

GUÍA 5: Aceleración de Ventas y Cierre Comercial

Estructura Visual (Diseño del Esquema)

Imagina una escalera ascendente o un cohete de 4 etapas.

1. **Encabezado:** "MOTOR DE CRECIMIENTO DE VENTAS".
2. **Escalón 1 (Base - La Oferta):** Icono de regalo o caja. Texto: "Oferta Irresistible (Bonus + Garantía)".
3. **Escalón 2 (La Psicología):** Icono de cerebro o rayo. Texto: "Sesgos Cognitivos (Escasez & Urgencia)".
4. **Escalón 3 (La Objeción):** Icono de escudo. Texto: "Matriz de Manejo de Objeciones".
5. **Escalón 4 (Cima - El Cierre):** Icono de apretón de manos o trofeo. Texto: "Técnicas de Cierre & Upsell".

Tutorial de Prompting

Para aumentar ventas, no pidas "tips de venta". Pide **guiones persuasivos (scripts)** y **arquitectura de ofertas** basada en neuroventas.

Fórmula: [Rol Director Comercial] + [Producto/Servicio] + [Perfil del Cliente Ideal] + [Puntos de Dolor] + [Técnica de Persuasión]

Ejemplo de Prompt Maestro:

"Actúa como un Director Comercial experto en Neuroventas y redacción persuasiva (Copywriting). Estoy vendiendo [Tu Servicio, ej: Desarrollo Web Premium] a [Tu Cliente, ej: dueños de PyMEs].

Genera lo siguiente:

1. **La Transformación:** No vendas características. Escribe 3 frases que describan cómo cambia la vida/negocio del cliente después de comprar mi servicio.
2. **Manejo de Objeciones:** Escribe las 3 objeciones más comunes (ej: 'Es muy caro', 'Lo consultaré con mi socio') y redacta un guion exacto para responder a cada una y volver a encarrilar la venta.
3. **La Oferta Irresistible:** Estructura un 'Paquete de Valor' donde el precio parezca pequeño comparado con los beneficios. Incluye bonus tangibles (ej: Auditoría gratis, Soporte extra) para eliminar la fricción de compra.

4. **Cierre por Whatsapp:** Redacta un mensaje de seguimiento para alguien que pidió info pero dejó de contestar, usando curiosidad y urgencia ética."

Bravo lab visión

www.bravolabvision.com/guias