Por Alex Treviño

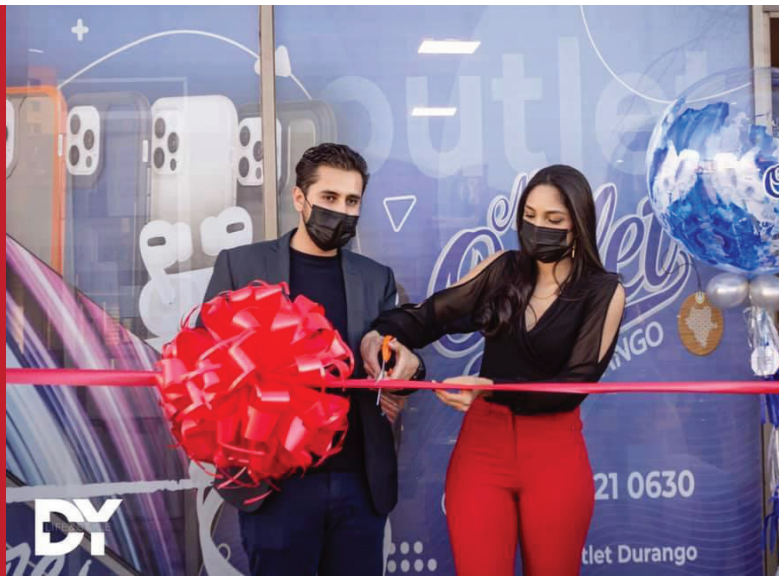
EL VENDEDOR

Cuántas personas tienen o han tenido el sueño de tener su propio negocio, de dedicarse a lo que les apasiona, de ser su propio jefe; el sueño de emprender se convierte en pesadilla muy pronto cuando el emprendedor se topa con una de las actividades más necesarias para que un negocio tenga éxito: vender. Cuántas personas conoces que dicen que no les gusta vender, tal vez tu mismo has tenido la necesidad de ofrecer algo en venta y has dicho lo mismo: no soy bueno para vender, a mi no se me dan las ventas, entre muchas otras frases.

Sin lugar a dudas, vender es una habilidad que se puede aprender, mejorar, perfeccionar y disfrutar; nadie nace sabiendo vender. Si bien hay personas que de manera natural se les da con mucha mayor facilidad la venta, hay algunas otras que batallan mucho con esa actividad. Una de las razones principales es el tan temido rechazo. La gran mayoría de las personas que fracasan en el mundo de las ventas posiblemente tienen ligado el rechazo que se recibe de los prospectos directamente con su autoestima; cada vez que un prospecto me dice que no, mina mi autopercepción y va en deterioro de mi propia estima, si es tu caso, te tengo buenas noticias, esto se puede trabajar y modificar.

Algo que deberíamos de cambiar en el pensamiento colectivo es cómo percibimos el oficio de vendedor. Normalmente en muchos negocios tienden a cambiar el nombre del puesto por que se considera algo de un “rango” bajo, suelen utilizar palabras como asesor, representante, asociado, consultor, pero no deja de ser un trabajo de vendedor. ¿Por qué insisto en cambiar la percepción del vendedor? Por que así como hay vendedores que de puerta en puerta venden miles de pesos diarios -y viven muy bien con mucho esfuerzo- también hay vendedores de yates, aviones, condominios en Dubái, que siguen siendo vendedores y viven muy seguramente de una manera más holgada que tu y yo.

El oficio de vendedor es el mejor pagado del mundo, eso me lo dijo Luis Alonso en la primera charla que tuve con él; hace años que lo conozco y es un experto en ventas, una verdadera enciclopedia de libros de ventas, negociación, técnicas de cierre, etc. Cuando supe que Luis había puesto un negocio -justo cuando inició la pandemia por COVID-19 en marzo de 2020- inmediatamente supe que tendría éxito ¡este cuate es capaz de venderle arena a los árabes!



Su negocio comenzó comercializando accesorios para celular a través de las redes sociales, ofreciendo servicio a domicilio, resolviendo el inconveniente de tener que ir a una plaza comercial (que estaban cerradas), y ofreciendo una atención que muchas veces en esos negocios no se recibe. MI OUTLET DURANGO es el negocio que ya cumplió un año y es uno de los pocos efectos positivos que ha dejado la COVID-19.

Luis Alonso ha sabido mantener y hacer crecer su clientela a tal grado que solo a un año de su inicio como un negocio 100% digital, con solo entregas a domicilio, ya tiene su primera tienda física en la avenida principal de la Capital del Estado: 20 de noviembre frente a la Volkswagen. Ahí, no solo se pueden encontrar accesorios para celular, Luis Alonso, tuvo la iniciativa de apoyar a otros emprendedores -que como él en algún momento- están iniciando sus negocios y no tienen el capital para establecer un punto de venta físico rentándoles un espacio de exhibición a un costo muy simbólico. Esto genera una un intercambio sano de clientes entre todas esas marcas, ya que cuando voy a comprar una cosa en específico puedo descubrir algún otro producto y comprarlo: es un ganar-ganar para todos.

Con la historia de Luis Alonso podemos describir varias cosas, que la educación en México está quedándose corta no incluyendo habilidades como las ventas en edades tempranas; que los gobiernos están quedándose mucho más cortos al no generar condiciones favorables para que los pequeños emprendedores tengan un panorama más favorable. Ahora en época electoral, no he visto que ningún candidato hable de la reactivación económica; eso no solo los deja cortos, los deja completamente fuera de la jugada.

Sin duda los emprendedores como Luis, son los que -con trabajo, esfuerzo y arriesgando su capital- hacen lo que los gobernantes, instituciones, funcionarios y políticos deberían de estar haciendo, me pregunto: ¿cuántos espacios de exhibición y venta pudiera montar la Dirección Municipal de Fomento Económico para realmente fomentar la economía?

Doble mérito el de Luis Alonso, emprender y apoyar a otros emprendedores, mucho que aprenderle y seguramente es alguien del que vamos a escuchar mucho en los próximos años, tiene un futuro brillante.

Alex Treviño
Instagram/Twitter/Facebook:
@alextregam
www.alextreviño.com