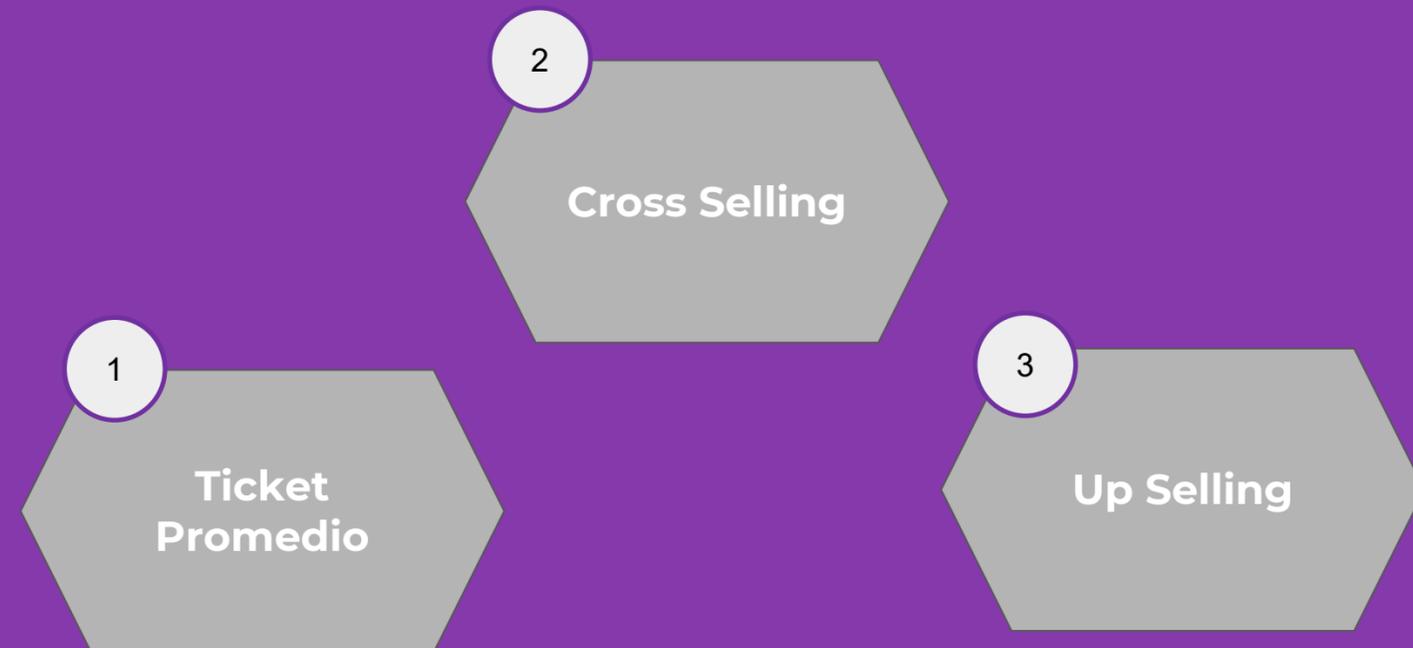




CROSS SELLING Y UP SELLING

Su impacto en las
ventas de tu negocio



Ticket Promedio

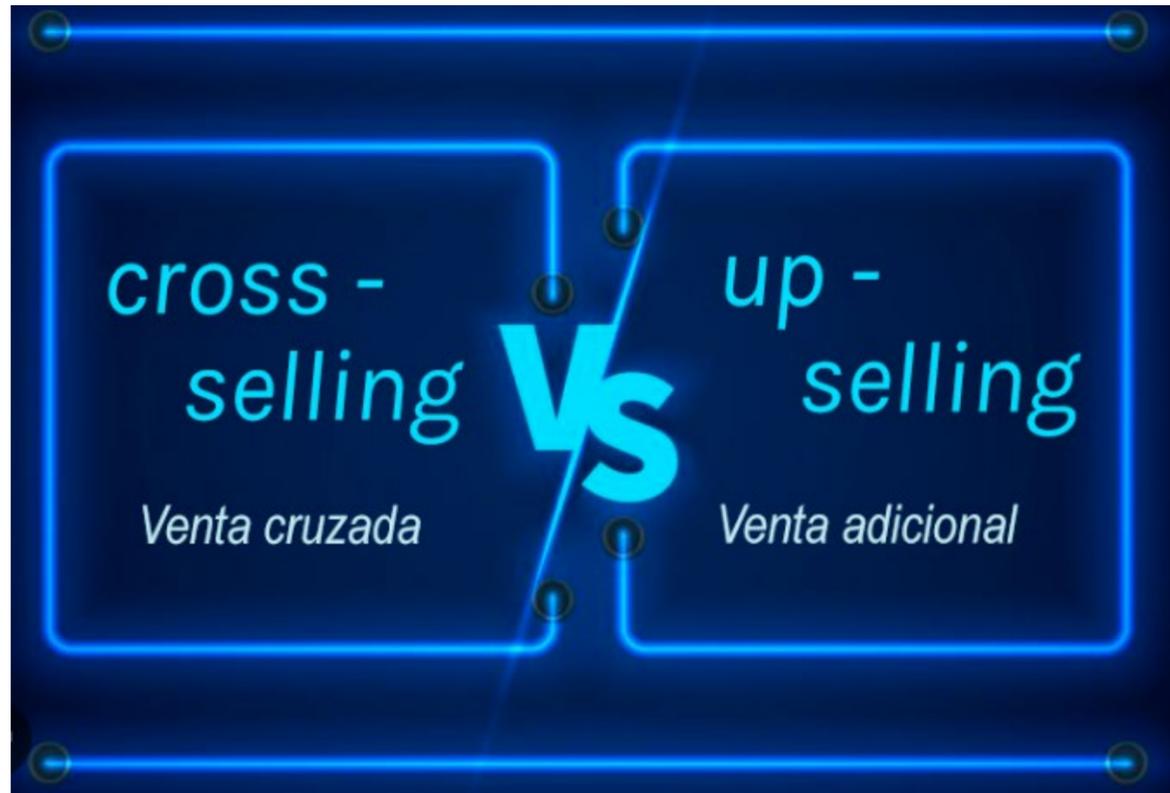


Valor promedio de lo que compran nuestros clientes

Aumentarlo debe ser nuestro objetivo porque mientras más aumente en el tiempo más ganancias tendremos y no dependeremos únicamente de las nuevas promotoras que reclutemos



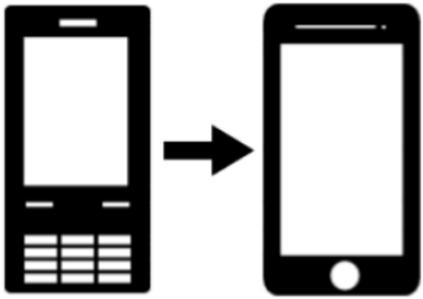
