

Cómo Utilizar Palabras Que Disparan La Decisión De Compra

Autor: Omar Jareño Vargas

www.CapsulasDeMarketing.com

Existen algunas palabras que mueven a la acción y que le pueden ayudar a ser una persona más persuasiva, con lo cual podrá cerrar más ventas.

Además conociendo estas palabras usted estará en ventaja frente a los demás...

Ya que podrá controlar todos los intentos de control que quieran ejercer otras personas sobre usted.

En su negocio debe y tiene que ser capaz, de llegar a lo profundo de la mente de las personas y de presentar envueltos en el mejor empaque y con el papel de regalo más llamativo y lujoso, sus productos o servicios.

En el artículo del día de hoy voy a mostrarle:

“Como Utilizar Palabras Que Disparen La Decisión De Compra”

*** * * Introducción * * ***

Los disparadores de decisión son aquellas palabras que provocan que su prospecto deje de buscar o procesar información y lo muevan a tomar una acción de compra.

Estas palabras tienen la capacidad de generar por si solas acción en una persona, y de hacer que se defina en una o en otra dirección.

Estos disparadores pueden utilizarse como un elemento de influencia para incitar a las personas a acceder a las peticiones que se le hacen en un determinado momento.

Al ser accionado, un disparador de decisión, el subconsciente de su cliente se dice a si mismo:

“Estoy Convencido, Ésta Es la Elección Adecuada y Esto... Es lo Que Tengo Que Hacer” ...

*** * * Palabras Que Mueven A La Acción De Compra * * ***

A continuación le voy a ofrecer las palabras que mueven a la acción y que puede utilizar en sus guiones o cartas de ventas:

- Fácil, Simple, Sencillo

La gente huye de lo difícil, de lo complejo, de las dificultades, sus clientes quieren que su pedido o su compra sea fácil de hacer, que su software o cursos sean sencillos o fáciles de entender, quiere que las instrucciones sean fáciles, que sea fácil de usar, etc.

- Descuento, Oferta, Promoción

La gente es atraída por las ofertas, por las promociones, las gangas, las palabras: Descuento, Oferta, Promoción, en su anuncio o cartas de ventas generan esa atracción.

También podría utilizar: rebajas, ofertas de descuento, ofertas de compras y llévase uno gratis.

- Garantía, Garantizado

La gente necesita y quiere sentirse segura, no quieren arriesgar su estabilidad, y el dinero que les ha costado ganar.

Usted debe asegurarle que ellos no están arriesgando su dinero con la compra de su producto o servicio, por eso es importante que les garantice su compra.

- Gratis, Gratuito, Regalo

A todos nos gustan los regalos, a sus clientes también le gustan los productos o servicios gratis.

Les gusta sentirse incentivados antes de hacer negocios con usted.

Ofrezca accesorios, libros, reportes, programas, productos o servicios gratis, como valor añadido a sus productos o servicios.

- Importante

El uso de esta palabra hace que su cliente se detenga en su carta de ventas para leer aquello que podría afectarle.

Sus clientes no quieren perderse información importante en la que su producto o servicio podría afectar positivamente o negativamente su vida o sus negocios.

- **Inmejorable**

Esta palabra en si misma posiciona y genera seguridad en la mente de sus clientes en el producto o servicio que usted vende.

- **Limitado, Limitada**

A sus clientes les gusta la exclusividad, todos queremos poseer o recibir cosas que son consideradas muy valiosas por su rareza.

Esta es la connotación o valor añadido que la palabra "limitado o limitada" le da a sus productos o servicios.

- **Novedad, Nuevo, Nueva**

Las personas somos atraídas por lo nuevo, lo novedoso, queremos ser los primeros en enterarnos, en tener lo ultimo en información, tecnología, productos o servicios.

- **Rápido, Rápida**

Uno de los recursos mas valorados es el tiempo, incluso podría llegar a ser mejor valorado que el dinero, la gente no quiere perder tiempo, quieren resultados rápidos, entrega rápida, pedidos rápidos, etc.

- **Regalo Sorpresa, Bonus o Bono Sorpresa**

Use la palabra "Regalo Sorpresa, Bonus o Bonos Sorpresa" en sus cartas o guiones de venta.

