

ARGUMENTARIO COMERCIAL

ANUNCIA-TE · GTC

De tener algo que vender... a crear caminos para crecer.

OBJETIVO

Presentar Anuncia-te como una plataforma y un punto de coordinación comercial para profesionales, empresarios, emprendedores y comerciales que quieren aumentar su visibilidad, captar oportunidades y probar distintas acciones de venta de forma coordinada y medible.

1. EMPEZAR POR EL PROBLEMA DEL CLIENTE

Preguntas de apertura:

¿Cuántas veces has comprado algo y después te has arrepentido? ¿Cuántas veces has querido comprar y no has sabido a quién acudir? Y desde el otro lado: ¿tienes un producto o servicio que vender? ¿Te lo quitan de las manos o tienes que defenderlo como gato panza arriba?

La conversación debe llevar al cliente a reconocer una realidad: **tener algo bueno no garantiza que te encuentren.**

2. EL RETO DEL PEQUEÑO NEGOCIO

Muchos profesionales venden principalmente en su barrio, localidad o zona de influencia. Quizá tienen un buen producto o servicio, pero carecen de tiempo, recursos comerciales o una estrategia coordinada para llegar más lejos.

La pregunta clave es: **¿hasta dónde podría llegar tu negocio si varias acciones comerciales trabajasen juntas?**

3. NO HAY UNA SOLA FORMA DE VENDER

Telemarketing · email marketing · redes sociales · publicación de ofertas · captación comercial · contactos · acciones locales · red de ventas · franquicias · seguimiento y medición.

La propuesta no es prometer que una herramienta concreta solucionará todo. Es **coordinar acciones, probar, medir y aprender rápidamente qué funciona.**

4. LA PROPUESTA ANUNCIA-TE + GTC

Anuncia-te aporta el espacio para que profesionales y empresas puedan mostrar lo que hacen, ofrecen o venden. GTC plantea una capa comercial orientada a captar oportunidades, coordinar acciones y ayudar a llevar la oferta más allá del círculo habitual del negocio.

La idea central: **no hacerlo todo solo.** Trabajar en equipo y aprovechar distintas vías para encontrar clientes.

5. ¿A QUIÉN BUSCAMOS?

PERFIL	QUÉ BUSCA
Profesional	Más visibilidad y nuevos clientes.
Empresario / PYME	Crecer comercialmente y abrir nuevos mercados.
Emprendedor	Dar a conocer su actividad y construir una base comercial.
Comercial autónomo	Nuevas oportunidades y una red con la que trabajar.

6. ARGUMENTO CENTRAL DE VENTA

“Tú conoces tu producto o servicio mejor que nadie. Nosotros queremos ayudarte a que más personas sepan que existe, encuentren tu oferta y podamos estudiar juntos qué acciones generan oportunidades reales.”

7. CÓMO EXPLICAR EL MÉTODO

- 1. Publicar:** hacemos visible la actividad, producto o servicio.
- 2. Promover:** estudiamos qué canales y acciones pueden generar oportunidades.
- 3. Coordinar:** combinamos acciones comerciales cuando tenga sentido.
- 4. Medir:** observamos resultados y respuestas.
- 5. Ajustar:** mantenemos lo que funciona y cambiamos lo que no.

8. PREGUNTAS PARA DETECTAR OPORTUNIDADES

- ¿De dónde vienen actualmente tus clientes?
- ¿Qué zona geográfica cubres?
- ¿Qué producto o servicio quieres vender más?
- ¿Qué tipo de cliente buscas?
- ¿Qué has probado hasta ahora?
- ¿Qué acciones comerciales te han funcionado?
- ¿Qué te impide llegar más lejos?
- ¿Estarías dispuesto a probar acciones durante un periodo y analizar los resultados?

9. RESPUESTAS A OBJECIONES

“Yo ya tengo redes sociales.”

Perfecto. No se trata necesariamente de sustituirlas, sino de sumar herramientas y coordinar esfuerzos.

“Ya tengo clientes.”

Mejor todavía. La cuestión es si quieres seguir creciendo y encontrar nuevas oportunidades.

“No sé si esto funcionará.”

Precisamente por eso proponemos probar, medir y decidir con datos y experiencia, no con promesas.

“No tengo tiempo.”

Ese es precisamente uno de los problemas que podemos estudiar: qué parte de la actividad comercial puedes delegar o coordinar con otros.

10. CIERRE COMERCIAL

“No te estoy proponiendo que cambies tu negocio. Te estoy proponiendo que estudiemos juntos si existen nuevas formas de hacerlo crecer. Tú pones tu conocimiento del producto y del cliente; nosotros podemos ayudarte a organizar y coordinar acciones comerciales. Probamos, medimos y decidimos.”

LLAMADA A LA ACCIÓN

¿Eres profesional, empresario, emprendedor o comercial autónomo? ¿Tienes algo que vender y quieres crecer? **Hablemos.** Anuncia-te puede ser el punto de partida para mostrar lo que haces y GTC puede ayudarte a estudiar nuevas vías comerciales.

“HAZTE VER. CONECTA. CRECE.”