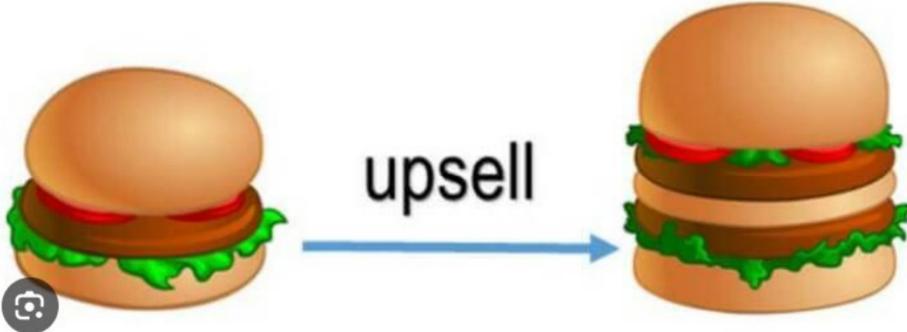
Estrategias para incrementar el ticket promedio



- ❑ Cuando logras una relación de confianza, tienes la oportunidad de cerrar más y mejores negocios, en vez de solo enfocar todo tu esfuerzo en la búsqueda de nuevas promotoras.
- ❑ La clave está en hacer una oferta adecuada para la situación del cliente en el momento adecuado; por ejemplo: qué productos y servicios utiliza, y qué más necesita para lograr sus objetivos.