La gente ama y quiere ser sorprendida, ofrézcales esa satisfacción como valor añadido a sus compras, es un gancho que le puede generar mas ventas.

- **Testimonio**

Dicen que una mirada vale más que mil palabras, eso es esta palabra... "testimonio"

Ella es equivalente a una mirada, ponga testimonios en sus cartas de ventas.

La gente quiere ver una prueba real y creíble de cómo puede resolver un problema o una necesidad antes de comprar su producto o servicio.

- **Tú, Tuya, Tuyo, Usted**

La gente quiere y necesita sentirse importante, por lo cual desea saber que usted les esta hablando directa y personalmente a ellos.

Aunque sus clientes sepan de manera totalmente conciente que usted se dirige a muchas personas, el uso de cualquiera de estas palabras, tienen la cualidad de generar conexión directa e individual en el subconsciente de cada uno de ellos, por lo cual les hará sentirse importantes y les atraerá a leer sus cartas o guiones de ventas.

- **Palabras Magnéticas**

Estas palabras añadidas a los titulares de sus productos o servicios, pueden atraer y despertar la curiosidad en sus clientes ya que estas palabras demuestran en si mismas que son la solución para resolver un problema o una necesidad:

- 1 - Aprende...Aprende A Desarrollar Un...
- 2 - Cómo... Cómo Hacer Una Campaña de...
- 3 - Confidencial...Reporte Confidencial, Los Boletines de...
- 4 - Descubra...Descubra La Verdad Sobre...
- 5 - La Verdad...La Verdad Desvelada sobre....
- 6 - Lo Que...Lo Que Su Competencia NO Quiere Que Usted Sepa de...
- 7 - Secreto...El Secreto De Los...
- 8 - Secretos...Secretos Desvelados Sobre...
- 9 - Top Secret...Top Secret Lo Que Nadie Le Contó de...

- **Palabras Afirmativas e Imperativas Para Ser Añadidas A Una Frase En sus Cartas o Guiones de Ventas**

Otras palabras que generan acción son las que están en modo afirmativo y las imperativas dentro de las frases de una carta o guión de ventas:

Ejemplo de estas frases con un imperativo o una afirmación son las siguientes:

- 1 - El Momento de ahorrar es, ¡AHORA!
- 2 - Compre AHORA MISMO, antes que se agote
- 3 - Le animo a que pruebe y compruebe desde hoy nuestro producto
- 4 - ¡Le Invito a que pruebe y compruebe AHORA MISMO esta excelente promoción!...
- 5 - Comience Ya a disfrutar de la mejor oferta de...
- 6 - ¡Sí... que le interesa!
- 7 - ¡Seguro QUE SÍ...Que le interesa ahorrar!
- 8 - PRUEBELO y Seguro Que Quedará satisfecho
- 9 - PRUEBE y COMPRUEBE nuestra promoción del manual de técnicas de...
- 10 - ÚLTIMA OPORTUNIDAD, para que aproveche nuestra oferta de lanzamiento de...

*** * * Palabras Que Jamás Debe Utilizar * * ***

Bueno hasta ahora sabe que existen y "Como utilizar las palabras que disparan la decisión de compra", pero también existen otras que generan justo el efecto contrario en sus clientes y que es muy importante que usted conozca.

Le voy a presentar las palabras que jamás debe utilizar en sus cartas o guiones de ventas, esta son:

"Las Palabras Negativas"

Estas palabras son utilizadas inconscientemente por muchos vendedores, ellas encierran en si misma un predisposición o un rechazo automático a lo que usted esta ofreciendo, cuando usted este ofreciendo un producto o servicio nunca jamás las anide en la mente de sus clientes.

- Las Frases Negativas Se Reconocen Porque Está Presente En Todas Ellas El Adverbio Negativo "No":

El adverbio negativo "No", es una palabra utiliza al principio o al final de las frases en las que se pretende tranquilizar o confirmar algo a un cliente, pero que con su uso, lejos de reforzar la afirmación que se expresa, la niega y genera un rechazo a nivel subconsciente.

