



17

Maneras de Incrementar
las Utilidades de tu Negocio

ActionCOACH[®]
BUSINESS COACHING

La Firma
Número 1
de
Coaching de Negocios **1** en el
Mundo



*¡Ponte en Action y descubre
las 17 Maneras de Incrementar
las Utilidades de tu Negocio!*

¡Bienvenido!

A medida que conozcas las ideas y estrategias de este libro, descubrirás que la única diferencia entre los resultados que estás obteniendo ahora y los que obtendrás en el futuro, vendrán de todo lo que hagas diferente. Estás a punto de conocer, con la ayuda del equipo de **ActionCOACH**, la manera de obtener resultados sorprendentes en tu negocio.

Si alguna vez pensaste que debería de haber una manera más fácil de lograr resultados, ¡tenías razón! y este manual te dará las respuestas.

En **ActionCOACH** estamos preparados para conducirte a ti y a tu negocio a una travesía que te premiará por el resto de tu vida. Es por eso que nosotros creemos que **ActionCOACH** dice más que las palabras.

A propósito, notarás que este libro se titula “*17 Maneras*”, pero realmente contiene 21 formas.

¡No pudimos evitar darte información extra!

1

Reemplaza tu viejo esquema de negocios por un “Plan de ActionCOACH”

He aquí el porqué todo negocio tendrá beneficios de una Consulta de Alineación de ActionCOACH.

Un plan de negocios de 50 páginas puede impresionar a algunas personas, pero en **ActionCOACH**, estamos seguros que preferirías de 5 a 10 páginas, donde no sólo se especifiquen el qué, dónde, cuándo y cómo puedes obtener mayores ganancias, sino además un reporte que se enfoque en aquellas áreas de tu negocio, donde puedas obtener la mayor rentabilidad con el menor esfuerzo.

Después de entrevistarte, interrogarte y llevarte hasta lo más profundo de tu negocio e invertir 2 horas en entender, antes de que tratemos de ser entendidos, discutiremos contigo algunas de nuestras más de 380 estrategias probadas para el desarrollo de negocios. De hecho, podría ser que sólo con nuestra experiencia y el hecho de que estamos del lado de la fuerza de tu negocio, podamos ver inmediatamente tres o cuatro maneras de incrementar tus ventas, mucho antes de que comencemos a escribir un reporte.

La Consulta de Alineación de **ActionCOACH** está diseñada para darte un plan de acción estructurado de 12 meses completos para mercadear exitosamente, y ganar más en tu Negocio...

Obtendrás estrategias enfocadas en generarte más y mejores prospectos. Desde ideas cuya implementación no te costará ni un solo centavo, hasta campañas publicitarias y anuncios. Estas ideas serán las convenientes para tu negocio, para tu mercado meta y lo más importante, estarán dentro de tu presupuesto y posibilidades.

Aprenderás cómo convertir más prospectos en clientes. Nuestra asesoría en ventas, guiones de ventas y estrategias de comunicación, te maravillará por el dramático impacto que dará a tus resultados, y las utilidades y el poder de recuperar tus antiguos clientes. Cada estrategia está enfocada en ti y en tu negocio, lista para orientarte en cómo lograr más utilidades.

Incrementar tu monto promedio de ventas. La cuarta área básica para desarrollar negocios donde encontrarás utilidades escondidas, sólo en espera de que las descubras.

Mejorando sensiblemente tu margen de utilidad. Tácticas que serán simples de aplicar y, más importante aún, ideas que irán directo al grano.

Por supuesto tus ganancias serán la principal prioridad, pero al mismo tiempo, te darás cuenta de cómo simultáneamente haremos también que alcances tus otras metas. En **ActionCOACH** creemos que tu negocio debe darte una mejor calidad de vida.

De hecho, también nos enfocamos en cómo lograr que tengas el equipo humano más adecuado para tu negocio, cómo crear sistemas que hagan que el negocio marche por si solo, y lo más importante, cómo convertir en realidad las metas de tu vida.

Todo esto es solo una fracción de lo que tu Coach descubrirá contigo durante la Consulta de Alineación. Luego, todo será copilado en un reporte completo, de tal manera que tengas siempre una referencia para ser usada en el futuro, una y otra vez.

Obtener las cosas que quieres de tu negocio y de tu vida es cuestión de tener un plan y apegarse a él. Tu Coach de Negocios de **ActionCOACH** puede crear ese plan para ti, asegurando tu éxito futuro.



Mejores Prospectos



Guiones de Ventas



Estrategias Creativas



Incrementar tu monto promedio de ventas.

Cada Coach ha sido personalmente seleccionado y entrenado por el equipo del empresario *Brad Sugars*, quien ha ayudado a miles de negocios en Australia, Asia, Norteamérica, Europa e Iberoamérica.

La Consulta de Alineación de **ActionCOACH** no es la evaluación de negocios y mercadeo más sofisticada que puedes recibir, pero si es exactamente lo que tú necesitas, sin toda la parafernalia. Deberás realizar una inversión para obtener tu plan completo, que estará lleno de recomendaciones prácticas y no solo de teorías para llenar el expediente.

Cuando estés listo para enfocarte en lo que realmente funciona, es ahí donde comenzarás. Para averiguar cómo una Consulta de Alineación de **ActionCOACH** puede ayudar a tu negocio a dar un paso adelante.

ActionCOACH puede ayudar
a tu negocio a dar un
paso adelante.



Todas las Historias Exitosas tienen algo en común.

Greg Norman, Pete Sampras, Bill Gates y cualquier otra historia exitosa incluye consultores y coaches. Es así como tú puedes beneficiarte de nuestra experiencia como mentores.

A lo largo de tus años escolares tuviste profesores que te ayudaron a resolver tus problemas y te educaron. Como empleado, siempre podrías acudir a tu jefe o supervisor en caso de problemas, pero como propietario de un negocio, ¿A quién puedes acudir cuando las cosas no están funcionando exactamente como tú lo planeaste?

Bien sea que estés sometido por el estrés de manejar tu propio negocio o simplemente desees lograr el éxito más rápidamente, el programa Mentor de **ActionCOACH** es un DEBER SER.

Los coaches de negocios de **ActionCOACH** están entrenados para ser lo mejor de lo mejor. Entrenados por el equipo del GURU del mercadeo **Brad Sugars**; cada coach tiene una gran riqueza de conocimientos, experiencia y sobre todo un sistema, el de **ActionCOACH**, listo para ser transferido a ti y a tu gente.

No solamente tendrás el beneficio de sus conocimientos y consejos, sino que además te mantendrás en el rumbo correcto, pues ellos estarán contigo para asegurar tu éxito. En los negocios no solo se trata de saber qué hacer. Las personas de negocios más exitosas son aquellas que hacen lo que saben, y es en eso en donde los coaches tienen una influencia directa.

Unirse a nuestro programa Mentor es como contratar un gerente de marketing, un consultor de negocios, un coordinador, un gerente de

2



Las personas de negocios más exitosas son aquellas que hacen lo que saben.



**Imagínate
tener tu negocio
sistematizado.**

ventas, un coach especializado y mucho más... Y todo por menos del sueldo de una buena secretaria.

Como dueño de negocios necesitas enfocarte en lo que realmente funciona, y que mejor manera de hacerlo, que teniendo un exitoso coach trabajando contigo todo el trayecto. Coacheo es la manera perfecta para estar seguro que tu negocio estará emergiendo. Por una cuota mensual, tú podrás ingresar al más reciente y efectivo método de apalancamiento de negocios.

Nuestros coaches han trabajado en miles de negocios de diversas industrias, desde ventas al menudeo, hasta fabricantes y proveedores de servicios. Pero lo más importante, es que ellos también son dueños de negocio y ganan ayudándote a alcanzar resultados sobresalientes. Como el impresor que incrementó sus utilidades en 40% en solo tres meses, o el que repara aparatos de televisión que elevó su tasa de conversión en 68% en solo un mes y no necesita trabajar más en su negocio.

Al principio del programa, tu coach de negocios esquematizará los pasos que tu necesitarás seguir en los próximos 12 meses, para alcanzar tus metas. Durante el transcurso de estos 12 meses del programa, tú implementarás sistemas en tu negocio diseñados tanto para producirte más dinero, como para darte más tiempo libre.

Imagínate tener tu negocio sistematizado hasta el punto en dónde no necesites trabajar más en él, si no sentarte a recibir un ingreso por el resto de tu vida. Nuestro programa Mentor te pondrá ahí en 12 meses.

Cada mes te darán nuevas estrategias de marketing y sistemas diseñados para llevar tu negocio a un nivel superior. Cada nueva estrategia será probada y medida, y cada nuevo sistema será evaluado para precisar

tu éxito. Además, también recibirás críticas gratis acerca de tu publicidad. Este programa es esencial para todo aquel que esté interesado en hacer rentable su negocio. No importa en que línea de negocios te encuentres.

Tratar de hacer las cosas por ti mismo puede consumir demasiado tiempo. Emplear un gerente de marketing puede costarte miles de pesos, sin tener garantía de éxito. En cambio, aprovechando nuestro exhaustivo Programa Mentor pondrás tu negocio en marcha y tendrás resultados (dinero) rápidamente.