Ayudan a obtener más ingresos de tus clientes existentes

Cross Selling y Up Selling – Algunos ejemplos



 UPSELL

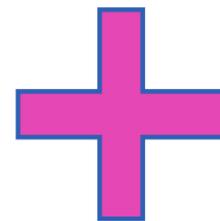


CROSS SELL



Cross Selling o Venta Complementaria

- Motivar la compra de algo en conjunto con el producto principal.
- Significa que tu cliente agregue un elemento adicional a su pedido original, lo que mejorará su experiencia de compra y la interacción con tu negocio.



Oportunidades de Cross Selling o Venta Complementaria

I. Complementar un producto

- Podrás recomendarle un artículo para completar su outfit



II. Mejorar una experiencia

- Podemos agrupar en una misma compra productos que ayuden a mejorar la experiencia de la persona.
Ejemplo: Venta check out



III. Ayudar a que un comprador aprenda de otros

- Funciona sobre todo para los que compran un artículo por primera vez. Si les muestras que otros también eligieron un pack les harás desear la misma posibilidad de éxito.

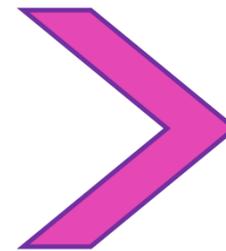


Up Selling

- Motivar la compra de algo que hace la compra principal más costosa, pero con una mejora.
- Significa sugerir un producto que mejorará la compra principal, y hará que esta sea más costosa.



1. BCE-177 MATERIAL: PU/FORRO: TEXTIL
s/ 199 PLANTA: TR/PLANTILLA: PU
TACO: 8.5/HORMA: EXACTA
TALLAS: 35-39



+ S/. 40

s/ 239

1. GIU-131

MATERIAL: CUERO /FORRO: TEXTIL
PLANTA: CAUCHO /PLANTILLA: PU
TACO: 7.5 /HORMA: EXACTA
TALLAS: 35-39



Oportunidades de Up Selling

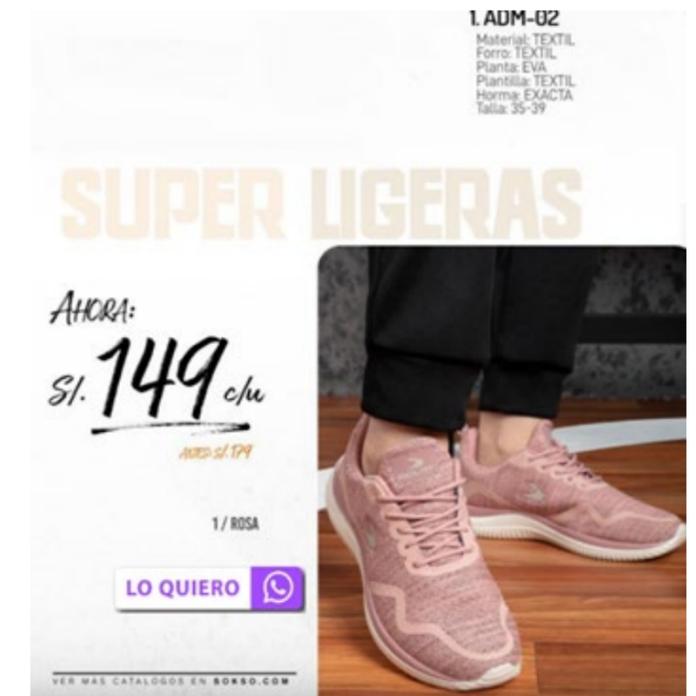
I. Conocer el paquete completo (outfit)

- Muestra que hay productos que complementan la compra, y no deben conformarse con el primer pedido.