Todos hemos escuchado alguna vez algunas de estas frases:

- No lo creo
- No se preocupe
- ¿No le importa, verdad?
- ¿No quiere tomarse una copa, verdad?
- ¿No le importa, que me marche verdad?
- No, de ningún modo

A continuación le voy a ofrecer tres ejemplos de la manera incorrecta y la correcta en 3 frases o guiones de ventas:

Ejemplo N° 1

Cuando usted quiere afirmar algo utilizando un adverbio negativo al principio de la frase:

- **Uso Incorrecto:**
- No se preocupe, que este programa es muy fácil de utilizar

(Esta frase denota o genera inseguridad. Podemos apreciar como el No se preocupe al principio de la frase puede llegar a inquietar y generar inseguridad en el oyente)

- **Uso Correcto:**

- Este programa es realmente muy fácil de utilizar (usted debe dar por hecho su afirmación)

Ejemplo N° 2

Cuando usted pide algo y el adverbio negativo esta al principio de la pregunta:

- **Uso Incorrecto:**

- Me gustaría que me concediese un par de minutos.

- ¿No le importa, verdad?

(Con la negación usted esta predisponiendo a que su interlocutor le conteste: Sí me importa ahora no puedo atenderle)

- **Uso Correcto:**

- Me gustaría que me concediese un par de minutos.

- ¿Podría atenderme en este momento?

Ejemplo N° 3

Cuando Usted Pide Algo Y El Adverbio Negativo Esta Al Principio De La Pregunta:

- **Uso Incorrecto:**

- Quisiera que usted se aprovechara de esta promoción.

- ¿No la quiere perder, verdad?

(Con la negación usted esta predisponiendo a que su interlocutor le conteste: Pues No, no quisiera perderla, pero ahora no estoy en disposición de comprarla)

- **Uso Correcto:**

- Quisiera que usted se aprovechara de esta promoción.

¿La Quiere aprovechar verdad?

¿Se da cuenta de todo el poder que tiene una frase si usted sabe utilizar correctamente las palabras en sus cartas o guiones de ventas?

Conclusión:

Usted en su negocio debe ser capaz de conocer y saber reconocer todos los principios que determinan las creencias y las actitudes de las personas y las mueven a actuar en determinada dirección, esto le ayudara no solo a ser una persona más persuasiva y cerrar más ventas, sino que también podrá ejercer control sobre si mismo a aquellos intentos de influencia de otras personas sobre usted.

Gracias por visitarnos ☺

Un Saludo Cordial de...

Omar Jareño
Ceo de [Capsulas de Marketing.com](http://www.capsulasdemarketing.com)

===== **Autorización** =====

Se autoriza la reproducción de este artículo siempre y cuando se haga en su totalidad, se den los créditos respectivos al autor y se incluyan los enlaces activos a la fuente. Deberá incluir al final del artículo los siguientes datos con los enlaces activos (es decir, que se puedan pulsar):

Nombre del Autor: Omar Jareño Vargas

Web: <http://www.capsulasdemarketing.com>

Una vez que lo publique, le agradeceríamos nos enviara un e-mail a: info@capsulasdemarketing.com indicándonos los siguientes datos:

Título Del Artículo:

Web o Boletín donde se Publicará:

Fecha de Publicación:

===== **Autorización** =====

Recursos Recomendados

Manual Práctico:

Aprenda a Diferenciarse y Ganar Clientes, Con Su PUV

**¡140 Páginas De Contenido Real, Sólo
Contenido Relevante y Ejercicios Prácticos**

**Antes Disponibles Para Las Grandes Agencias de
Marketing y Publicidad y Unos Pocos Privilegiados!**



Aprenderás paso a paso de forma clara y sencilla como nunca antes otro experto de habla hispana lo ha presentado, cómo desarrollar tu estrategia de diferenciación y posicionamiento empresarial que te llevarán a sintetizar en tu PUV, el mensaje en torno al cual girarán todas tus estrategias de marketing y publicidad.

Las “Estrategias de Diferenciación y Posicionamiento Empresarial”, que sólo estaban al alcance de las Grandes Agencias De Publicidad, y de unos pocos privilegiados, desde ahora TODAS a tu disposición.

