

2ª Edición

VÉNDELE A LA MENTE, NO A LA GENTE

NEUROVENTAS: una ciencia nueva
para vender más hablando menos



Jürgen Klaric

Autor del Best Seller "Estamos Ciegos"
y actual conferencista de negocios #1 en Hispanoamérica



BiiA Internacional
Publishing

cambiar. Ahora, si es introvertido, tú no debes ser igual. Al principio debes empezar tranquilo y poco a poco volverte sociable y afable porque la gente introvertida ama a los extrovertidos, pero hay que saberles llegar.

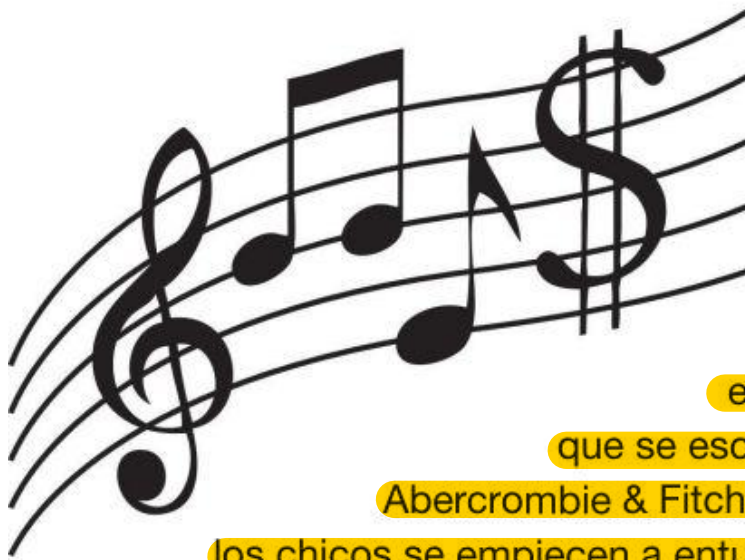
NEUROTIP CINCO: ACTÍVALE LAS EMOCIONES

El ser humano tiene cinco sentidos, todos ellos ávidos de estimulación efectiva. Si tú eres un neurovendedor, lo mejor que te puede pasar es que tu cliente sea pura emoción en el proceso de compra. Te va a desgastar menos y tu discurso será mucho más efectivo.

Recientemente, hemos podido probar que regalando chocolate y agua dentro de un centro comercial, las ventas suben drásticamente.

No sabes cuántos vendedores conozco que siempre tienen chocolates deliciosos en su maletín y les invitan a sus posibles clientes. Cuando tú estás comprando, tu cuerpo segrega dopamina y el consumo de chocolate aumenta la feniletilamina, entonces tenemos una doble fuente de placer para el cerebro, haciendo sentir al individuo indulgencia, facilidad y recompensa.

Una persona con sed no compra, entonces invítale agua a la gente. Más aún, una persona cansada tampoco compra, entonces ofrécele donde sentarse y ofrécele algo de tomar. **Una persona adquiere más cuando escucha música y sonidos relacionados con lo que estás vendiendo. Si en la categoría todo el mundo está vendiendo con ruido y estridencia, pon música clásica y tranquila dentro de tu tienda y vas a vender más.**



Hemos podido probar que una buena melodía en una tienda de ropa puede aumentar las ventas hasta en un 18%. Por ejemplo, no es casualidad que la música que se escucha en una tienda de Abercrombie & Fitch tenga dos objetivos: que los chicos se empiecen a entusiasmar, que sientan que ya van a salir a una fiesta, que el papá se vaya y que lo deje comprar en paz.

Los olores son mágicos. Hay empresas de neurociencias que te venden aromas y te dicen a qué debe oler tu tienda para que vendas más. El olor a auto nuevo es uno de los mejores que existen y el que más te emociona cuando quieres comprar un carro. Pero ¿cuántos concesionarios has visto que aprovechen esto? Nunca he conocido ninguno en mi vida. Por lo menos deberían mantener el ambiente casi sellado para que el olor se concentre adentro, pero ni eso hacen.

Cuando uno va a una tienda Juan Valdez huele muy poco a café, casi nada, porque no les interesa estimular el cerebro con ese olor. Por el contrario, en Starbucks aman el olor a café y fíjate que hay cartelitos que prohíben fumar para no perder el aroma ... ¡Brillante!

Debes tratar de tener siempre presente que la mente usa los cinco sentidos para tomar cualquier decisión, es por eso que hay que tener una estrategia para el tacto, el oído, la vista, el gusto y el olfato.