Imagínate tener tu negocio
sistematizado hasta el punto en
dónde no necesites trabajar más en
él, si no sentarte a recibir un ingreso
por el resto de tu vida.



3

Paso a Paso, te sorprenderás de la respuesta obtenida de tu Publicidad.

1250 grandes razones para cambiar la manera en que son escritas tu publicidad y promociones.

Bien sean tus anuncios digitales o impresos, tus cartas de promoción, tu página web, blog, tus redes sociales, tus volantes o incluso tu publicidad en la sección amarilla digital, tener la opinión del equipo de **ActionCOACH** te recompensará una y otra vez. Imagina un sistema de marketing completo que te produzca dinero cada vez que lo uses, o disponer de un anuncio impreso que haga a las personas correr a tu negocio, o un anuncio de sección amarilla digital que haga sonar tu teléfono incesantemente. Tú obtendrás esto y mucho más con nuestra pieza estratégica de marketing.

Si alguna vez invertiste miles de pesos en publicidad y mercadeo y nunca supiste en realidad si dicha inversión tuvo algún retorno, entonces no hay duda que requieres un Coach. Con una estrategia de marketing de **ActionCOACH** tienes la garantía de que contarás con un material que te dará dinero a manos llenas.

Aún y cuando tú nunca hayas realizado una campaña de mercadeo anteriormente, con nuestra ayuda se te hará muy fácil y obtendrás increíbles resultados en poco tiempo.

Recuerda, no hablamos de una estrategia improvisada. Nosotros hemos pasado años probando y midiendo cada estrategia para averiguar lo que realmente funciona y lo que no.

Un publicista y estratega de marketing de **ActionCOACH** para más de 10 horas al día, 5 o 6 días cada semana, creando anuncios que realmente funcionan.

No importa lo que hayas probado en el pasado, te diseñaremos un sistema que generará resultados. Nuestro equipo ha perfeccionado miles de estrategias diferentes para miles de negocios diferentes. He aquí algunas de las estrategias que hemos visto funcionar una y otra vez...

Anuncios en redes sociales... como estrategia de marketing que genere clics, redireccionando a una landing o página de aterrizaje y se conviertan en ventas que te generen ganancias...

Páginas de aterrizaje... no solo necesitas un buen diseño, sino también textos resaltando las ventajas o cualidades de tu producto o servicio, llamando a los prospectos a tomar acción.

Blog... contar con un buen blog, con buenos contenidos, con el propósito de comunicar y generar confianza a los clientes, logrando una mayor visibilidad de la marca.

Anuncios en la sección amarilla on line... que no solo sobresalen del montón, sino que te otorgan un liderazgo como nunca antes...

Cartas por correo directo... que despierten la curiosidad y que las personas quieran abrirlo, leerlo y los lleve a la acción.

Volantes... desde los enviados por correo, hasta las páginas técnicas, cada una diseñada para obtener respuestas y ventas...

Estos son algunos ejemplos de las miles de estrategias exitosas que hemos usado con miles de clientes en todo el mundo. La bondad de este programa descansa en el hecho de que es rápido, eficiente y su proyecto puede ser terminado en solo unos pocos días o semanas.

**Sistemas
para generar
resultados**
Por ejemplo:



**Anuncios
digitales e
impresos...**

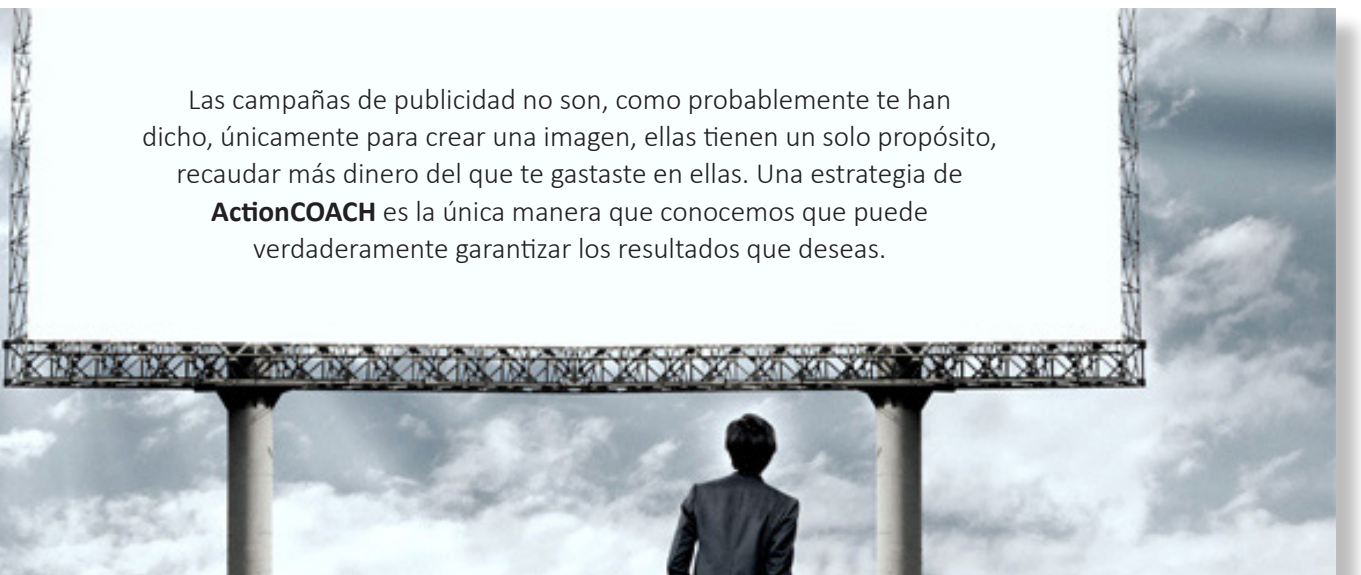
**Cartas
por correo
directo...**

**Anuncios
en la sección
amarilla on line...**

Volantes...



Esto es más que una simple estrategia de marketing, es un sistema completo garantizado que funcionará para ti, es más... si no estás 100% satisfecho con los resultados alcanzados, nos mantendremos trabajando gratis, hasta que quedes totalmente satisfecho. Si, así es, estamos tan seguros de que podemos crear estrategias de marketing que funcionarán para ti, que estamos dispuestos a respaldar con nuestro dinero lo que predicamos.

A person in a dark suit is seen from behind, standing in the center of the frame. They are looking up at a large, complex metal structure that resembles a bridge or a large-scale construction project. The structure is supported by two thick, cylindrical pillars. The background is a bright, cloudy sky. The overall scene conveys a sense of scale and ambition.

Las campañas de publicidad no son, como probablemente te han dicho, únicamente para crear una imagen, ellas tienen un solo propósito, recaudar más dinero del que te gastaste en ellas. Una estrategia de **ActionCOACH** es la única manera que conocemos que puede verdaderamente garantizar los resultados que deseas.

Una jornada que te recompensará por el resto de tu vida.

He aquí la razón por la cual no permitimos a muchas personas que participen en este programa de entrenamiento...

Bien sea que busques alcanzar el máximo de tu bienestar personal, o incrementar el flujo de efectivo de tu negocio, este entrenamiento de dos días en vivo, te proveerá de cualidades únicas y rentables, que permanecerán contigo por el resto de tu vida.

El entrenamiento para Empresarios BusinessRICH...

Este entrenamiento es estrictamente con invitación. Necesitaras más que dinero y tiempo para asistir a este curso. Necesitarás adoptar el lema del entrenamiento: ¡Cueste lo que cueste!

Trabajarás duro a todo vapor desde el inicio y aprenderás el nivel de desarrollo que necesitas alcanzar para crear el éxito empresarial que has estado buscando...

Si pudieras imaginar poder alcanzar todo lo que alguna vez soñaste tener, incluido 100% de confianza en ti mismo, entenderías por qué el programa de entrenamiento para empresarios es estrictamente para aquellos que no piensan como empleados... después que hayas vivido estos 2 días, nunca más podrás vivir con temor o trabajar rezagado de nuevo, en ningún lugar.

Regresarás sabiendo cómo comprar un negocio, o iniciar uno nuevo anticipándolo como exitoso. Conocerás los sistemas de compras de **ActionCOACH**, sus reglas para hacer la diferencia y aprenderás lo que

4

Imagina alcanzar todo lo que algún día soñaste tener

IDEA



se requiere para negociar siempre el mejor acuerdo. Estos sistemas para mercadeo, ventas, formación de equipos, sistemas y finanzas te enseñan exactamente lo que necesitas para lograr un crecimiento real.

Donde se gana de verdad no es en la operación de un negocio, sino al vender el negocio. Descubrirás como convertir cada uno de los negocios que tienes o tengas en crecimiento de tu capital. A diferencia de las propiedades, las acciones y otras formas de inversión, con los negocios tu puedes incrementar significativamente el valor de tu inversión (en muy corto plazo) recolectando las utilidades generadas tanto por las ganancias adicionales por su desarrollo, como por la realización de una buena venta del mismo.