II. Comparar ventajas y desventajas

- La versión de un artículo con mejoras sustanciales que, pueden aumentar un poco su precio, pero también su durabilidad y estética.



Por supuesto, debes respaldarte en lo que conoces del cliente y en la etapa de compra en la que se encuentra para aplicar cualquiera de estas técnicas

Oportunidades de Up Selling

III. Eliminar un gasto para que compren más

- Se busca incentivar más compra.

Ejemplo: delivery gratis por montos mayores a S/. 300



IV. Aumenta el beneficio y reduce el costo

- Se busca armar paquetes que comprados independientemente sean más caros.



Total 216\$

¿Cómo aplicar las estrategias de cross-selling y upselling?

1. Conoce a tu público



2. Determina lo que es el éxito para tu promotora

No explores solo los objetivos inmediatos, sino los planes a largo plazo.



3. Piensa en los problemas del cliente y ofrécele soluciones

Revisa tus ofertas de productos e intenta alinearlas con las necesidades de tu promotora o cliente final.

No se trata de vender por vender, no debes intentar ofrecer productos extra a alguien que realmente no los necesita.

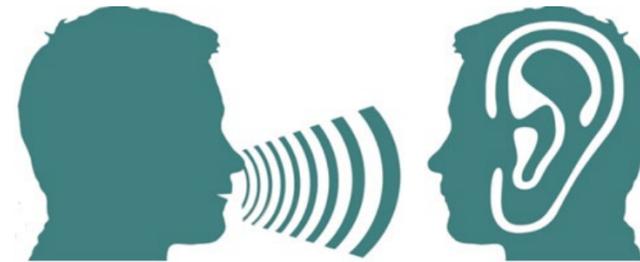
Si no puedes explicar cómo la compra adicional beneficia a tu cliente, entonces no es una venta adicional que valga la pena perseguir.



¿Cómo aplicar las estrategias de cross-selling y upselling?

4. Pon en práctica la escucha activa

Identifica si la oportunidad es adecuada a través de las señales que indiquen que tu cliente está listo para tu oferta.