Olvídate para siempre de contratar una Agencia de Publicidad que te cobre miles de dólares para ayudarle a diferenciar y posicionar su empresa...

**¡ Es Sin Lugar A Dudas,
El Mejor Y Más Completo Manual Práctico
Sobre PUV´s Que Se Halla Escrito Jamás
En El Marketing De Habla Hispana!!!**

Más Info

Recursos Recomendados

Manual Práctico:

Secretos Para Promocionar Tú Página Web, Sin Gastar Un Sólo Céntimo

¡ Nada de Palabras de RELLENO Inútiles,
Sólo Trucos, Técnicas y Estrategias Prácticas !



La única cosa mejor que conseguir tráfico web, es conseguir tráfico web **GRATIS!** **Espectacular Manual Práctico Recomendado** para la pequeña y mediana empresa, autónomo, emprendedor o webmaster que necesiten promocionar su sitio web sin tener que gastar dinero.

Cualquier persona puede conseguir mucho tráfico web, si hacen ciertas cosas...y este manual te **DESVELA** detalladamente y por primera vez, esas cosas...

Trucos, Técnicas y Estrategias probadas para conseguir promocionar tu web, Sí Pones en Práctica los sistemas revelados en este manual, conseguirás un continuo flujo virtualmente ilimitado de visitantes cualificados y potenciales clientes a tu negocio en la red.

Más Info

Sobre el autor

Omar Jareño Vargas, desde el año 1986, ha desarrollado su carrera profesional en el entorno de la Pequeña y Mediana empresa.

Es uno de los principales expertos en marketing en la red hispana, que te ayudará a desarrollar tu negocio en Internet.

Es autor de varios libros importantes de Marketing en Internet y comercio electrónico, cursos y audio seminarios, disponibles en Internet.

Colabora como Articulista y Asesor Experto de Marketing en portales especializados de Internet en España como:

<http://www.CapsulasDeMarketing.com>

<http://www.Emagister.com>

<http://www.SecretosEnRed.com>

<http://www.omarjareno.com/>

<http://www.puromarketing.com>

<http://www.Marketing-xxi.com>



Participa con asiduidad en cursos, jornadas, talleres y seminarios con las últimas tendencias de marketing y comercio electrónico, tanto de ámbito nacional como internacional.

Ahora esta aquí a su total y completa disposición para ofrecerle toda su experiencia y conocimientos adquiridos frutos de sus estudios continuos del comercio electrónico, para ayudarle a desarrollar un negocio fuerte y exitoso en la red.

Visita su web personal: www.OmarJareno.com, desde donde él mismo podrá asesorarte.

También encontrarás información relevante.

Conferencias – Cursos - Seminarios

Si va a dictar una Conferencia, Seminario o Curso en Vivo a su Equipo de Trabajo, o Grupos Grandes y Necesita un Orador Experto en Marketing y en Desarrollo de Negocios en Internet, póngase en Contacto con nosotros a través de los teléfonos: 0034 981256119 - 0034 629577788 o

Escribanos un email a info@omarjareno.com

Referencias en Internet

- ❑ Mi sitio web www.OmarJareno.com
- ❑ Articulista y Asesor Experto de Marketing:
www.CapsulasDeMarketing.com
- ❑ Editor del Boletín de www.CapsulasDeMarketing.com
- ❑ Director de www.PcShopGalicia.com
- ❑ Editor de www.PcShopGalicia.com

Bitácoras – Blogs

- ❑ Artículos e Ideas Frescas De Marketing Para Emprendedores De Negocios On-Line
<http://capsulasdemarketing.blogspot.com>
- ❑ Secretos Desvelados de Marketing en Internet
<http://omarjareno.blogspot.com>

P.D.: ¿Quieres saber algo más sobre mi?
Puedes buscar aquí: [Omar Jareño en Google](#)

• Para cualquier información o consulta comercial puedes dirigirte por los siguientes medios de contacto:

Atención telefónica

Tel: +34 881 914461

Tel: +34 629 577788

Horario

Lunes a Viernes:

1:30 PM a 7:30 PM

Si lo prefieres a través de la dirección de correo electrónico:
info@omarjareno.com