

# Contenido

<b>1. Diez reglas para un marketing exitoso a un costo reducido .....</b>	<b>1</b>
<b>2. Formas económicas de llegar a los prospectos .....</b>	<b>8</b>
Las tarjetas de negocios. ¡Un arma de ventas devastadora! .....	9
Especialidades para anuncios: cómo usarlas en la forma correcta .....	8
Los anuncios en las bolsas atraen prospectos .....	10
Las etiquetas o calcomanías que se adhieren a las defensas de los vehículos recuerdan y refuerzan .....	10
Los botones son un buen instrumento que dice: "¡pregúntame!" .....	11
Las carteritas de fósforos son algo muy trillado, pero el tiempo ha comprobado su éxito .....	12
Anuncios y cupones en las cintas de las cajas registradoras .....	12
Boletines en las iglesias. ¡Una promoción piadosa! .....	13
Los anuncios clasificados tienen una gran ventaja .....	13
Calendarios escolares y de la comunidad .....	15
Publicaciones escolares .....	15
Las calcomanías y las etiquetas engomadas son recordatorios .....	16
¡Distribución de material de ventas de puerta en puerta! .....	16
Inserciones económicas en periódicos .....	17
Trueque publicitario con las salas cinematográficas .....	18
Promociones en los retretes... ¡y mucho más! .....	18
Los mantelitos individuales en restaurantes son sutiles .....	19
Publique un boletín sencillo .....	19
<b>3. ¡Trucos y letreros que atraen la atención! .....</b>	<b>22</b>
¡Use grupos de anuncios en su negocio! .....	22
¿Los carteles le resultan tediosos? ¡Vaya más allá! .....	23
Globos, dirigibles grandes y pequeños .....	24
Los reflectores dan un sentido de urgencia .....	25
¡El cielo es el límite para vender! .....	25
Letreros y banderas exteriores .....	26
Convierta los vehículos en carteles sobre ruedas .....	26

Coloque carteles de publicidad en lugares prominentes .....	27
Resguardos y bancas de transportes públicos .....	27
Los anuncios en los vehículos de transporte identifican a su producto .....	29
Todos ven los letreros en forma de pirámide en las aceras .....	30
Las marquesinas móviles atraen la atención .....	30
Letreros que caminan y hablan .....	31
Los letreros en terrenos deportivos lo incluyen a usted en el equipo .....	31
Camisetas: ¡anuncios que las personas lucen con orgullo! .....	32
Diez grandes sugerencias para exhibiciones en escaparates .....	32
¡Los objetos absurdos son divertidos para las ventas! .....	35
Ofrezca múltiples premios en concursos .....	35
Las recompensas al azar estimulan las ventas .....	36
Explote un gran evento de la competencia .....	36

**4. Publicidad gratuita en las noticias. Basta con pedirla ..... 38**

Cómo obtener publicidad gratuita en las noticias .....	38
Publicidad gratuita en la radio y la televisión. ¡Solicítela! .....	42
¡Sea la estrella en su propio programa de televisión! .....	43
El nicho en los medios publicitarios: una bonanza en su publicidad .....	44
Los trucos y los eventos publicitarios atraen la atención .....	45
Aproveche los eventos comunitarios .....	47
Escriba para los periódicos locales .....	47
Reimpresa historias de noticias positivas .....	48
Use las reimpressiones como anuncio y distribúyalas por correo .....	48

**5. Relaciones públicas: ¡dar para recibir! ..... 49**

Cómo encontrar causas que también lo ayuden a usted .....	49
Cante sus propias alabanzas cuando ayude .....	50
Pague con productos .....	51
¡Los donativos creativos conservan el efectivo! .....	51
Done los excedentes a una obra caritativa .....	52
Done artículos que no se venden bien y que tiene en demasía .....	52
Preste algo a cambio de publicidad y ventas .....	52
Proporcione espacio para servicios comunitarios .....	53
Los recorridos gratuitos producen publicidad y ventas .....	53
Ofrezca espacio para reuniones a cambio de publicidad .....	54
Invite a los equipos móviles para donación de sangre a cambio de menciones en los medios publicitarios .....	54
Forme un grupo de asesores de la comunidad .....	55
Mida los costos/beneficios de las relaciones públicas .....	55

Haga un análisis antes y después de una campaña de relaciones públicas .....	55
--	----

