



Multiplica tus ventas por Internet con mensajes simple

por ©Mónica Di Santi
Distribuido por www.e1-network.com
Área comunicación digital

Multiplica tus ventas con mensajes simples

©Mónica Di Santi
Distribuido por www.e1-network.com

Área comunicación digital

www.e1-network.com/comunicacion-digital/atraer-clientes.php

©2020 copyright Monica Di Santi
Todos los derechos reservados.

Este informe no se puede vender ni modificar sin un permiso escrito de su autor y distribuidor.

Puedes compartir este ejemplar gratuitamente sin modificación alguna

www.e1-network.com/comunicacion-digital/atraer-clientes.php

Autora

Mi nombre es Monica Di Santi e igual que tú un día quise hacer un emprendimeinto, www.e1-network.com

Desde ese día han pasado 13 años.

Al principio trabajé mucho y tuve poco resultado.

Un día descubrí que el problema estaba en los mensajes de venta que escribía.

Soy lingüísta y siempre me ha interesado el poder del lenguaje.

Estudí y aprendí marketing digital y **redacción de mensajes para ventas** de libros de prestigiosos copywriters como Ogilvy y Sugraman, y estoy en contínuo perfeccionamiento.

Hoy quiero ayudarte a que rápidamente sepas cómo hacer exitoso tu emprendimiento y no pierdas tiempo como yo.

Introducción

¡Hoy todos nos comunicamos por Internet! No es ninguna novedad pero...

¿Te has puesto a pensar la cantidad de mensajes que escribimos en:

- chats
- redes sociales
- emails
- páginas web?

Tú pensarás que los audio y videos se usan mucho hoy.

Y es verdad.

Pero detrás de esos audios y videos hay mensajes que se han pensado y construído con el lenguaje antes de ser enviados.

Presta atención a estos números

- En Whatsapp se envían 750.000 mensajes por segundo.
- En twitter se escriben aproximadamente 6.000 tweets por segundo.
- En Youtube se suben 500 horas de video por minuto.
- En Instagram se publican 500 millones de historias por día.
- En facebook se suben 350 millones de fotos por día.
-

Aquí tienes una pequeña visión de la inmensa cantidad de mensajes que nos bombardean constantemente.

Y lo peor es que no tenemos ni tiempo ni capacidad mental para consumirlos todos.

Por lo tanto, como lectores debemos encontrar aquellos mensajes que nos sirvan y olvidarnos del resto.

Ésto explica porque tu mensaje tiene que destacarse para tener éxito.

Compartir mensajes claros y simples es más importante que nunca.

Si vendes tus productos o servicios por Internet, necesitas concentrarte en escribir mensajes simples y claros que perduren en la mente del lector.

Tu mensaje impactará a tu potencial comprador y se detendrá a leerlo.
¡Allelulia! Has logrado tu primer objetivo.

¿Cómo construir un mensaje claro y simple?

Para escribir mensajes exitosos, es necesario tener ciertos puntos en cuenta y de esa manera, llegar al corazón del lector.

1. Conoce a tu potencial cliente/ lector

Es sumamente importante que sepas a quién va dirigido tu mensaje.

No es lo mismo un grupo de personas jóvenes que quieren viajar, que una pareja que viaja de luna de miel, que personas jubiladas que quieren disfrutar de su tiempo libre en el ocaso de sus vidas.

Como verás, una agencia de viajes que ofrece un paquete turístico al Caribe por una semana, deberá presentar mensajes distintos para estos tres grupos, aunque el producto, en esencia, sea el mismo.

¿Por qué?

Porque cada grupo mencionado, tiene sus propias características, motivaciones y necesidades.

Por esta razón, debes averiguar quién es tu potencial cliente, su edad, su ocupación, el lugar en el que vive, sus preferencias, sus motivaciones y sus decepciones.

Seguramente estás pensando que quisieras construir un mensaje que llegara a muchísima gente, pero la verdad es que cuando escribes un mensaje general, no le escribes a nadie en particular. Y las ventas no llegan.

Un mensaje dirigido a un público específico, tiene la ventaja de atar solo a los verdaderos interesados.

Así, tendrás muchas más chances de vender, ya que conversarás con personas realmente interesadas en tu propuesta.

2. Conoce bien tu producto

Aunque parezca obvio, debo mencionar que para vender un producto o servicio debes saber muchos detalles sobre él y haberlo experimentado tú mismo.

Si vendes un postre, y lo has deleitado, podrás decir exactamente qué sabor tiene, si es mejor helado o a temperatura ambiente.

También necesitas saber detalles de sus ingredientes y elaboración.

¿La masa requiere un proceso especial para lograr que sea tan esponjosa y liviana?

