

## | Estrategias psicológicas para elevar tus ventas

30/08/2022



Hoy hablaremos sobre las estrategias psicológicas y trucos para activar en tu tienda y utilizarlos para persuadir a tus clientes y así lograr que deseen adquirir tus productos o servicios.

Comenzaremos por citar al autor Cialdini quien en sus libros *Influencia* (1984) y *Pre-suasión* (2016) nos invita a recorrer conceptos interesantísimos sobre la actitud de venta y de compra.

Resaltaremos en este artículo algunas formas de psicología de venta que el autor analiza y que seguramente te ayudarán muchísimo en tu tienda online:

- **La reciprocidad**

Este principio se basa en devolver si alguien te ha dado algo a cambio.

Por ejemplo, si alguien te ha dado un producto gratis o una muestra, el comprador sentirá que debe algo y es muy posible que lo devuelva comprando un producto.

Es por ello que puedes otorgar pequeños obsequios o descuentos en determinadas ocasiones para activar este principio.

- *Sorpresa y deleite*

Como las palabras lo indican esta táctica se basa en no informar al cliente que va a recibir un beneficio y en el momento adecuado, ya sea un lanzamiento, una compra de alto valor, un premio por su fidelidad, le otorgarás un regalo sorpresa.

- **El contenido**

Subir contenido es otro de los principios que hará estar presente y cerca de los usuarios.

Es muy importante que pienses la forma en que utilizarás tus contenidos para que lleguen a más usuarios y generen interacción.

Por ejemplo, pidiendo opiniones para fabricar tu próximo producto, haciendo encuestas y aconsejando cuál es el producto que más se adecua al perfil de la persona, una guía de cómo utilizar los productos, arrojando consejos, entre miles.

Debes lograr que los usuarios se sientan agradecidos con el contenido que proporcionas porque tú los estás ayudando.

- **El compromiso y coherencia**

Establece objetivos para los clientes de forma pública.

Encuentra en los beneficios de tus productos, necesidades de los consumidores a cumplir. Por ejemplo, adelgazar, renovar su jardín, tener determinado hábito, etc.

Si te comprometes con los resultados de tu marca serás coherente y los usuarios se identifican contigo.

También puedes aplicar este principio en el apartado de políticas de devoluciones en tu store.

Estableciendo políticas de devoluciones fáciles para el consumidor, comprometidas con el usuario, sin demasiadas preguntas y lo más sencillo y amable posible.

- **La simpatía**

Este principio se trata fundamentalmente de lograr conexión con el cliente, comenzando por el trato que se les dé, el diálogo en las redes sociales, hasta la utilización de influencers o personas reconocidas dentro del nicho que generen afinidad con los clientes.

Es por ello que muchas marcas utilizan a celebridades para promocionarse. ¿Eres fanático de alguien? seguramente también lo eres de los productos que utilice y promocio.

Otras formas efectivas de lograr simpatía son:

- *Habla de ti*

Contar tu historia y la del surgimiento de tu marca es una acción muy efectiva para acercarte al cliente y generar identificación.

En la sección de "Quiénes Somos" en tu store dedícate a redactar tu historia, por qué creaste tu marca, quienes son los que trabajan contigo y qué es lo buscas y lo que ofreces.

- *Incluye tus redes sociales*

En tu sitio incluye tus redes sociales como enlaces en tus productos.

De esta forma quienes quieran compartir esta información con alguien les será muy fácil llegar a tus redes con solo un clic.

- *Muestra los productos más vendidos*

Ya son muchas las plataformas que utilizan este recurso, muestran los productos que la gente elige para generar identificación. Si a otros les ha interesado seguramente esto atraiga a nuevos usuarios.

Puedes titular: "Los más buscados", "Los más comprados", "los mejores posicionados".

- **La autoridad**

Este principio se refiere a establecer parámetros de autoridad y utilizarlos en tu marca, por ejemplo, un experto hablando sobre un determinado tema, alguien famoso recomendando los productos.

Se utiliza de forma habitual ya que las personas tienden a responder positivamente frente a una "autoridad".

Entonces, utilizar expertos en tu nicho para que promocionen, escriban artículos o difundan promociones será un gran beneficio para tus ventas.

- **La prueba social**

Este principio se vincula con el de la simpatía y ya lo hemos hablado en varios artículos.

Todas las personas tienden a inclinarse por los gustos e intereses de los demás.

Si algo es popular, da resultados y tiene buenos comentarios estará totalmente avalado para ser comprado.

Es por ello que es tan importante la fidelización de clientes, ya que un cliente potencial seguro te recomendará y comentará positivamente tus publicaciones.

No olvides de proponerles que suban una foto cuando el producto les ha llegado.

Consulta por historias qué opinan de determinado producto, postea los comentarios positivos y los mensajes que te llegan felicitándote.

- **La escasez**

Este principio se basa meramente en mostrar que el stock de determinado producto se está terminando.

Si alguien te dice que si no te apuras posiblemente no podrás tenerlo, activará una compra.

Dedica tiempo a esta estrategia para verdaderamente llamar la atención de tus clientes.

Por ejemplo, puedes mostrar una cuenta regresiva indicando la disponibilidad de tu producto por un determinado tiempo, también puedes anunciar que determinado producto no se venderá más y solo quedan unos pocos en stock y por último la gran aliada: anuncia el "Sale" por fin de temporada.

¡Ahora que ya sabes cómo aplicar estrategias psicológicas para elevar tus ventas te invitamos a que las pongas en práctica!