**6. Haga que otros vendan por usted, ¡gratis! ..... 57**

Llame a todos sus conocidos .....	57
Pídales a sus compañeros que le cedan clientes .....	57
Haga promociones cruzadas con otros negocios .....	58
Conviértase en una bonificación para otros negocios .....	59
Venda a través de otros negocios .....	60
¡Deje que los negocios desaparecidos vendan por usted! .....	60
Convierta a sus clientes en una fuerza de ventas externa .....	61
Autorice a sus empleados a distribuir tarjetas de clientes especiales .....	61
Recompense a sus empleados por buscar prospectos .....	62
Mejore el desempeño de sus empleados a un costo mínimo .....	62

**7. ¡Conserve a sus clientes actuales y véndales más! ..... 64**

Ofrezca paquetes para aumentar el volumen promedio de ventas .....	64
Organice promociones internas .....	64
Las exhibiciones y los carteles orientados a la compra sí venden .....	65
Inicie una campaña de fax para clientes especiales de "¡Alerta, aproveche!" .....	66
Los auxiliares sobre "cómo hacerlo" le ganan amigos y ventas .....	66
Ofrezca fiestas de agradecimiento para sus clientes .....	67
Envíeles un "citeratorio" a los invitados a su fiesta .....	67
Elimine las frases que ofenden a los clientes .....	68

**8. Los incentivos y las bonificaciones atraen a los clientes ..... 69**

Incentivos de ventas: ¡proceda con cautela! .....	69
Los cupones crean negocios constantes .....	70
Inicie un programa de comprador frecuente .....	70
Las tarjetas de descuento desarrollan la lealtad del cliente y las ventas .....	71
Ofrezca tarjetas de descuento a sus contactos .....	71
Siempre debe ofrecer cupones en las actividades fuera de su local .....	72
Acepte los cupones de sus competidores .....	72
Las bonificaciones protegen el precio y proporcionan una ventaja .....	73
Sea el primero con certificados de obsequios .....	74

**9. La venta personal: en dónde, cuándo y cómo ..... 75**

Trate siempre de hacer la venta ..... 75

No sólo hable; venda ..... 75

Las tres P que contribuyen al éxito en las ventas ..... 76

Diez sugerencias para vender con éxito en las exposiciones ..... 76

Cuándo debe exhibir en las exposiciones ..... 79

Véndales a los prospectos en seminarios gratuitos ..... 80

Las demostraciones gratuitas persuaden ..... 80

Ábrase camino hacia el éxito ofreciendo fiestas ..... 81

Venda en las cenas y en las juntas ..... 81

Conviértase en afiliado y forme una red de trabajo ..... 82

Promueva entre los miembros de organizaciones ..... 82

Haga contactos a través del patrocinio de equipos ..... 83

Recorra a los grupos, incluidos los SMERF ..... 83

Llame por teléfono o visite personalmente a los recién llegados ..... 84

Los pequeños obsequios producen grandes resultados ..... 84

  

**10. Hechos básicos que desarrollan las ventas en los negocios ..... 86**

Venda a través de su nombre ..... 86

Capacite para mejorar ..... 87

Aventaje a sus competidores en el aspecto de la comodidad ..... 88

¡Haga una buena limpieza! ..... 89

Explote el tamaño de su negocio ..... 92

Elimine la "constipación familiar" ..... 92

No venda ofertas de calidad inferior ..... 93

  

**11. ¡Proyecte una imagen que venda! ..... 94**

Únase a alguna asociación empresarial, o regístrese en ella ..... 94

La membresía en una cámara de comercio mejora su imagen ..... 94

Premios: aprobaciones que venden ..... 95

El poder de la papelería ..... 95

  