Este entrenamiento hará más que simplemente enseñarte cómo hacer dinero. Te ayudará a descubrir quién eres y quién quieres ser. Te garantizamos que obtendrás más de este seminario para empresarios que de ningún otro seminario en el que hayas participado en el pasado. Convertirás tu situación actual en una escalada hacia una vida absolutamente reconfortante.



Este entrenamiento hará más que simplemente enseñarte cómo hacer dinero. Te ayudará a descubrir quién eres y quién quieres ser.

Fortalece el rendimiento de tu equipo de trabajo.

Ahora tú puedes entrenar a tu equipo de una manera tal que te dará resultados permanentes, impactantes, verdaderos y tangibles.

Casi todos los dueños de negocios saben que ellos deben capacitar a su equipo, pero por lo general no lo hacen o por la inversión, o porque no tienen el tiempo para hacerlo. ¿Invertirías tú en entrenamiento, si esto te genera ingresos adicionales de inmediato? Por otro lado, un entrenamiento que pudiera ser flexible en horarios, ¿Te permitiría fácilmente poder hacerlo?

Imagina que un especialista vaya a tu negocio y te brinde, a ti y a tu equipo, conocimientos de ventas, servicio al cliente y trabajo en equipo. Piensa en los beneficios que este tipo de entrenamiento, en tu propio negocio, te puede proporcionar.

Seguramente en el pasado has asistido a muchos cursos que, aunque te motivaron por unos días, al poco tiempo todo se te olvidó, lo cual dejó a tu negocio en la misma situación en que estaba antes del curso. Tal vez, recibiste programas que te dieron 10% de información inútil.

En **ActionCOACH** proveemos entrenamiento que no sólo te dará todas las respuestas, sino que cambiará tu manera de hacer negocios para siempre.

Los Coaches de Negocios de **ActionCOACH** pueden adaptar un programa de entrenamiento específicamente para tu negocio. Sin importar en que área necesites ayuda, puedes estar seguro de alcanzar lo que buscas... "resultados".



ActionCOACH
te dará todas
las respuestas,
y cambiará tu
manera de hacer
negocios para
siempre.





Tus vendedores aprenderán como usar las objeciones de tus clientes

Dale a tu equipo las habilidades de un profesional del teléfono.

Asegurate de que tu servicio al cliente esté muy por encima del de tu competidor.

A continuación, una muestra de los cursos de entrenamiento que podrás escoger..

Entrenamiento de Ventas – Obteniendo el máximo de las habilidades y capacidad de tu equipo...

Tus vendedores aprenderán como usar las objeciones de tus clientes para cerrar ventas, líneas de ventas que pueden duplicar o triplicar tu tasa de conversión actual y la llave para establecer relaciones duraderas con clientes. Ellos descubrirán los 4 tipos de personalidades de cliente que existen y cómo venderle a cada uno; también aprenderán a descifrar el lenguaje del cuerpo de un prospecto y los puntos clave que hacen a la gente querer comprar de inmediato. Esta sesión puede añadir miles de dólares a tus ventas en sólo unos días.

Telemarketing – Sácale el máximo a cada llamada, tanto a las entrantes como a las salientes...

Dale a tu equipo las habilidades de un profesional del teléfono. Como usar reglas que no solo se basan en sistematización del proceso de ventas, sino que incrementan el índice de conversión. Los 10 pasos para conquistar una ejecución de ventas excepcional. Cómo hacer citas, como obtener una venta inmediata y los pasos más sencillos para desarrollar un manual de ventas ganador.

Servicio al cliente – Crear fans entusiastas

A través de una de nuestras sesiones de entrenamiento a la medida, aprenderás como asegurarte de que tu servicio al cliente esté muy por encima del de tu competidor, resultado en más ventas, y lo mejor de lo mejor, en más clientes referidos. Nosotros también te enseñaremos como motivar a tu equipo para que éste le ofrezca un excelente servicio a cada cliente que llegue a tu puerta. Esta es una sesión de la cual, tu equipo, no puede prescindir.

Formación de Equipos de Trabajo – Encontrar a las personas correctas y que trabajen en equipo...

Para tener el mejor negocio es necesario que tengas al mejor equipo de gente trabajando contigo. No solo un equipo de campeones, sino un equipo de campeonato. El programa de entrenamiento a la medida también te enseñará cómo atraer la gente correcta a tu negocio y como hacer que tus empleados trabajen en equipo, con el fin de alcanzar las metas de tu negocio.

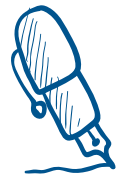
Entrenamiento TimeRICH – Cómo convertir el tiempo en dinero.

El espíritu empresarial es tu habilidad de convertir tus conocimientos, talentos y esfuerzos a través de la inversión de tu tiempo en dinero. Este entrenamiento te ayudará a definir ¿Cuántas horas realmente serán productivas, directamente generando ingresos? y conocerás 10 técnicas de manejo de tiempo que vale la pena utilizar.

Entrenamiento FinanceRICH – Administración de las finanzas

Aprende qué números buscan los corredores de negocios a la hora de evaluar y valorar un negocio y cómo buscar en cualquier estado financiero para ver qué actividades están realmente conduciendo los resultados del negocio.

No importa los requerimientos de entrenamiento que tengas, nosotros los adaptamos en un paquete para que encajen perfectamente con tus necesidades. Otros talleres que podemos ofrecer son: El Plan de Vida, Estilos de Comportamiento DISC y VAK, entre otros.



Enseñaremos como motivar a tu equipo para que éste le ofrezca un excelente servicio a cada cliente que llegue a tu puerta.

6

378 Ideas para convertir en dinero el potencial de tu negocio.

Los más increíbles descubrimientos de mercadeo en el mundo en los últimos años.

Imagínate que pudieras recopilar todas las mejores ideas de más de 27 expertos en mercadeo y ponerlas en un manual. Un manual que contenga consejos y estrategias innovadoras que han alcanzado resultados sin precedentes. Entonces toma estas 300 estrategias y ubícalas en un formato que te permita saber qué usar y cuándo usarlo.

Este manual incluye todas las estrategias que te permiten incrementar el ingreso en tu negocio, todas las ideas para multiplicar tus ventas y dar a los propietarios de negocio una estrategia a prueba de tontos para poner estas herramientas de oro a funcionar.

Este es tu oportunidad para abrir nuevos canales de información, dándole a los implicados en tu negocio control sobre ideas que tomaron cientos de horas y docenas de brillantes expertos en marketing para producirse...

Lo que más nos ha sorprendido no es la magnitud de los errores cometidos por los dueños de negocios, sino la frecuencia con que los cometen. Fue por esta razón que elaboramos el **“Plan de Marketing al Instante”**. Lo más reciente en manuales de negocios. Probablemente ya te has dado cuenta que los dueños de negocios necesitan de este tipo de ayuda para sobrevivir. Existen 5 áreas principales de las cuales te beneficiarás...



Este manual incluye todas las estrategias que te permiten incrementar el ingreso en tu negocio.

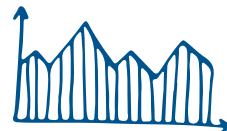
1. **83 maneras** diferentes para crear nuevos prospectos para tu negocio en las próximas semanas.
2. **82 estrategias** seguras para incrementar tu tasa de conversión y convertir los nuevos prospectos en mega ventas.
3. **65 fórmulas** garantizadas para recuperar y capturar clientes una y otra vez.
4. Observa el crecimiento de tu dinero con los **53 pasos** para estar seguro que tus clientes se convertirán en una mina de oro.
5. y **67 pasos explosivos** para asegurarse que tu nueva facturación termine en tu bolsillo.

Este programa no es un lujo para ningún negocio, es la herramienta de negocios más esencial alguna vez producida. Ciertamente hará la diferencia en tu negocio.

Obtendrás 350 estrategias probadas para generar flujo de efectivo que cambiará por siempre la manera en que haces negocios. Pero el Plan de Marketing al Instante es sólo una parte de lo que obtendrás. También recibirás un video con *Brad Sugars* explicando cada estrategia del plan. Todo ello con cientos de pesos de valor extra.

5 críticas de mercadeo – Tu obtendrás ayuda durante el desarrollo de todo el programa con tu Coach de Negocios de **ActionCOACH**.

Es un programa completo de marketing que ningún negocio, y más importante, ningún propietario de negocio debería prescindir.

+350Estrategias
Probadas**5**Críticas de
Mercadeo

7

Recibe la recompensa de este secreto para obtener una vida plena de éxitos.

La única diferencia entre quién eres hoy y quién serás en 5 años, la harán las personas que conozcas y los libros que leas en el transcurso de ese tiempo.

El “*Tremendo*” *Charlie Jones* fue el autor de este pensamiento hace más de 30 años y todavía permanece en el tiempo. ¿Sabías que más del 80% de las personas nunca leyeron un libro que no fuera de ficción después de que terminaron la escuela?

