



Generación de Prospectos

1. Alianzas estratégicas
2. Anfitrión Beneficiario
3. Apertura de Nuevos territorios
4. Crea un Blog
5. Artículos Promocionales
6. Avisos en Boletines Empresariales
7. Avisos en Boletines Escolares
8. Calcomanías y Etiquetas
9. Cambio / Apertura de más ubicaciones
10. Eventos Beneficiencia
11. Campañas en Internet pagadas
12. Carteleras / Pósters
13. Catálogos
14. Comercio Ambulante
15. Compra Listas de Base de Datos
16. Comunicados o Notas de prensa
17. Correo Directo
18. Craigslist/Clasificados
19. Crea un Boletín o Newsletter
20. Cupones Promocionales en Recibos de Compra
21. Días Abiertos
22. Días de Mercados
23. Directorios
24. Dirigibles, Banderas de Avión y Mensajes Aéreos
25. Distribuidores / Agentes
26. Empaques de Productos
27. Envíos Con Facturas
28. Envíos de Tarjetas Postales
29. Escribe un Libro
30. Demostraciones Como Eventos De Networking
31. Eventos de Beneficiencia
32. Exposiciones
33. Fiestas y Espectáculos
34. Folletos
35. Imanes Para El Refrigerador
36. Incursiona en la Red de Microbloggins
37. Inserciones
38. Intercambios Comerciales / Trueque
39. Licencias / Franquicias
40. Listas de Ofertas
41. Logotipos en Automóviles
42. Materiales/Desplegados de Punto de venta.
43. Mercadeo Por Multinivel
44. Networking en la Red

Tasa de Conversión

1. Acepta Intercambios
2. Acepte Tarjetas de Crédito, cheques y pagos en efectivo
3. Agasaja a Tus Clientes
4. Agrega ofertas de valor
5. Apunta Hacia Los Mejores Prospectos
6. Balance de costos diario /semanal
7. Cambia tus piezas de correo directo
8. Certificado de Regalo / Cheque para Compra
9. Cobra Por Consejos Normalmente Gratuitos
10. Contrata algunos / más vendedores o telemarketers
11. Crea Confianza y Simpatía
12. Da ideas y consejos
13. Da refrigerios
14. Da seguimiento constante
15. Da un tiempo de respuesta
16. Dar para Recibir
17. Define tu Originalidad
18. Demostraciones
19. Demostraciones de Ventas en Audio y Video
20. Desarrolla tu propia línea de productos
21. Educa en el Valor, No en el Precio
22. Marketing por Goteo
23. Empaques
24. Encuestas
25. Enseña cómo comprar y qué hacer
26. Entrena A Tu Equipo De Ventas
27. Escasez y Límites
28. Escribe la historia de la compañía // BUYING CUSTOMERS
29. Establece Metas de Venta
30. Estándares Altos en Vestimenta o Uniformes
31. Folletos de calidad
32. Folletos u hojas de información
33. Fomenta el Pre-Pago
34. Garantía por Escrito
35. Guiones de venta
36. Haz preguntas y escucha
37. Haz que comprar sea fácil
38. Haz un diagrama del proceso de ventas
39. Iluminación, instalaciones limpias, clima, guardería, cafeterías y música ambiental.
40. Implementa Planes de Pago y Financiamiento
41. Imprime la Declaración de la Visión de tu Empresa

No. de Transacciones

1. Acepta Intercambios
2. Actualiza Gratis
3. Agenda las siguiente cita ahora
4. Apréndete el nombre de tus clientes
5. Apunta hacia Probables Repetidores
6. Aumenta los Niveles de Crédito
7. Catálogos
8. Contratos
9. Crea una relación
10. Cuenta tu historia mágica
11. Da listas de compra
12. Da Seguimiento una y Otra Vez
13. Educa en el valor total
14. El Producto de la Semana
15. El Sistema de Recordatorio
16. Campañas de Mailing
17. Entrega Consistentemente y Con Seguridad
18. Entrena a tu equipo
19. Envía boletines
20. Etiquetas y Engomados
21. Eventos del Cliente Frecuente
22. Guarda la información vital de tus clientes
23. Haz programas de compra frecuente
24. Hazles llamadas periódicas
25. Hazte su amigo
26. Reduce la Caducidad / Actualiza los Productos
27. Incrementa tu Variedad
28. Informa a los Clientes de Toda Tu Variedad
29. Lanzamientos de nuevos productos
30. Limpia Tu Base de Datos
31. Mantén buena información de tus clientes
32. Mantén un Contacto Regular
33. Mejor Servicio / Haz que Tus Clientes se Sientan Especiales
34. Negociaciones Hasta Nuevo Aviso
35. Noches de información
36. Ofertas especiales por correo directo
37. Ofertas Regulares de Correo Directo
38. Ofrece Contratos de Servicio
39. Ofrece incentivos / descuentos
40. Ofrece Muestras Gratis
41. Ofrece Participación de Tu Empresa
42. Ofrece Sobre la Siguiente Compra

