



5 puntos concretos para aumentar tus ventas

Una de las preguntas más buscadas en internet es: ¿Cómo aumentar mis ventas? Te vamos a dar *5 puntos concretos para aumentar tus ventas*.

Muchas veces como empresarios nos cuestionamos: pero si mi producto o servicios es bueno, ¿por qué no tengo muchas ventas? ¿estaré haciendo algo mal? No precisamente, pero siempre podemos optimizar nuestros procesos, es decir, SIEMPRE podemos hacer algo mejor que lo que hemos venido haciendo.

Existen infinidad de estrategias para dinamizar las ventas, algunas requieren de grandes inversiones de dinero y otras requieren de un alto nivel de creatividad. Podemos trabajar con un presupuesto limitado y realizar acciones creativas si se quiere impulsar un negocio, pero no contamos con una abultada cartera.



La mercadotecnia es una inversión, no un gasto, debe haber un retorno de inversión y el poco o mucho dinero que se invierta en ella, debe ser redituable y tangible.

Te enlistamos **5 puntos concretos para aumentar tus ventas**:

1. Dale una identidad a tu negocio. Tómate tu tiempo para diseñar o re diseñar una imagen corporativa única e impactante. Elabora un logotipo, un slogan, una misión, una visión, un nombre comercial y cualquier otro elemento que te distinga a ti de tus competidores.

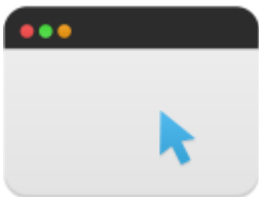
2. **Elabora una base de datos de clientes.** Consigue sus correos, sus teléfonos, dirección y cualquier información adicional que te pueda ser útil para mantener contacto con ellos y desarrollar estrategias de fidelización. Basada en la estrategia de marketing que decidas, recaba la información que consideres relevante, no tienes que tener desde su acta de nacimiento hasta su CURP.

3. **Crea tu propio sitio web y publica en él** información de interés para tu mercado. También puedes ofrecer descuentos y ofertas exclusivas de tus productos y/o servicios para tus lectores.

4. **Invierte en publicidad.** Esperar a que el negocio crezca por si solo es gran error. Debes destinar un presupuesto mensual para promocionar el negocio. Si tu presupuesto es limitado, no te preocupes, significa que debes hacer un esfuerzo mayor, pero con mucha creatividad puedes hacer campañas publicitarias muy económicas y de alto impacto.

5. **Las redes sociales** están llenas de clientes esperando por ti, y lo mejor es que si les gusta tu producto van a estar dispuestos a recomendarte con sus amigos. Empieza por crear una fan page en Facebook. Hay muchas otras redes sociales que pueden ser muy útiles según la industria o tipo de empresa. No debes estar en todas las redes sociales, depende del nicho de mercado al que quieras llegar, ya que todas las redes sociales son diferentes y están enfocadas a un público diferente.

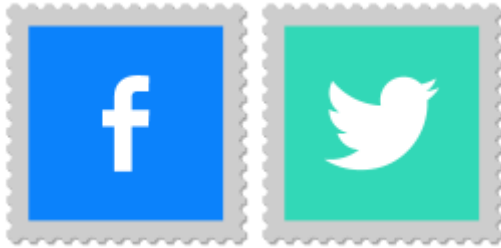
6. **Arma paquetes de promoción de tus productos o servicios,** a todos nos encanta que nos ofrezcan una solución integral a nuestras necesidades y no estar comprando en un lugar la pizza, en otro lado el refresco y en una tienda el postre.



Ooops, nos excedimos de los 5 puntos, pero, es que hay tantas posibles [soluciones](#) a nuestros problemas que no alcanzan con 5 puntos ni con 6, si se cuenta con la información necesaria podemos encontrar muchas soluciones. Esperamos les haya sido de utilidad este artículo, seguiremos publicando muchos más para que vayamos identificando las áreas de mejora dentro de nuestro negocio y así optimizarlo.

No olvides aumentar estos 6 puntos, coméntanos algunos otros consejos para aumentar tus ventas y tus comentarios sobre nuestro artículo.

Síguenos en:



Activando tus Ideas
Ignición Digital