

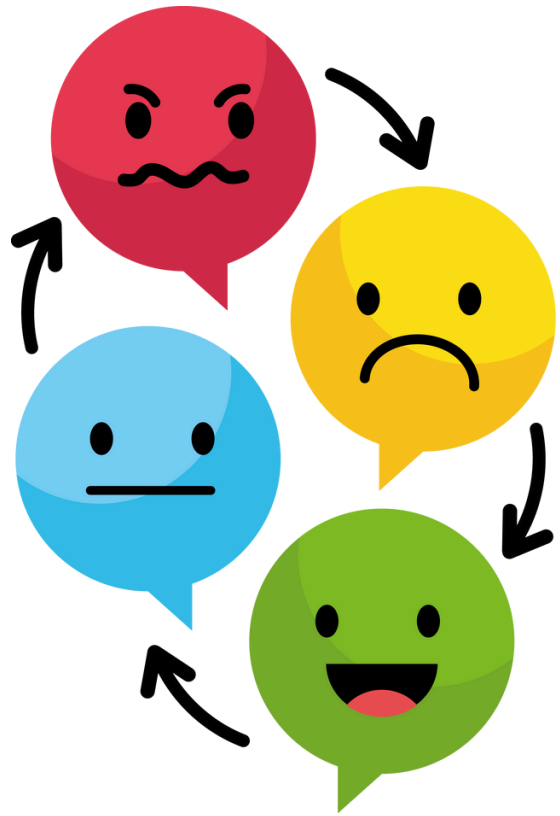
# 3 verdades que debes saber para conectar con tus clientes

Como emprendedores cristianos, nuestra misión no es vender cosas. Servimos personas. Y servir bien comienza con ponernos en su lugar, entender sus emociones, simplificar su vida y personalizar nuestra atención.



*“Cada uno debe velar no sólo por sus propios intereses, sino también por los intereses de los demás.” — Filipenses 2:4*

# 3 verdades que debes saber ...



Hoy te compartimos 3 datos poderosos, respaldados por la ciencia del comportamiento y el neuromarketing, que te ayudarán a conectar mejor con tus clientes y a vender con propósito.

## El 95% de las decisiones de compra son emocionales

**Fuente:** Gerald Zaltman, Harvard Business School

Aunque creemos que compramos con lógica, en realidad decidimos con el corazón y justificamos con la cabeza.

### Ejemplo en negocios de servicios:

Si das asesorías financieras, no vendas solo “planeación y control”. Vende *tranquilidad, claridad y libertad* financiera. Usa frases como: Dormí tranquila sabiendo que tus finanzas están bajo control.”

### Ejemplo en productos:

Si vendés café artesanal, no solo habléis de tu método de tueste. *Contá la historia* del cafetal, la tradición familiar o el aroma que despierta memorias de hogar.

**Aplicación práctica, te damos algunas ideas:**

- Contá historias reales (de vos o de clientes).
- Usá emociones positivas: seguridad, alegría, alivio, propósito.
- Preguntate y preguntale: ¿Qué siente mi cliente después de comprarme?

Es muy sencillo capturar datos, y es un mito que no tenés tiempo de analizarlos aunque sea una vez al mes.

## El 70% de los clientes prefieren marcas que personalizan su experiencia

**Fuente:** Accenture

Nos gusta sentir que alguien nos conoce. Las marcas que te saludan por tu nombre o te recomiendan justo lo que necesitás, se ganan tu confianza.

**Ejemplo en negocios de servicios:**

Si das clases de inglés, por ejemplo, enviá audios personalizados o consejos según el nivel de cada estudiante.

**Ejemplo en productos:**

Si vendés ropa, podés recomendar estilos según las compras anteriores del cliente o su tipo de cuerpo.

**¿Cómo podes poner en práctica esta realidad?**

- Usá el nombre del cliente (icon cuidado, no abuses!).
- Segmentá tus mensajes: no todo le aplica a todos.
- Preguntá en tus redes: ¿Qué estás necesitando hoy?
- Mostrá que escuchás: respondé mensajes con voz o video.
- Da seguimiento siempre, con la intención de ver cómo funcionó lo que vendiste a las personas no para ofrecer cosas.





## Menos opciones, más decisiones (¡en serio!)

**Fuente:** Barry Schwartz, La paradoja de la elección

Cuando ofrecemos demasiadas opciones, el cliente se bloquea. Es mejor presentar 2 o 3 alternativas claras.

### Ejemplo en negocios de servicios:

Si sos coach de vida, en lugar de 7 paquetes diferentes, ofrecé:

- Básico (sesión única)
- Pro (3 sesiones)
- Premium (acompañamiento mensual)



“Muchas opciones llevan más fácilmente a la no elección”



**Ejemplo en productos:**

Si vendés agendas, mostrará solo 3 modelos destacados:

“Para creativos”, “Para emprendedoras” y “Para organizadas”.

**Ideas prácticas para vos**

- Agrupá tus productos o servicios por necesidades.
- Usá frases como: “Elegí el que más se adapta a vos”.
- Evitá abrumar. Tu cliente ya tiene muchas decisiones que tomar.
- Que tu comunicación sea **puntual** y **simple**. No te compliques por sonar “profesional”

**Y recordá...**

“Interesarnos genuinamente en los demás no es una estrategia de ventas, es una forma de servicio. Y eso, como emprendedores cristianos, es parte de nuestro llamado.”

*“Les doy un mandamiento nuevo: Ámense unos a otros; como yo los he amado, así también ámense los unos a los otros.” Juan 13:34*

**Si esta iniciativa te parece útil:**

Visita nuestra tienda: <https://academia.isaias43.org/>



Contactanos para más: Whatsapp



Compartí con tus amigos



Comentá tus impresiones y preguntas en redes