

INDICE

1. Diez reglas para un Marketing Exitoso a un Costo Reducido	1
2. Formas económicas de Llegar a los Prospectos	8
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 carteristas 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 cine matográficas	18
Promociones en los retretes... ¡y mucho más!	18
Los mantelitos individuales en restaurantes son sutiles	19
Publique un boletín sencillo	19
3. ¡Trucos y letreros que atraen la atención!	22
¡Use grupos de anuncios en su negocio!	22
¿Los carteles le resultan tediosos? ¡Vaya más allá!	23
Globos, dirigibles grandes y pequeños	24
Los florectores 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 transporte 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 objetivos 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 publicitarios atraen la atención	45
Aproveche los eventos comunitarios	47
Escriba para los periódicos locales	47
Reimprima historias de noticias positivas	48
Use las reimpresiones 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 conserven 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
Proporciones 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 la relaciones públicas	55
Haga un análisis 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 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 Véndalas 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 agradecimientos para sus clientes	67
Envíeles un “citarlo” a los invitados a su fiesta	67
Elimine las frases que ofrecen 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, cuando 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 ofreciéndole fiestas	81
Venda en la cena y en las juntas	81
Conviértase en afiliado y forme una red de trabajo	82
Promueva entre los miembros de organizaciones	82
Haga contacto 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
13. Fuentes de Ayuda Gratuita sobre Marketing	103
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 vetas gratuitos	104
14. Técnicas y Sugerencias de Telemarketing	106
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 contestadota telefónica: ¡un último recurso!	114
15. ¡Métodos de Ventas por Correo Directo que dan Resultado!	
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
Servicio de 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
16. Literatura de Ventas Efectiva y Económica	125
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
Gráfica de ventas gratuitas o un costo bajo	131
17. Lugares en donde obtienen Resultados los Volantes y los Letreros	133
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 sin un éxito!	136
Inserte su material de ventas en lugares insólitos	136
18. Cómo Permitirse el Lujo de Pagar por los Medios Masivos de Comunicación	138
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
19. ¡Sugerencias para Anuncios en los Medios Masivos de Comunicación que Venden Más!	144
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
20. Computadoras Personales: ¡Las Compensadoras del Marketing	150
¡La pequeña computadora es un arma importante del marketing!	150
Su mejor elección de computadora	151
La impresora láser para una apariencia profesional	152
El software económico para el marketing	154
Color con impresoras en blanco y negro	155
Los paquetes de presentaciones en computadora son un éxito	156
Los escáners venden con imágenes	157
Los modems hacen las conexiones apropiadas	