEZA DE LAS PERSONAS CON LAS QUE VAS A HABLAR, ES IMPORTANTE QUE NOS DIGAS A QUIÉN ESPECIFICAMENTE BUSCAS
- EVITA DECIR QUE TU DIFERENCIADOR ES DAR UN BUEN SERVICIO, ESTO BÁSICO EN LAS EMPRESAS Y NO UN VALOR AGREGADO.
- ELIGE HABLAR HOY DE TU PRODUCTO O SERVICIO MÁS RENTABLE O MÁS FÁCIL DE VENDER.
- INICIA UNA CONVERSACIÓN ESCUCHANDO, ES DE MALA EDUCACIÓN INVITARTE A QUE ME ESCUCHES SER PROTAGONISTA
- TEN UNA BUENA ENERGÍA E INTERÉS GENUINO POR ENTENDER A QUIEN O QUE ESTÁ BUSCANDO CÓMO NEGOCIO LA OTRA PERSONA.

CONSTRUYE TU PITCH DE VENTA

"ELEVATOR PITCH"

- **PROCURA NO VENDERLE A LA GENTE EN LA SALA** ES COMUN QUE EN UN NETWORKING SIENTAS QUE VAS A VENDER PERO NO HAY NADA MÁS ERRONEO, CUANDO HACES NETWORKING VAS A ICAPACITARNOS COMO SI FUERAMOS TUS VENDEDORES!, PUEDE QUE ALGUIEN QUE CONOZCAS AQUÍ SEA TU CLIENTE IDEAL PERO PERCIBIRÁ QUE LE QUIERES VENDER Y ESTO CORTARÁ LA COMUNICACIÓN, ADEMÁS QUE AQUÍ RADICA EL PODER DEL NETWORKING PUES POTENCIALMENTE UNA PERSONA PUEDE TENER A MÁS DE UNO DE TUS CLIENTES IDEALES, ¡SE INTELIGENTE! Y REDACTA TU PITCH PARA DECIRNOS QUIEN ES TU CLIENTE IDEAL Y ¿COMO LE HABLO DE TI? NO PARA VENDER DIRECTO.
- **ESPECIFICIDAD:** SE RADICALMENTE ESPECIFICO, SI SABES EL NOMBRE DE LA PERSONA ENCARGADA DEL AREA QUE BUSCAS ES MUCHO MEJOR

¡PREPARATE Y DISFRUTA DE HACER CONEXIONES Y NEGOCIOS!

SIEMPRE PUEDES TENER TODO LO QUE DESEAS EN LA VIDA, SI
TAN SOLO, AYUDAS A OTROS A CONSEGUIR LO QUE QUIEREN.

ZIG ZIGLAR

 **CHARLY** *Durán*



CHARLY
Durán