¿Ese fabricante usa un procedimiento secreto para lograr ese tsabor final que lo hace tan apetecible?

Tu experiencia con el producto o servicio es indispensable para poder transmitir las bondades del producto y las razones por las que se destaca.

Conocer a fondo tu producto es una herramienta invaluable para tener éxito en tus ventas.

3.Objetivo

Todo mensaje debe tener un objetivo claro. Es decir tienes que saber qué quieres lograr con ese mensaje. O para qué estás comunicando.

Si saludo a un amigo en su cumpleaños, el objetivo de mi comunicación es hacerlo sentir feliz. Es altamente probable que su respuesta sea un agradecimiento.

Si le pido al mesero que me traiga otra botella de agua, el objetivo de mi mensaje es que él realice la tarea solicitada.

Si le pregunto a un transeunte, a dónde queda la parada de taxis más cercano, el objetivo de mi pregunta es obtener la información que necesito.

Como podrás observar, en estos mensajes, sus objetivos son muy claros.

Hoy, las personas viven bombardeadas por mensajes y publicidad a dónde vayan. Eso provoca que el tiempo de atención sea de solo unos pocos segundos.

Much información accesorio, sólo hace que tu mensaje pierda efectividad.

Cuando el objetivo no está definido, el lector pierde interés y se va en busca de mensajes realmente interesante para él.

4. Mensaje simple y claro

Las personas van a Internet en busca de información, y quieren encontrar una solución para su problema rápidamente.

Quieren localizar algún producto o servicio que mejore sus vidas y sentirse mejor.

Quizás quieren bajar de peso, aprender un idioma, viajar al extranjero o encontrar una herramienta para hacer una reparación en su casa.

Estas personas no leen todo lo que encuentran.

Son cazadores de información útil, y rápidamente descartan todas aquellas propuestas que no les dejen concluir que les servirá en unos pocos segundos.

Sí, leíste bien.

Según estudios científicos, hoy poseemos sólo 8.25 segundos de atención. Tenemos tanta concentración como un peces de colores.

Pero, los lectores encuentran un mensaje que llama su atención, se detendrán y comenzarán a leer ávidamente, porque contiene algo especial para ellos.

Ese es el lugar y momento correcto para presentar tu mensaje.

Un mensaje efectivo en Internet deber ser corto y con palabras simples. Además, debe ser concreto y útil para la persona que lo lea.

Una vez que escribas tu mensaje, saca todas las palabras que estén de más, dejando solo lo esencial.

Un mensaje simple se destaca porque produce empatía y se viraliza con facilidad además de invitar a la acción.

5. Creíble

Un mensaje exitoso en Internet tiene que ser simple y concreto pero también creíble.

Debe haber una relación entre las expectativas del lector y lo que le ofreces.

Si ofreces una casa por \$ 100 no será creíble. El lector vive inmerso en la realidad y sabe que cosas puede creer y cuáles no de acuerdo a su experiencia.

Un mensaje creíble muestra respeto por el lector.

6. Tono amigable

Cuando escribas un mensaje , hazlo como si estuvieras con un amigo con quién te sientes muy cómodo conversando y le cuentas una historia personal.

Esta forma permitirá el acercamiento personal y creará una conexión entre ambos que capturarán la atención de tu lector y estará atento a lo que tienes para decirle.

Usa lenguaje vivo pero básico.

7 Libre de errores

Tu mensaje debe tener una buena presentación.

Nunca tendrás una segunda oportunidad para dar una buena primera impresión.

Cuando vas a una entrevista de trabajo, te presentas de la mejor manera posible, tanto en tu apariencia personal como en lo que dirás.

Quieres dar una excelente primera impresión para ser el candidato elegido. ¿Verdad?

Lo mismo sucede con tu mensaje. Debe reflejar tu dedicación al trabajo y profesionalidad. Así será fácil confiar en tu propuesta.

Tu mensaje debe estar libre de errores gramaticales, ortográfico o p imágenes de poca calidad.

Todo esto afecta tu credibilidad y la de tu emprendimiento.

La confianza es la base para mantener una relación sana y que deje satisfecho a ambas partes.

Las primeras impresiones pesan mucho en establecer una relación basada en la confianza.

¿Necesitas ayuda con tus mensajes?

¿No sabes cómo escribirlos?

¿Los has escrito y no te dan el resultado esperado?

Te puedo ayudar.

Contáctame.

www.e1-network.com/contacto/contacto.php

¿Necesitas
a alguien
que escriba
tus mensajes?

¿Necesitas a
alguien
que revise
tus mensajes?

¿Quieres aprender a
escribir
mensajes exitosos
para tus ventas?