**12. Investigación de mercado. ¡Gratuita o a un costo reducido! ..... 97**

¡Una investigación gratuita, desgastando un poco sus zapatos! ..... 97

Deje que los competidores mejoren sus anuncios ..... 98

Verifique siempre los anuncios de sus rivales ..... 99

Consiga las listas de correos de sus adversarios ..... 99

Emplee a compradores secretos .....	100
Solicite en forma activa la retroalimentación de los clientes .....	100
Obtenga información de los representantes de ventas .....	101
Preste atención a los rumores .....	101
Verifique las placas de los vehículos para obtener nombres .....	101
<b>13. Fuentes de ayuda gratuita sobre marketing .....</b>	<b>103</b>
Acepte que los profesionales le den consejos de negocios gratuitos .....	103
Recorra a las universidades para obtener ayuda de marketing en forma gratuita .....	103
Organizaciones que ofrecen información de negocios gratuita .....	104
Aproveche los auxiliares de ventas gratuitos .....	104
<b>14. Técnicas y sugerencias de telemarketing .....</b>	<b>106</b>
La sección amarilla: ¿oro verdadero, o simple oropel? .....	106
La sección blanca: ¿es mejor que la amarilla? .....	108
Sugerencias de ventas por telemarketing .....	109
Lleve a cabo una campaña de ventas por teléfono .....	111
Los audífonos telefónicos incrementan la productividad de las ventas .....	112
Proporcione el número de teléfono de su hogar como un incentivo para sus clientes importantes .....	113
Calme a quienes esperan que usted conteste su llamada, y trate de venderles algo .....	113
La contestadora telefónica: ¡un último recurso! .....	114
<b>15. ¡Métodos de ventas por correo directo que dan resultado! .....</b>	<b>116</b>
Cómo puede beneficiarlo el correo directo .....	116
Estampillas de correo ingeniosas que atraen la atención a la correspondencia .....	119
Lista de correo inicial gratuita .....	119
Listas de correo gratuitas en un solo libro .....	120
Listas de correo públicas y gratuitas .....	120
Servicios de envío de cupones por correo .....	120
Forme su propio envío por correo en cooperativa .....	121
Aproveche toda la correspondencia para vender .....	121
Las cartas personales llegan a los prospectos más importantes .....	122
Las tarjetas postales lo mantienen en contacto .....	122
Envíe tarjetas de cumpleaños y de aniversario de una compra .....	123
Venda mediante notas de "agradecimiento" .....	123

<b>16. Literatura de ventas efectiva y económica .....</b>	<b>125</b>
Por qué es indispensable la literatura de ventas .....	125
Los volantes económicos son indispensables .....	126
Los ganchos de ventas son una trampa para las mentes .....	127
Comuníquese en una forma personal .....	128
62 palabras que incrementan las ventas .....	128
No sea ofensivo en su material de ventas .....	129
La corrección de pruebas es vital para una apariencia profesional .....	130
Personalice las presentaciones de ventas .....	131
Cree "folletos" de ventas en cassette .....	131
Gráficas de ventas gratuitas o a un costo bajo .....	131
<b>17. Lugares en donde obtienen resultados los volantes y los letreros .....</b>	<b>133</b>
50 lugares para volantes y letreros .....	133
Secretos para los letreros en tableros de anuncios .....	134
Distribuya sus volantes en lugares públicos .....	135
¡Los volantes en los limpiadores de los parabrisas son un éxito! .....	136
Inserte su material de ventas en lugares insólitos .....	136
<b>18. Cómo permitirse el lujo de pagar por los medios masivos de comunicación .....</b>	<b>138</b>
Estrategias para hacer rendir el dinero .....	138
Anuncios en cooperativa, gratuitos y subsidiados .....	140
¡Pague sólo por los resultados! .....	140
¡Los anuncios en dos etapas ahorran y venden! .....	141
Ahorre 15% en su publicidad .....	142
Señale su mensaje principal usando otros anuncios clasificados .....	143
<b>19. ¡Sugerencias para anuncios en los medios masivos de comunicación que venden más! .....</b>	<b>144</b>
Puntos fuertes y secretos de los periódicos .....	144
Puntos fuertes y secretos de las revistas .....	145
Puntos fuertes y secretos de la radio .....	146
Puntos fuertes y secretos de la televisión .....	147

<b>20. Computadoras personales: ¡las compensadoras del marketing!</b> .....	<b>150</b>
¡La pequeña computadora es un arma importante del marketing! .....	<b>150</b>
Su mejor elección de computadora .....	<b>151</b>
La impresora laser para una apariencia profesional .....	<b>152</b>
El software adecuado para usted .....	<b>153</b>
Un software económico para el marketing .....	<b>154</b>
Color con impresoras en blanco y negro .....	<b>155</b>
Los paquetes de presentaciones en computadora son un éxito .....	<b>156</b>
Los escáners venden con imágenes .....	<b>157</b>
Los modems hacen las conexiones apropiadas .....	<b>158</b>