“Nunca desees que tu trabajo sea más difícil, desea tú ser mejor...”

Ese pensamiento es de *E. James Rohn* uno de los mejores filósofos de negocios de nuestros tiempos. Él también dijo: “Trabaja más duro en ti mismo que en tu trabajo”. Todos los grandes pensamientos van en la misma dirección, trabaja en ser mejor y la vida será más fácil.

A través de los años, **ActionCOACH** ha investigado literalmente cientos de negocios y libros de marketing, escuchando incontables horas de audiolibros, asistiendo a seminarios y observando videos especializados. Pocos han sido sobresalientes, la vasta mayoría no han valido ni el tiempo ni el esfuerzo (sin contar el gasto).

Así que **ActionCOACH** decidió reunir en una librería los mejores libros de negocios, videos y audiolibros. En resumen, hemos hecho todo el trabajo, tú no tienes que hacer nada. Cuando inviertas en la librería de **ActionCOACH**, tendrás la garantía de que obtendrás la mejor información en el mundo de negocios de hoy.



“Trabaja mas duro
en ti mismo que
en tu trabajo”

Nos damos cuenta de que existen muchos y diversos aspectos en los negocios modernos, así que desarrollamos una biblioteca que cubre las áreas claves tanto de los negocios como del éxito personal.

Libros acerca de cómo escribir anuncios y cartas promocionales que pueden añadir miles a su punto de equilibrio. También podrás leer algunos de los mejores libros alguna vez escritos sobre Sistemas de Negocios y Gerencia, Ventas, Desarrollo de Personal y Creación de Riqueza. Pero este es solo un ejemplo de los productos que te podemos ofrecer. Añade a esto 2 de los más excitantes juegos alguna vez producidos en el campo del mercadeo y la creación de la riqueza.

Leverage—El juego de los Negocios... Tres horas de diversión, aprendizaje y te convertirán en una exitosa persona de negocios. Es un gran acierto en educación de negocios que te proporcionará mayores utilidades en un abrir y cerrar de ojos. Los principios que aprendes jugándolo se quedarán contigo para ayudarte a conquistar una vida de éxito en los negocios. Modificará tu percepción y abrirá tu mente a todo lo que es posible. Implementa estas técnicas y observa como crecen tus utilidades.

Flujo de Efectivo – Despierta tu genio financiero... creando riqueza personal que nunca antes había sido tan claramente explicada como en este impresionante juego. Te sorprenderás de lo que puedes aprender. Muy simple, mientras más lo juegues, más rico serás.

Aprenderás como mejorar tus finanzas, lo que los ricos les enseñan a sus hijos y como cualquiera puede ser rico y financieramente libre con un pequeño presupuesto. Esta es una inversión que te dará rendimiento un sin fin de veces.



Crear riqueza personal.

8

Menores costos, más anuncios en redes sociales que redirecciones a Páginas de Aterrizaje y Anuncios Impresos convincentes ¡eso te traerá una corriente interminable de clientes!

Aprende cómo hacerlo tú mismo, o déjanos crear esos anuncios por ti... de cualquier manera las utilidades estarán en camino y los libros que lees en el transcurso de ese tiempo.

Una de las maneras más efectivas para alcanzar miles de clientes potenciales es a través de la publicidad digital e impresa. Pero una y otra vez vemos negocios cometiendo errores en sus anuncios y entonces se preguntan por qué nadie responde.

Actualmente el mundo digital posee varios tipos de anuncios publicitarios para implementar una estrategia de mercadotecnia en redes sociales, los anuncios digitales se utilizan para alcanzar objetivos estratégicos a lo largo de todo el proceso de compra. Antes de que publiques cualquier anuncio ya sea digital o impreso, he aquí algunas cosas importantes que necesitas saber.



Una de las maneras más efectivas para alcanzar miles de clientes potenciales es a través de la publicidad digital e impresa.

Idea Principal o Encabezado... Cuando te pares a pensar que el 80% del éxito de tu anuncio depende de la idea principal o encabezado, no aceptarás equivocaciones. De entre todos los errores que una persona de negocios comete cuando escribe sus anuncios, el más común es poner como encabezado el nombre de su compañía o el suyo propio.

Necesitas escribir un encabezado que provoque curiosidad y brinde un beneficio. Enfócate en el contenido de tu producto, lo que tiene tu producto para tu cliente potencial.

El cuerpo o contenido del anuncio... necesita ser excitante. Necesita explicar los beneficios de tu producto o servicio de una manera que las personas se motiven a comprarlo ahora mismo. Muy frecuentemente

los negociantes escriben acerca de las cosas que les interesan a ellos sin preguntarse lo que el consumidor quiere saber. Necesitas ser capaz de comunicar tu mensaje de una manera breve pero excitante. Y estar seguro de poner la palabra Usted o Tú muchas más veces que la palabra nosotros o yo, esto asegurará que el foco de atención esté sobre tus lectores.

Encuadre... Necesitas estar seguro de usar efectivamente el espacio por el que pagues, usando ideas secundarias efectivas y gráficos que mejoren la eficiencia de tu anuncio, pero para ellos necesitarás seguir algunas reglas importantes.

Tipo de Letra... usando el tipo de letra apropiado puedes aumentar los lectores de tu anuncio en un 40% a 60%. Eso es correcto, casi el doble de venta sólo cambiando la apariencia. Tener el tamaño de letra correcto es también importante, si es demasiado pequeño no puede leerlo, y si es demasiado grande estará mal utilizado el espacio.

Así que... ¿Cómo puedes simple y fácilmente evitar esos problemas e incrementar dramáticamente la respuesta a tus anuncios?

Encontrarás la solución a estos problemas y más, en el **Manual de Publicidad al Instante**. Obtendrás una sección entera de cómo escribir ideas principales que llamarán la atención y harán que la gente la lea. Esta sección viene conjuntamente con las 7 ideas principales más exitosas para cualquier encabezado de publicidad, junto con ejemplos de algunas de nuestras estrategias más efectivas.

Pero esto es solo el comienzo... también descubrirás:

- Cuáles ofertas generan la mayor respuesta sin invertir demasiado.*
- Cómo escribir ideas secundarias que hagan a la gente actuar de inmediato.*
- Cómo crear un anuncio pequeño e incrementar en forma real su respuesta.*
- Cómo usar dibujos y encuadrar tu anuncio para atraer más lectores.*

También recibirás un video de entrenamiento para atraer más lectores, ejemplos de anuncios y videos fáciles de seguir.

9

Incrementa tus Utilidades a través de Correo Directo.

Nada produce respuesta de marketing como el correo directo y nadie sonríe más que un negociante que comienza a ver como el dinero llega a sus bolsillos.

¿Alguna vez has oído acerca de hacerse millonario por correo? ¿O quizás, de un propietario de negocios que recibe pedidos diariamente a través del correo, sólo enviando excelentes cartas de promoción?

Si deseas contactar a tus antiguos clientes para recuperarlos, o a nuevos prospectos, o bien vender directamente por correo a través de cartas de promoción, el correo directo es uno de los medios más efectivos para mercadear tu negocio.

Antes de embarcarte en una campaña de correo directo, necesitas un ingrediente muy importante – la lista de correos de las personas a las que escribirás. Si no tienes lista de antiguos clientes, entonces tienes que obtener una de alguna otra manera. Algunas de las maneras para conseguir una lista es ir a la sección amarilla, otra es comprarla, sin embargo comprar una lista puede ser un procedimiento riesgoso, especialmente si no lo has hecho antes.

Recuerda esto, en mercadotecnia existen sólo tres componentes para una campaña exitosa:

Tu Mercado Meta, la Oferta y el Material Escrito. La audiencia meta es lo más importante, calificada con 10 de 10 puntos, la oferta tiene calificación de 5, y el material escrito un 1 de 10, siendo el tercer componente más importante.



El correo directo es uno de los medios más efectivos para mercadear tu negocio.

El éxito de tu campaña dependerá de que tu audiencia realmente lea tu carta. Primero debes atraer a la persona que estás tratando de obtener como cliente, lo que puede ser difícil si esa persona tiene a una secretaria o alguien más que abre su correo. Debes hacerlos abrir tu carta en lugar de que la tiren a la basura, y además provocar que actúen. Como puedes ver, no es tan simple como sólo escribir una carta y ponerla en la oficina de correos.

En este momento debes estar pensando que todo esto es un poco complicado, pero no es ni la mitad del proceso, necesitas considerar también, qué tipo de carta logrará lo que andas buscando y existen muchos estilos de cartas de promoción.

Por ejemplo, si vas a dar seguimiento a tu correo directo con una llamada telefónica, debes enviar un tipo de carta diferente de si estás tratando de vender directamente y de inmediato. Además, aún elegido el estilo de carta correcto, encontrarás que dar seguimiento telefónico te genera mucho mejor resultado. Entonces, ¿Cuál escoger?

Todas estas respuestas están en **Manual de Correo Directo**. Esta publicación, está dirigida a diseñar campañas publicitarias a través del correo directo. Con ella aprenderás qué estilo de carta es apropiada para lo que quieres hacer. También aprenderás técnicas que te asegurarán llegar a tus prospectos, cómo hacer que lean tu correo y tácticas que te garantizan que tus prospectos actuarán de inmediato.