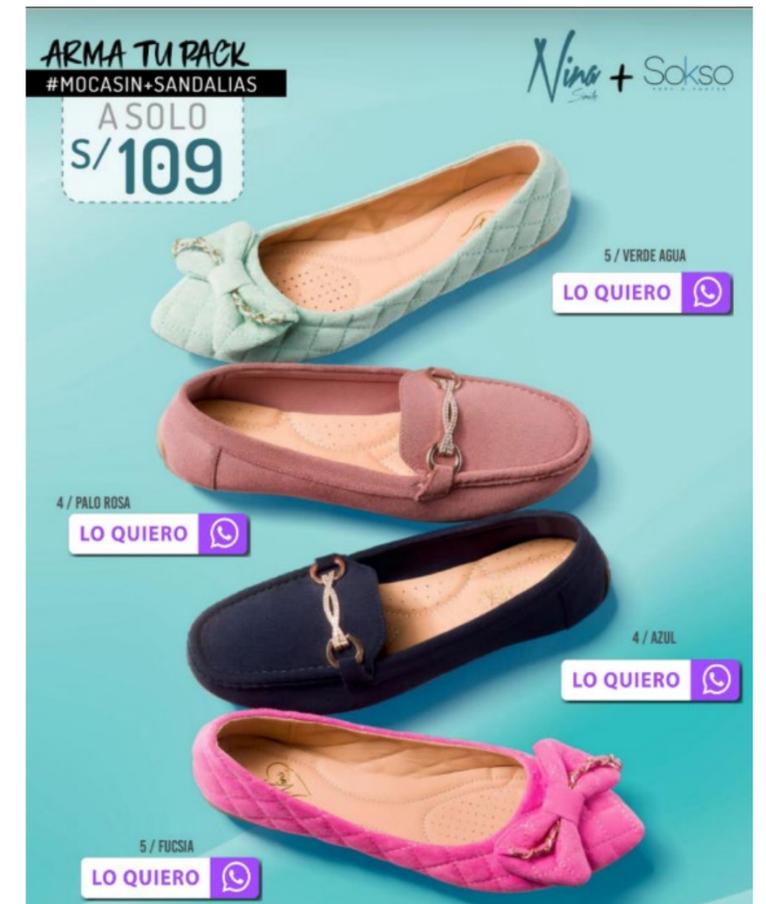


5. Proporciona valor lo antes posible con ganancias rápidas

Si es un cliente nuevo ayúdalo identificando productos que venda rápidamente y vea su ganancia

6. Proporciona un desglose de precios transparente

Ofrece a tu cliente un desglose completo de lo que estás proponiendo y explícale detalladamente la inversión, así, se sentirá más cómoda al invertir más dinero contigo.



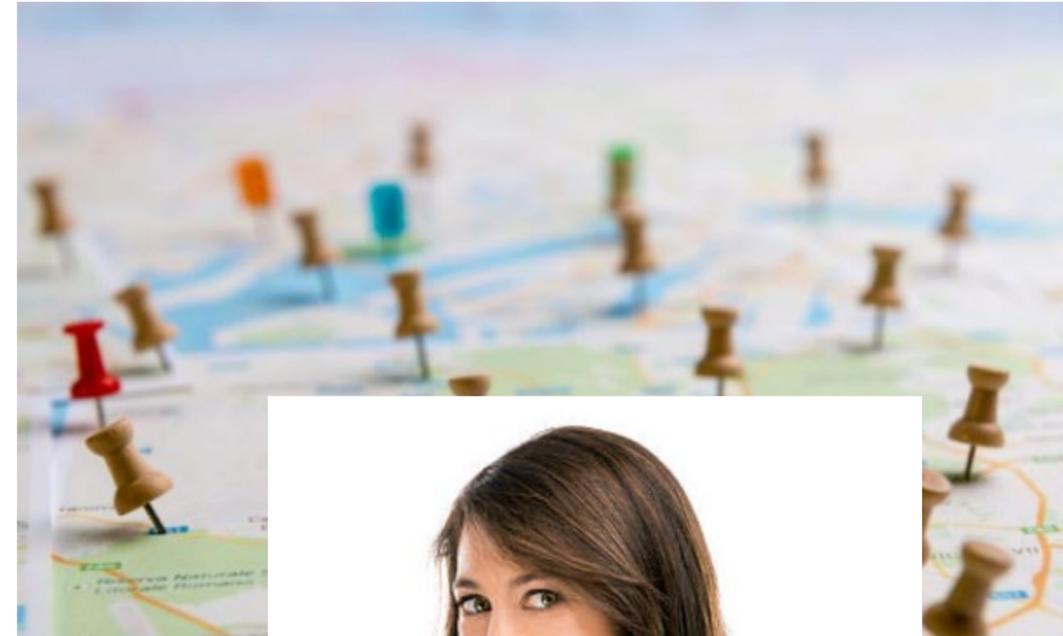
¿Cómo aplicar las estrategias de cross-selling y upselling?

7. Identifica tendencias y aplícalas a tu proceso de ventas

Una vez que hayas vendido exitosamente a algunos clientes, comenzarás a desarrollar una mejor idea de qué tipos de clientes se benefician más de los productos adicionales o mejorados.

8. Elige la sinceridad como tu mejor arma de convencimiento

La mayoría de las personas son desconfiadas, sobre todo cuando se trata de su dinero . La sinceridad es clave para que ellos decidan invertir en tu producto, recuerda que aunque no te digan nada, lo pueden percibir.





CROSS SELLING Y UP SELLING

Su impacto en las
ventas de tu negocio