

CÓMO VENDER MÁS CARO

QUE TU COMPETENCIA

1

OFRECE UN VALOR AÑADIDO

No hay duda que el mayor valor añadido que existe en un centro eres TÚ. Los productos que tú vendes también los puede encontrar en la competencia, pero tú experiencia, tus conocimientos, tú empatía, tu buen juicio, tu honestidad. No se pueden clonar. Pierde el miedo a "venderte".

2

ESPECIALÍZATE

A mayor especialización mayor precio. Los clientes entienden que cuando acuden a un superespecialista su precio es más elevado porque es la persona más preparada para "resolver" su problema. Ejemplo: adaptaciones infantiles, con acúfenos, personas con movilidad reducida, grandes innovadores, etc

3

AUMENTA TU PRESTIGIO

Para ello, no haya nada mejor que crear una marca de tu gabinete. La importancia la deja de tener el producto (audífono) para tenerla el centro en el que se lo adapta (gabinete). Una marca bien gestionada ofrece garantía, credibilidad y aumento del valor emocional.

4

AMPLÍA TU HORARIO O PRESTA SERVICIOS ADICIONALES

Ofrece un servicio extra que le resulte muy conveniente a tu cliente. Puede ser un horario más amplio, un servicio de guardia, visitas a domicilio o el préstamo de un audífono mientras el suyo se está reparando. Algo por lo que esté dispuesto a pagar más

5

CREA UNA BUENA EXPERIENCIA DE COMPRA

El 81% de los clientes están dispuestos a pagar más a cambio de vivir una buena experiencia de compra. OJO, la experiencia de compra está íntimamente relacionada con la experiencia de cliente y esta se inicia con el primer contacto que tiene con tu negocio, No lo olvides.