Monto Promedio de Venta

1. Acepta Tarjetas de Débito, Cheques y Tarjetas de Crédito
2. Agrega valor
3. Almacena más rangos de precios altos
4. Aplica Encuestas
5. Asegúrate de que Conozcan tu Lista Completa de Productos y Servicios
6. Cobra Honorarios por Consulta
7. Cobra por Entrega / Correo y Empaque
8. Compra Uno y llévate Otro Gratis
9. Compras por Impulso
10. Crea Ofertas en Ventas por Volumen
11. Crea Paquetes en Oferta
12. Crea Simpatía / Trátalo Como Persona Especial
13. Crea una Imagen de Calidad
14. Cruza o agrega a la Venta
15. Deja de Dar Descuentos
16. Deshazte de los clientes tipo 'C' o 'D'
17. Educa en el valor no en el precio
18. Empacado de productos
19. Emplea una Lista de Verificación (Check-list)
20. Entrena a Tu Equipo
21. Entrena a Tus Clientes
22. Especiales de Luz Roja
23. Establece una Meta de Venta Promedio
24. Facilite los financiamientos
25. Fija una Cantidad Mínima para Ordenar
26. Incentiva a Tus Vendedores por Mayores Ventas
27. Incentiva al Cliente para Compras Mayores
28. Incrementa los Precios
29. La Apariencia de la Tienda, el Personal y el Transporte
30. Maneja Líneas Exclusivas
31. Mercancía en exhibición
32. Mide la Venta Promedio
33. Mostradores en el Punto de Venta
34. Obsequia algo de Alto Valor Percibido
35. Ofertas de 4 por el precio de 3
36. Ofrece Entrega a Domicilio
37. Otorga Facilidades de Pago

Márgenes

1. Automatiza tanto como sea posible
2. Cambia de Contador
3. Cobra por Financiamiento
4. Compra directamente
5. Compra en Volúmen, Paga y Recibe a Plazos
6. Conoce tus Costos Reales
7. Cuentas Regulares / Puntuales
8. Deja de Publicar Anuncios que no Funcionan
9. Deshaste de los "C" y "D"
10. Emplea a Personal de Tiempo Completo
11. Establece Presupuestos de Gastos Mensualmente
12. Habilidades para una Mejor Negociación
13. Hazlo Bien Desde la Primera Vez
14. Incentivos de Equipo Basados en Márgenes
15. Incrementa tus precios
16. Inversión Mínima destinada al Inventario
17. Invierte en Tecnología
18. Maneja los Costos como un Porcentaje de Ventas
19. Manejo de Eficiencia, Productividad y Tiempo
20. Mantén los Gastos Generales al Mínimo
21. Mantén una base de datos precisa
22. Manufactura tú Mismo
23. Mídelo todo.
24. Muda el establecimiento
25. Negocia Gastos Fijos no Variables
26. Negocia los Contratos de Empleo
27. NO Hagas Descuentos
28. NO Pagues Tiempo Extra
29. Outsourcing
30. Paga en efectivo en lugar de intereses por préstamos
31. Permítele a Tu Equipo comprar sólo con una Orden de Compra Autorizada
32. Plazos de 30 a 7 días
33. Promociona el Tiempo Libre
34. Proporciona Entrenamiento de Equipo
35. Re-empaquetar a Menor Tamaño
36. Recicla



Generación de Prospectos

45. Organización de Fiestas
46. Otorgar Incentivos por Ventas en Equipo
47. Páginas Web / Internet
48. Parte Posterior de los Taxis
49. Patrocinios
50. Postales
51. Presentación de Videos en Tiendas
52. Programas de Gob. / Contratos
53. Promociones en Centros comerciales
54. Prueba y Mide
55. Publicidad en Aparadores
56. Publicidad en Cines
57. Publicidad en Muros de edificios
58. Publicidad en Periódicos de Circulación Diaria
59. Publicidad en Periódicos locales
60. Publicidad en Radio
61. Publicidad en Revistas
62. Publicidad en Revistas de Comercio
63. Publicidad en Televisión
64. Redes Sociales
65. Redes Sociales de negocios
66. Relaciones Públicas // RELACIONES PÚBLICAS
67. Rotulación En La Tienda y En La Banqueta
68. Sección Amarilla online
69. Seminarios y Eventos
70. SEO
71. Sistema de referencia
72. Sorteos
73. Páginas de Aterrizaje
74. Tarjetas de Presentación
75. Trabaja Más y/o Diferentes Horarios
76. Tu Canal de Videos en la Red
77. Ubicación
78. Uniformes / Etiquetas de Identificación
79. Llamadas En Frío
80. Ventas Por Teléfono
81. Volantes casa por casa
82. Volantes Entregados en Cruceros
83. Webinars