He aquí una muestra de lo que obtendrás:

Escribiendo ideas efectivas... Cómo comunicar de manera efectiva en tu idea principal, beneficios que animen a tus prospectos a seguir leyendo.

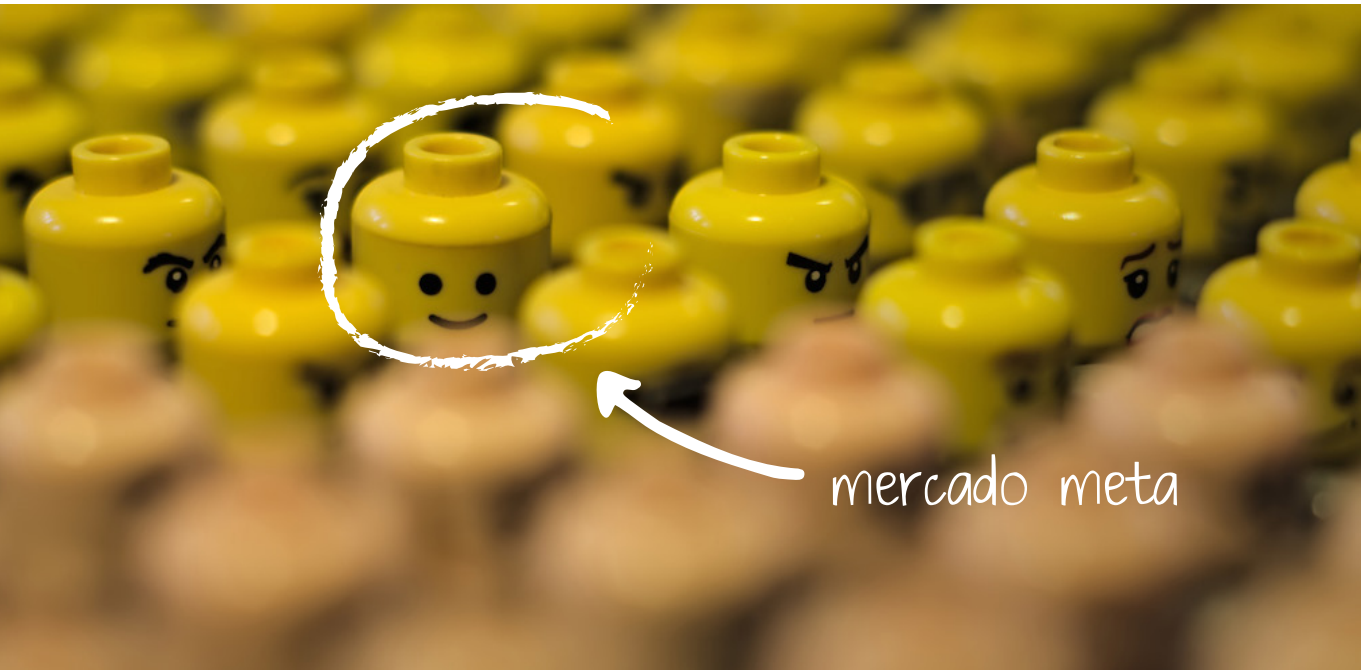


Dar seguimiento telefónico te genera mucho mejor resultado.

Identificando tu mercado meta... Cómo hacer una oferta que haga sonar tu teléfono constantemente.

También encontrarás ejemplos de cartas exitosas, formato para facilitarte crear tus propias cartas y un video explicativo que te pondrá en marcha...

Ya sea que hayas o no realizado campañas publicitarias a través del correo directo, o si fueran un verdadero éxito o un rotundo fracaso, encontrarás valor excepcional con esta publicación.



Logra anuncios en la Sección Amarilla On-line que hagan llorar a tus competidores.

Alguna vez te preguntaste cómo convertir tu anuncio de la sección amarilla en un imán que atraiga excelentes clientes y en un generador de enormes utilidades.

¡Ahora puedes conocer los secretos...!

Sección Amarilla ha evolucionado hasta convertirse en un vínculo entre proveedores de bienes y/o servicios y sus consumidores finales. En sus inicios apenas era un libro de consulta, que con el paso del tiempo se convirtió en un medio de referencia que actualmente responde a las demandas de consumidores a través de distintas plataformas impresas, digitales y móviles.

Actualmente Sección Amarilla Ofrece una gama muy completa de servicios digitales para las empresas que desean incursionar o mejorar su presencia en el mundo digital; anuncios en su sitio web (con más de 10 millones de visitas mensuales), desarrollo de tiendas en línea para comercio electrónico y páginas web.

Mucha gente subutiliza sus anuncios en la Sección Amarilla. Es su mejor oportunidad de vender y normalmente no se le otorga la importancia debida. Muchas personas permiten que los promotores de la sección amarilla se encarguen del texto y el diseño de sus anuncios. El resultado es que lucen bien y quedan conformes sin pensar en si el anuncio pueda vender en realidad.



**La sección
Amarilla on-line
ha evolucionado,
es un vínculo
entre proveedores
y consumidores.**

La Sección Amarilla – la gente que la consulta ya ha decidido comprar, solo están buscando a quién comprar. Tu anuncio en la sección amarilla es tu oportunidad de atraerlos y decirles: ¡cómprame a mí!

La Sección Amarilla impresa, así como la versión en línea, entre otros directorios similares, son el mejor medio para publicitar a la mayoría de los negocios, sin embargo, si lo dejas todo en manos de los promotores, terminarás con un anuncio ordinario. Pregúntate: ¿el promotor va a diseñarme un mejor anuncio a mí que el de mi competidor?

¿Cómo puede una persona escribir dos anuncios para el mismo producto y hacerlos sobresalientes a ambos? ¡Sin duda, uno tendrá que opacar al otro!

Entonces ¿Qué hará el promotor? ¿Darle las mejores ideas a un cliente y al otro no? Por supuesto que no. Ellos simplemente diseñan el mismo anuncio aburrido y genérico para ambos. Aún cuando le pidas algunas cosas en específico, seguirá siendo lo mismo. Pues bien, a pesar de ello, lo increíble es que los mismos encargados de estos directorios, son quienes continúan diseñando y escribiendo la mayoría de los anuncios y por supuesto lo hacen por solicitud de sus clientes.

Una solución es escribir y diseñar el anuncio tú mismo.

Pero cómo hacerlo si no tienes ni idea por dónde empezar. La buena noticia es que es muy fácil con nuestro **Manual Sección Amarilla**.

Recuerda seguir estos simples consejos:

Un gran encabezado que contenga un claro beneficio: palabras que sean tu sello particular que te distingan de tus competidores; un buen gráfico;



Diseña un gran encabezado que contenga un claro beneficio.

etcétera. Muestra la diferencia entre tus competidores y tú, y finalmente agrega tus datos y número telefónico al final del anuncio.

Con esta guía aprenderás todo lo que funciona y lo que no funciona en la Sección Amarilla. Descubrirás cómo escribir un encabezado, lo que debes incluir y lo que debes dejar fuera, cómo debe lucir tu anuncio, qué fotos poner y mucho más. Lo mejor de todo, es que verás ejemplos de anuncios súper exitosos, y más importante aún, obtendrás plantillas en donde solo tienes que llenar los espacios en blanco.

Además, tendrás ejemplos de páginas amarillas exitosas, y lo más importante, patrones con espacios en blanco listos para ser llenados por ti.

Si vas a gastar más de \$10,000 pesos en la Sección Amarilla, deberías definitivamente comprar esta guía. No solo tendrás más resultados de esa inversión, sino que podrás recortar otros gastos de publicidad tales como los anuncios en periódicos, etcétera.

Nuestros clientes han tenido mucho éxito después de aplicar estas técnicas, pues han superado la publicidad de sus competidores.



11

Diseña Volantes que la gente se sienta obligada a leer y a comprar después.

La mayoría de las personas tiran el dinero al diseñar sus volantes... Iníciate en el camino del éxito y aprende cómo usar volantes para obtener mejores resultados.

Aunque los volantes son, aparentemente, un medio relativamente barato para atraer futuros clientes, generalmente no alcanzan los resultados para compensar el gasto. La razón de esto es muy simple: la gran mayoría no sabe qué funciona y qué no.

Aceptémoslo, la mayoría de los volantes van directamente al bote de basura. La buena noticia es que existen algunas técnicas que puedes usar para asegurar el éxito de tu próxima campaña. Entendiendo los trucos del comercio, puedes generar más utilidades con muy poco esfuerzo. Es solo cuestión de saber cómo.

Si parecía económico, pero no logras vender, entonces se convierte de pronto en algo extremadamente costoso.

Primero analiza profundamente el encabezado. Sea cual sea la forma de publicidad, la calidad del encabezado determina si tu campaña generará ingresos o si será un fracaso. Debe dirigirse de inmediato al lector y mostrarle los beneficios de continuar leyendo. La gente solo responderá a los volantes que ellos piensan les están hablando claro y directamente.

