

CONSEJOS PARA UNA VENTA EFECTIVA

Realiza una descripción honesta, completa y clara

Sé honesto en la descripción del producto o servicio. Mediante una información clara, sin abreviaturas, y sin errores ortográficos, de manera que cualquier persona que realice una búsqueda pueda encontrar tu producto o servicio. Al publicar tu anuncio verifica perfectamente que la información sea la adecuada para la lectura de los posibles clientes.

Agrega fotos

Buenas y variadas fotografías permitirán a los posibles compradores hacerse una idea precisa del estado y cualidades del producto.

Coloca la mayor cantidad de información que pueda ser relevante para tus posibles compradores

Realiza un "argumento de venta" mediante una vasta descripción del producto o servicio, observaciones, teléfonos y precio, destacando sus características más significativas, que hagan de tu producto un diferenciador en el mercado. Mientras más clara tenga la información un posible cliente es más probable que se realice la venta.

Coloca un precio atractivo y realista

Si aún no estás seguro sobre qué precio ponerle a tu producto, investiga un poco y revisa productos similares. Pónte en el lugar del comprador, examinará el mercado, e intentará encontrar la mejor opción.

Contrata tu Paquete Internet

Contratar tu Paquete Internet es tu mejor herramienta de marketing y hace que tu producto esté bien exhibido, reciba más visitas, y consecuentemente cierras enseguida la venta. Está comprobado que un producto o servicio publicado como Destacado vende hasta 5 veces más que uno sin destacar. Por esto es la mejor inversión que puedes hacer. Es muy

recomendable la elección de este tipo de anuncio ya que pondrá a la vista tu producto o servicio rápidamente.

Renueva constantemente tu anuncio

Es necesario ir variando la redacción del anuncio, sin perder el contenido y mensaje principal ya que esto puede darle variedad y de ésta manera captar la atención de un mayor número de posibles compradores.

Responde todas las llamadas telefónicas

Sé cortés con todos tus posibles compradores, cualquier persona que te hace una pregunta, es un comprador potencial. Tómate el tiempo para contestar preguntas, saluda a tu contraparte, dale información clara y concreta, despídete amigablemente. Con el trato, puedes marcar la diferencia.

No cometas errores

No pongas precios inapropiados, no presiones a tus posibles compradores, no los confundas ni les limites la exposición del producto. Sé precavido y asegúrate de no recibir personas en tu domicilio. Ten toda la documentación a la mano.