Tasa de Conversión

42. Imprime una lista de beneficios / testimonios
43. Incentiva a Tu Equipo de Ventas
44. Incentivo de Primera Compra
45. Incrementa el Conocimiento del Producto
46. Incrementa el Rango o la Variedad
47. Inicia una tendencia / moda
48. La Apariencia de la Tienda / Oficina
49. Listados de productos / precios
50. Lleva a Cabo Sorteos
51. Mantente en contacto con boletines y cartas
52. Mensajes en Espera
53. Mide las tasas de conversión
54. Mostradores de Punto de Ventas
55. Muestra Tus Reconocimientos / Certificados
56. Ofertas
57. Ofertas por Volumen de Compra
58. Ofrece Exclusividad
59. Orden por Correo
60. Perfil de la Empresa
61. Perfiles de los miembros de equipo
62. Pide que te Compren
63. Preséntate a ti mismo
64. Pruebas antes de comprar
65. Re-escribe Cotizaciones, Ofertas y Propuestas como Planes de Acción
66. Re-imprime Artículos de Prensa
67. Registra Todos los Datos de los Prospectos
68. Saluda a los prospectos por su nombre
69. Solicitudes de Cuentas
70. Tarjetas de citas enviadas con antelación
71. Ten Siempre Existencia a tu Alcance
72. Tours por las instalaciones
73. Trucos con el Correo Directo
74. Usa muestras o fotos de ejemplos
75. Usa Num. 800 y pago en el domicilio
76. Usa técnicas de PNL
77. Utiliza Cuestionarios para Prospectos
78. Vende en Base a Emociones y Sueños
79. Vende Sólo Productos de Calidad
80. Vende una línea exclusiva
81. Venta Ascendente, Venta Cruzada y Venta Descendente
82. Ventas de piso

No. de Transacciones

43. Organiza Sorteos
44. Pídeles que Regresen
45. Planea Compras Futuras
46. Presenta actualizaciones con regularidad
47. Programa de Comunicación
48. Promete Poco y Entrega de Más
49. Promociones Co-operativas
50. Promociones/eventos a los clientes anteriores
51. Recolecta una Base de Datos
52. Regala Llaveros
53. Regalos Promocionales Personalizados
54. Renta / Vende Tu Base de Datos
55. Siempre Ten Existencia
56. Socializa Con los Clientes
57. Sugiere Usos Alternativos
58. Tarjetas de Ocasión Especial
59. Tranquilidad Post Compra
60. Usa tarjetas de compra múltiple
61. Vende más Consumibles
62. Vende por Anticipado o Toma Pagos por Anticipado
63. Vende productos y servicios de otras personas
64. Ventas a Puerta Cerrada
65. Ventas por Teléfono

Monto Promedio de Venta

38. Otorga un Regalo con una Compra de X Pesos
39. Permite Los Intercambios
40. Permite Separar la Mercancía
41. Pide a la Gente que Compre Algo Más
42. Promociones con Videos en la Tienda
43. Promociones en el Lugar de Venta
44. Proporciona una Lista de Compras
45. Reacomoda la Distribución de los Productos en el Negocio
46. Sólo Maneja Clientes A
47. Sugiere lo Más Caro Primero
48. Utiliza Guiones de Ventas
49. Vende Contratos de Servicio
50. Vende en forma Ascendente
51. Vende en forma Descendente
52. Vende Garantía o Seguro Extra
53. Vende Preguntando: ¿Quiere esto o esto otro?

Márgenes

37. Reduce / Elimina Gastos Tributarios
38. Reduce el Tamaño del Equipo
39. Reduce la Duplicación
40. Reduce la Variedad
41. Reduce los Honorarios de los Directivos
42. Reduce Personal Administrativo Innecesario
43. Reduce TODOS los Costos en un 10%
44. Refinancia
45. Renta el Espacio Muerto
46. Renta para Obtener una Exención Tributaria Máxima
47. Sistematiza las Rutinas y Humaniza las Excepciones
48. Sólo compra lo NECESARIO
49. Suplica, pide prestado o roba
50. Ten Plazas más Pequeñas
51. Ten sólo Equipos de Venta por Comisión
52. Ten un Negocio A Domicilio
53. Toma Mercancía en Consignación
54. Trabaja 2 o aún 3 Turnos
55. Trabaja desde tu Casa
56. Únete / Empieza un Grupo de Compra
57. Utiliza una Tarjeta para Acumulación de Puntos
58. Vende a Través de Correo Directo / Internet
59. Vende Artículos / Servicios de Márgenes Mayores
60. Vende el Equipo / Maquinaria Obsoleto
61. Vende las existencias viejas.
62. Vende Sólo Calidad
63. Vende Sólo Mercancía de Rápido Movimiento
64. Vende tu Propia Marca
65. Vende una Marca Exclusiva
66. Vende vía demostraciones o multinivel
67. Verifica las Cuentas telefónicas, recibos de luz, etc