Usar dibujos o fotografías en tus volantes es una excelente manera de llamar la atención. Puedes experimentar con diferentes tipos de papeles y cortarlos en diferentes formas. Mediante la selección cuidadosa de los materiales, incrementarás dramáticamente tu tasa de conversión.



Existen técnicas que puedes usar para asegurar el éxito de tu próxima campaña.

No olvides prestar mucha atención al esquema y encuadre de tu volante. Esto es particularmente importante, ya que si se ponen demasiadas cosas en él, lo harás difícil de leer y no será leído en su camino hacia la basura.

Para comenzar, envía solo unos pocos y analiza la respuesta, si no obtienes los beneficios que estabas esperando entonces solo habrás gastado unos pocos dólares. Prueba de nuevo con otro volante y otro y otro, hasta que obtengas el impacto que deseas, entonces tendrás una buena pieza y será rentable gastar en imprimir y distribuir masivamente.

El Manual Volantes al Instante está repleta de todas esas cosas que necesitas saber para hacer de tu campaña de volantes un éxito. Descubrirás docenas de sencillas ideas, listas para ser usadas y que pondrán a los clientes en la puerta de tu negocio.

He aquí una muestra de lo que obtendrás:

Cómo crear volantes que funcionan... En esta sección descubrirás como encuadrar tu volante para obtener la máxima lectura, como escoger dibujos y gráficos que no dejarán lucir confuso a tu volante o demasiado lleno, y además, la más amplia selección para tu próxima campaña.

Tus encabezados... La parte más difícil de diseñar cualquier volante es escribir la idea principal. Pero cuando inviertes en Volantes al Instante descubrirás la manera más fácil y rápida de escribir encabezados que funcionan.

Ejemplos de Volantes que funcionan... En esta sección veras ejemplos sobresalientes de volantes que han creado grandes resultados. Estos ejemplos te mostrarán cómo luce un volante exitoso en su totalidad.

Formatos o modelos... Esta sección es posiblemente la más útil del manual. Contiene copias, también formatos de exitosos volantes, listos para ser usados. ¡Nunca fue tan fácil crear volantes poderosos!

12

Duplica el número de clientes con esta brillante estrategia.

Y lo que es más, si sigues cada uno de estos pasos, podrás hacerlo una y otra vez, mes tras mes.

Si nunca habías oído el termino Anfitrión Beneficiario, te has perdido de una de las más efectivas estrategias de mercado conocida por el hombre. Te sorprendería el número de veces que hemos visto a un anfitrión beneficiario causar conmoción en un negocio, te dejaría atónito.

Entonces, ¿Qué es? Antes de explicarte como funciona, déjanos ponerte en el mismo esquema mental.

Primero piensa en esto. Tú inviertes \$10,000 pesos en una campaña publicitaria, cada vez que la pones en marcha obtienes 20 nuevos clientes. En otras palabras, cada nuevo cliente te está costando \$500.00 ($\$10,000/20$). Este es tu costo de adquisición.

Luego imagina lo siguiente: Un dueño de una estética te llama y te dice: Tengo 200 vales para cortes gratis. Normalmente, cobro \$250 por cada corte, pero con estos vales los cortes son gratuitos. Me gustaría darles estos vales a tus 200 mejores clientes. En realidad, me gustaría que les dijeras que tú decidiste dárselos como regalo. ¡Claro, ellos te amaran por eso!

En efecto, el dueño de la estética te ha dado solamente 200 vales de regalos valorados en \$250.00 cada uno y te ha dicho que se los obsequies a tus clientes como si fuera tu idea. Pero, aquí viene la mejor parte: ¿cuánto le cuesta el gasto de impresión o el salario real de tener el primer corte gratis?, de cualquier manera, es mucho menor que los \$4,500 de costos de adquisición originales.



Al aplicar la estrategia Anfitrión Beneficiario obtienes 20 nuevos clientes.

¿Qué dirías si alguien te diera una oferta como ésta? Tus clientes estarían muy emocionados. Ellos te apreciarían mucho. Probablemente te llamarían para agradecerte y por supuesto, estarían más propensos a venir con frecuencia y a referirte más amigos.

¿Y qué sacaría el estilista de todo esto?

Para comenzar, él podría obtener hasta 200 nuevos clientes. Aunque estos nuevos clientes no le pagarán la primera visita, ellos pagarían las visitas subsecuentes. Cuando las personas han contratado un servicio, hay más probabilidades de que regresen si éste ha sido bueno.

Ahora, que tal si tú reviertes la situación y contactas a diferentes negocios y les ofreces la oportunidad de enviarles gratis algunos regalos para sus clientes. El regalo podría ser un vale de \$100 por el primer servicio, una corbata o playera gratis o una consulta gratis.

Cada negocio enviaría cartas a sus clientes, les encantaría la idea y vendrían a visitarte. De esa manera ganarías muchos clientes sin gastar un céntimo en publicidad. Los negocios obtienen un valioso regalo para darles a sus clientes sin siquiera comprar nada. ¡La idea es que todos ganen!

Ésta es en realidad una de las más importantes técnicas que cada propietario debería aprender, y todo lo demás que tú necesitas saber se encuentra en el ***Manual Anfitriones Beneficiarios***.

Obtendrás patrones de cartas que funcionan, ideas de con quién establecer tu Anfitrión Beneficiario, consejos y trucos que aseguren el éxito y conocimiento de autores quienes han orquestado personalmente más de 500 relaciones de anfitrión beneficiario.



**De esa manera
ganarías muchos
clientes sin gastar
un céntimo en
publicidad.**

13

Tú no tendrás que gastar dinero para poner otro anuncio en tu vida.

Déjanos mostrarte cómo edificar un negocio súper rentable, súper sostenible y crear referencias por sí solas.

Muchos negocios gastan miles de dólares cada año en campañas publicitarias para atraer clientes. Pero lo que ellos no saben es que la manera más efectiva para generar nuevas oportunidades es a través de las referencias.

Aunque esto parece suficientemente claro, hay un montón de cosas que considerar antes de poner en práctica una estrategia de referencias en tu negocio. Una de las más obvias es escoger la correcta para tu empresa.

Hay más de una docena de estrategias que podrían ser usadas en tu negocio ahora mismo. De hecho, probablemente podrías usar más de una al mismo tiempo. Pero poner una estrategia de referencias en marcha no es tan fácil. Necesitas saber los pros y contras de cada una antes de tomar una decisión.

Dentro de las muchas cosas que necesitas considerar, una de las más importantes es que lo que vas a ofrecer a tus clientes debe ser sumamente atractivo como para que te den los nombres de sus amigos. Puedes empezar simplemente por pedirles algunos referidos.

Recuerda que si tu oferta no representa valor monetario, no motivará a tus clientes a tomar acción y referirte a todos sus amigos. Necesitas ser cuidadoso en no cortar demasiado tu margen de rentabilidad. Así que es importante encontrar un balance entre ambos.



La manera más efectiva para generar nuevas oportunidades es a través de las referencias.

También necesitas considerar si tus clientes creen que tú mereces una referencia. Si tu servicio a clientes o tus productos no son de primera clase, será poco probable que las personas estén dispuestas a darte referidos.

Cuando estés buscando la estrategia apropiada para tu negocio, también necesitas considerar cuanto esfuerzo significa para tus clientes conseguirte una referencia. No importa cuánta gente te aprecie a ti y a tu negocio, ellos no se pasarán todo el día llenando formas, respondiendo cientos de preguntas. Es necesario que el sistema que selecciones no amerite mucho esfuerzo de tu clientela.

Este **Manual de Referencias al Instante**, te dará docenas de referencias estratégicas con muchos consejos de cómo poner cada una en funcionamiento. Descubrirás como crear flujo de caja instantáneo de tus referencias, tan simple como pedirles a tus clientes referidos, y promociones diseñadas para que traigan a sus amigos a tu negocio.

Verás qué ofertas obtienen las mejores respuestas sin gastar mucho dinero, así como consejos directos para crear tarjetas de referencias que haga fácil para tus clientes promocionar tu negocio. También podrás descubrir qué estrategia es la más apropiada para tu negocio.



14

Introduce anuncios en la radio que llamen la atención y generen ventas.

Es un proceso que te enseñaremos paso a paso.

Aunque mucha gente ve la radio como un complemento de los anuncios televisivos o impresos, sin duda es un medio efectivo por sí mismo. Es sumamente atractivo si atraes a los radioescuchas con un sonido original y comercial.

La radio puede ser muy efectiva para productos y servicios en donde la gente puede tomar ventaja dentro de las próximas 24 horas. Es también el último medio escuchado antes de que las personas se vayan de compras, lo que hace mucho más sencillo que gasten su dinero en tu negocio.

Necesitas saber cuál es el mejor momento para poner tu comercial y el costo de pagar por un determinado espacio. Muchas estaciones ofrecen grandes descuentos si ellos colocan tu comercial bajo su propio criterio, lo cual significa que pondrán al aire tu comercial cuando tengan tiempo disponible, no cuando tú quieras que salga al aire.

