

www.monicavercelli.com

mi catálogo



bendito branding

23. mi catálogo

Convierte un interesado en un cliente con una presentación clara y auténtica

Tres preguntas antes de empezar :)

_ ¿Cuándo lo vas a entregar?

En mi caso, es cuando me piden más info desde Instagram aunque también lo puedes presentar en directo con una videollamada.

_ ¿Cómo quieres que se sientan?

Ilusionados, seguros, confiados... Crea un hilo emocional en toda la presentación.

_ ¿Qué necesitan que entiendan?

La mayoría de los clientes potenciales tienen las mismas preguntas. Resuelve todas en el documento.

Estructura

_ Introducción: da la bienvenida y explica lo que se van a encontrar.

_ Diferencial: habla de tu enfoque, de los beneficios, de lo que va a ganar trabajando contigo. Es el momento de ponerse en valor y explicar por qué mola trabajar contigo.

_ Procesos: esta parte es súper importante, no solo para tu negocio porque te permite mejorar los proyectos sino porque la claridad aporta confianza. Explica los pasos, los plazos, los entregables, lo que necesitas de su parte... Hazlo muy visual, con ejemplos es lo ideal.

_ Beneficios: vuelve a hablar de lo que va a ganar con ese servicio en concreto, antes de los precios es lo ideal.

_ Precios: Recomiendo en la medida de lo posible paquetizar los servicios para sistematizar nuestro trabajo. Esto nos ayuda a ahorrar mucho tiempo y también dinero porque el cliente confiará más en ti. Sentirá que es un precio justo.

Dicho esto, ¿qué te aconsejo?

_ Habla de inversión, no de coste

_ Incluye las facilidades de pago

_ Comunica muy bien los entregables pero sobretodo, qué gana con ello a nivel emocional