Es importante que tu comercial permanezca separado del resto; sólo analiza lo siguiente: ¿Cuándo fue la última vez que le prestaste atención a un comercial de radio? Probablemente fue gracias a un comercial diferente y creativo. Sólo recuerda que para tener una campaña de radio exitosa se necesita más que eso. Existen algunos lineamientos que necesitas conocer si tu campaña está dirigida a conseguir nuevos clientes.



La radio puede ser muy efectiva para productos y servicios en donde la gente puede tomar ventaja dentro de las próximas 24 horas.

El **Manual Campañas de Radio al Instante** te enseña esos lineamientos en una manera práctica y fácil. Descubrirás lo que hace exitosa una campaña, también una guía paso a paso de 11 comerciales altamente efectivos.

También descubrirás los 7 pasos para escribir anuncios de radio exitosos...

- 1. Por qué...** La radio es un medio efectivo para tu negocio. En esta sección te mostraremos los pros y contras y resaltaremos el potencial para tu negocio.
- 2. A quién estás tratando de alcanzar...** Esta sección ve a tu mercado meta tal cual es y lo que es importante para ellos.
- 3. Dónde... anunciarse...** Descubrirás como identificar la mejor estación para tu negocio.
- 4. Qué... vas a decir...** Ahora que has encontrado la estación correcta, y vas tras las personas indicadas, observaremos lo que les vas a decir.
- 5. Cómo ensamblar todo el comercial...** Esta es la sección más importante de todo el manual.

Te enseñaremos cuantas palabras usar, la importancia de abrir algunas líneas, encontrar la voz adecuada para el anuncio, y como los efectos musicales y de sonido



Existen algunos lineamientos que necesitas conocer si tu campaña esta dirigida a conseguir nuevos clientes.



pueden incrementar dramáticamente la efectividad de tu comercial.

6. Cuando poner el comercial... Te ayudaremos a identificar el mejor momento del año, los mejores días para colocar la campaña.

7. Que más necesitas considerar... Esta importante lista asegurará que tienes todo en su lugar para obtener el máximo de tu campaña. **Campañas de Radio al Instante** es un producto que te dará un espacio importante en el mercado.



Adquiere miles de dólares en Publicidad con papeles, revistas, radio y TV... gratis.

Es algo que cada dueño de negocio debería hacer, pero solo pocos saben cómo.

Imagina que fueras periodista. Cada día tienes que encontrar algo interesante sobre que escribir. Tienes al editor tras de ti preguntándote: ¿Dónde esta tu historia? Y estás detenido sin absolutamente nada que escribir.

La vida de un periodista puede estar llena de estrés, siempre trabajando con una fecha límite y casi siempre no ocurre nada verdaderamente interesante. Esto es especialmente cierto para periódicos locales gratis. Si alguna vez te tomaste una hora y leíste algún artículo de principio a fin, notarías que a la mayoría de los artículos les falta inspiración y no son atractivos para el mercado meta.

Estas personas amarían tener un artículo interesante, y allí es donde tú apareces... ¡Tu negocio puede ganar debido a este hecho!

¡Qué pasaría si le mandas una buena historia a uno de los periódicos locales de tu ciudad! En tanto atraiga a sus lectores estarán dispuestos a publicarte.

Imagina que pudieras enviarles una historia acerca de tu negocio, algo que te beneficiara. Piénsalo, ¿Ha pasado algo recientemente que se pudiera convertir en una historia interesante?



¡Qué pasaría si le mandas una buena historia a uno de los periódicos locales de tu ciudad!

He aquí algunos consejos:

Ellos aman las historias sobre personas de buen corazón que ayudan a los demás, también adoran los sucesos locales de negocios, y particularmente disfrutan los grandes eventos que están próximos a ocurrir.

Así que piénsalo, ¿Qué les enviarías? Con esta guía aprenderás cómo crear una historia acerca de tu negocio que será impresa y leída por cientos y miles de futuros clientes. También te explicará cómo hacer contactos con periodistas, cómo escribir en un formato que ellos puedan traducir fácilmente en una historia, y técnicas que solamente personas experimentadas conocen.

¡Y no solo aprenderás acerca de periódicos, sino como introducirte en una revista, radio y obtener publicidad gratuita en televisión!

Actualmente ya se cuentan con versiones digitales de periódicos y revistas presentes en formatos digitales, siendo su principal medio de difusión Internet. Sus características principales son la rápida difusión y el ahorro de costos. La otra ventaja que ofrece el formato digital es que en ella el lector puede aportar datos y de esta manera ocurre una interrelación entre el lector y el periodista. Esta modalidad es fruto del desarrollo de las nuevas tecnologías, los medios de comunicación social, como la radio, televisión, prensa, cine y otros que han ido incursionando en el nuevo medio de comunicación social del S. XX.



Convierte a tus vendedores y a ti mismo en vendedores profesionales.

Entrénalos, prepáralos un guion, pero lo más importante: déjales mostrarte cómo ponerlos a vender!

Si no estás usando guiones de ventas y textos preparados para cada interacción con tus clientes, deberías hacerlo. Es la única manera de asegurarte que cada cliente es tratado con el mismo nivel de servicio y lo más importante, tener la certeza de que siempre estás ofreciendo lo mejor.

Piénsalo – Cuántas veces que has estado tratando con un cliente y has pensado: “eso estuvo bien, ¿por qué no pasa eso todo el tiempo?”. Y, cuántas veces has manejado mal una venta y has tenido este pensamiento: ¿Qué pasa?, usualmente siempre lo hago bien.

Si tienes personas vendiendo por ti, les pasa exactamente lo mismo –tienen días buenos y días malos, específicamente buenos y malos momentos.

Esta falta de consistencia es la razón por la que los textos preparados son tan importantes. Considera esto: ¿Qué tal si escribieras cada gran párrafo de venta que has usado y los organizaras en un gran texto fluido? ¿Cuán poderoso podría ser ese texto?

Si eres un vendedor profesional, esperarías que ese texto acelerara tus ventas. Recuerda, estamos hablando de combinar cada técnica efectiva que has usado alguna vez, por ejemplo: un saludo amistoso que te dirigió directamente a una venta, una excelente y nada amenazante manera



Si no estás usando guiones de ventas y textos preparados para cada interacción con tus clientes, deberías hacerlo.

de averiguar lo que tus clientes necesitan, una verdadera e inspirada manera de explicar los beneficios de tu producto o servicio, y el PODER de cerrar ventas que no dejan fuera a ningún cliente.

Imagina que añadirías algo más a esto... las mejores líneas utilizadas por los mejores vendedores del mundo. ¿Cuán poderoso sería tu guion de ventas si combinas tus mejores técnicas con las de los mejores vendedores del mundo?

Podrías entonces darle estos guiones a tu equipo de ventas y hacer que los aprendan palabra por palabra. De pronto, el profesionalismo de tu fuerza de venta dará un giro de 180 grados. Mejor que eso, tus cifras de ventas de cada cliente tendrá el mismo nivel de atención y el mismo flujo de líneas.

Así que, ¿Por dónde comenzarás? El texto o guion base ya está escrito, sólo debes llenar tus propios detalles. Combina la poderosa información de esta guía con tu propio conocimiento sobre qué hace comprar a un cliente y tendrás un completo y nuevo sistema de negocios. ¡Uno que funciona todo el tiempo!

Encontrarás instrucciones específicas sobre cómo escribir textos para usar por teléfono, en la calle, en las tiendas, textos de puerta a puerta, ¡y mucho, mucho más!

Un último punto, recuerda que solo puedes sistematizar cerca del 80%, todavía tendrás que entrenar a tu gente el último 20% para llegar al máximo.



¿Cuán poderoso sería tu guion de ventas si combinas tus mejores técnicas con las de los mejores vendedores del mundo?

Discursos motivadores de un Coach de Negocios.

*Para vendedores, propietarios, profesionistas...
para gente de negocios en busca de motivación.*

¿Cuándo fue la última vez que tuviste un memorable interlocutor en algún evento de negocios? ¿O tuviste un entrenador de ventas en tu negocio que transformara tu suerte en solo unas pocas horas? Bueno, ésta es tu oportunidad para obtener exactamente eso.

En la actualidad los Coaches de Negocios se han convertido en fuente de cambio para cientos de dueños de pequeñas y medianas empresas.

Cada cosa que enseñan ayuda a los empresarios a mejorar sus ventas y marketing, y los llevan directo al éxito... La versatilidad que muchos de ellos manejan sobre el tema del dinero y los negocios los convierten en interlocutores especialmente motivadores para cualquier ocasión.

Los Coches de **ActionCOACH** son apasionados de su trabajo, siempre están dispuestos a orientar a los dueños para llevar a sus negocios al siguiente nivel. Una de sus principales metas es ayudar al dueño para que deje de trabajar en su negocio y comience a disfrutar de lo que es tener una empresa rentable que funcione sin él.

En la actualidad los Coaches de **ActionCOACH** imparten talleres y seminarios en varios países de Iberoamérica. Al día de hoy atienden a cientos de empresarios que se dieron la oportunidad de cambiar sus vidas y sus negocios en un 100%. Esto es lo que dicen de los Coaches de **ActionCOACH**:



Los Coches de ActionCOACH siempre están dispuestos a orientar a los dueños para llevar a sus negocios al siguiente nivel.



“Con mi Coach hemos logrado generar una estructura funcional, de esta forma, lo único que yo veo son algunos indicadores y algunas reuniones de coordinación, pero en definitiva lo que me alegra es que la compañía está funcionando sola.”

Aurelio Luco, Dueño y Gerente de Selkis.

“Por lo que he aprendido, es que se debe tener tiempo para uno, y hay una enseñanza muy interesante que es tener un equilibrio en mi vida”

Benjamín Toselli, Socio y Director Gerente de IT Hunter



Crea un blog comparte información de valor que despierte interés en el lector.

Aumenta tu presencia en internet y expande tu negocio en cuanto clientes y ventas...

Un blog sirve como publicación en línea de historias con una periodicidad muy alta, que son presentadas en orden cronológico inverso, es decir, lo más reciente que se ha publicado es lo primero que aparece en la pantalla. Es muy fecundo que los blogs dispongan de una lista de enlaces a otros blogs, a páginas para ampliar información, citar fuentes o hacer notar que se continúa con un tema que empezó otro blog.

Habitualmente, en cada artículo de un blog, los lectores pueden incluir sus propias opiniones o aportaciones, permitiendo establecer una comunicación, una relación, entre autor y lectores alrededor de un tema común que les une.

Es importante que el contenido que generes sea de calidad sobre la temática que se esté tratando, contenido que le permita posicionarse en los resultados orgánicos de Google, la calidad de lo que hagas determinará la calidad de lo que obtengas en Google y con tus visitantes.

Escribir un blog requiere un esfuerzo. La creación de contenidos parte de base de la propuesta de ideas, continúa con el desarrollo y finalmente con la publicación.

Aprenderás todas las más valiosas técnicas: ideas principales, contenido, cómo hacer que tu blog venda, cuánta información incluir, qué dejar fuera, cómo hacer que tus artículos sean sobresalientes diferente a todos los demás, y encontrar un punto real de diferenciación que haga a la gente llamar.

18**BONUS**

Es importante generar contenido de calidad sobre la temática a tratar.

19

Organiza “Ventas a Puerta Cerrada” para salir del viejo inventario, hacer sentir especiales a tus clientes y acelerar tu rendimiento.

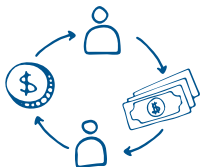
BONUS

Imagina hacer las ventas de todo un mes en sólo una tarde... he aquí como...

Si estás en un negocio de ventas al menudeo y no estás organizando una “venta a puerta cerrada” te estás perdiendo de una oportunidad dorada para hacer dinero.

¿Qué es una venta a puerta cerrada? No es realmente tan compleja como suena. Haces una invitación para después del horario regular, sólo vendes exclusivamente a los clientes que tienen un pase y probablemente a alguno que otro amigo.

La venta se lleva a cabo después que cierres por ese día y tienes descuentos que no pueden ser rechazados. Obtienes flujo de efectivo al instante e inmediata salida del viejo inventario. La gente ama los descuentos y podría dar pasos muy significativos para comprar algo que está a mitad de precio. Nosotros hemos visto ventas a puerta cerrada donde los negocios hacen el equivalente a ventas de todo un mes en solo una noche.



Obtén flujo de efectivo al instante e inmediata salida del viejo inventario.

Crea folletos digitales e impresos que te den credibilidad y que trabajen en silencio como vendedores...

No se los envíes a clientes, pero aprende cómo usarlos en tu proceso de ventas.

Los folletos son casi siempre una completa pérdida de dinero y tiempo. No son herramientas de ventas – trabajan mayormente como herramientas anti-ventas. A la mayoría de las personas les parece mejor mandar un folleto a un prospecto antes de llamarles y hacer una venta; el problema radica en que se olvidan que las personas la mayoría de las veces compran por recomendación no a través de folletos.

Lo que empeora el problema es la mala calidad de los folletos, éstos no ofrecen sólidos beneficios o puntos de diferenciación, son realmente una colección de dibujos con el nombre de la compañía y el teléfono.

Si vas a usar folletos ya sea digitales o impresos (en algunos negocios son esenciales), necesitas hacer lo correcto o solo estarás desperdiciando dinero. No solo desperdiciarías dinero en la impresión, estás dejando ir a clientes con algo que nunca los traerá de regreso.

Si vas a tener folletos efectivos para tu negocio, la primera cosa que necesitas hacer es olvidar todo lo que sabes acerca de ellos y comenzar de cero. La guía de **ActionCOACH Folletos al Instante** cambiará totalmente tu concepto acerca de este medio de publicidad, la mayoría de las veces mal enfocado.

Crearás folletos que serán leídos una y otra vez por tus futuros clientes y sus amigos. Sin duda, será retenido y se convertirá en el eje principal de tu proceso de ventas. Y por supuesto, obtendrás varios modelos de folletos “listos para usar”, éstos son diseños especiales que se han probado que resaltan del montón y generan más ventas.

20**BONUS**

Crearás folletos que serán leídos una y otra vez por tus futuros clientes y sus amigos.

21

Crea una Carta Promocional que haga todas las ventas por ti.

Te costará 5 veces más atraer un nuevo cliente que traer de regreso uno de tus antiguos clientes.

BONUS

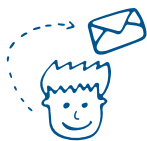
La gente de negocios inteligente entiende que cada peso que invierten en publicidad es para adquirir nuevos clientes. Descubren que después de haber invertido su dinero para atraer nuevos clientes no se pueden dar el lujo de dejarlos ir.

Los dueños de negocios inteligentes saben que necesitan que sus clientes los visiten en promedio de dos a tres veces, lo cual es el número justo y necesario para sacar un rendimiento de ese cliente en particular. Y si no te mantienes en contacto al menos una vez cada tres meses, éste dejará de ser tu cliente.

La manera más efectiva de mantenerte en contacto con tus clientes es enviándoles una carta promocional.

Escribir una carta promocional es una excelente idea que no puedes dejar pasar. Tus ventas se incrementarán, y además de obtener credibilidad, construirás una clientela leal. Una carta de promoción le dirá a tu cliente: ¡tú eres importante para nosotros y te apreciamos como cliente!

Así que, ¿Cómo redactas una carta promocional que no sólo venda, sino que luzca aceptable? Con la Correo Directo, conocerás paso a paso cómo crear cartas de promoción que realmente vendan.



La manera más efectiva de mantenerte en contacto con tus clientes es enviándoles una carta promocional.

No necesitarás tener la habilidad de un escritor o periodista, y tampoco saber nada acerca de diseño, con los ejemplos y plantillas tendrás todo listo para comenzar a redactar cartas exitosas.

Además de eso, obtienes abundante información, fácil de seguir, sobre qué temas escribir, cómo vender, cómo minimizar costos, cómo escribir encabezados para tus artículos, y lo mejor de todo, cómo hacer que otras personas escriban esta carta por ti.

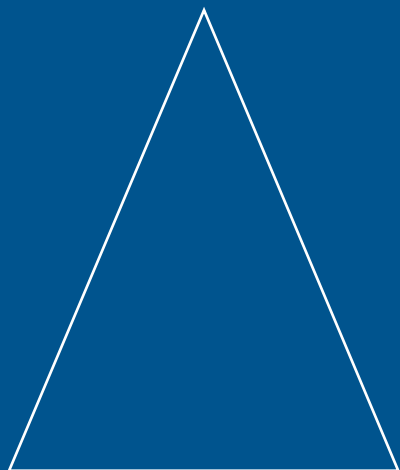
He aquí lo que otros dueños de negocios han dicho acerca de tener un Coach de ActionCOACH

Si aún no has oído lo que otros dueños de negocio tienen que decir acerca de **ActionCOACH**, entra a nuestro Sitio Web www.actioncoachiberoamerica.com y conoce los testimonios donde “**ActionCOACH** habla más fuerte que las palabras”.

Si eres un propietario de negocio y estás listo para invertir en nuestro coacheo, nos encantará que asistas a nuestro “*Seminario de 6 Pasos*”, de manera que puedas ver por ti mismo lo que el equipo de **ActionCOACH** realmente trae con sus promesas.

Tres pasos para un mercadeo rentable...
El seminario de Brad Sugars en vivo...

Si nunca has oído a *Brad Sugars* hablar de negocios, entonces estás por vivir una aventura sorprendente. Él te convertirá en un creyente. Estarás listo para crear grandes campañas de mercadeo y descubrir uno de los secretos menos difundidos acerca de multiplicar el retorno de tu negocio. Abre tus ojos a cuán fácilmente puede ayudarte el equipo de **ActionCOACH**.



ActionCOACH[®]
BUSINESS COACHING

www.coacharturomontes.com