



www.tecnicasinfalibles.com

El Increíble Poder De Los Testimonios En Su Sitio Web

www.tecnicasinfalibles.com

© 2008

[ComentariosPlus](http://www.comentariosplus.com)

La Herramienta Para Potenciar Su Web
www.comentariosplus.com

No está permitido modificar este archivo PDF
bajo ninguna circunstancia.



www.tecnicasinfalibles.com

Ninguna sección de este material puede ser reproducida, en formato electrónico, impreso o cualquier otro tipo de soporte existente, incluyendo fotocopiado o grabación de voz sin la expresa autorización del autor.

La información que aparece en este volumen, representa el punto de vista del autor al momento de su publicación. El autor se reserva el derecho a modificar y/o actualizar las opiniones vertidas de acuerdo a las nuevas tendencias en la materia. Este reporte se presenta únicamente con fines informativos, el autor no asume ninguna responsabilidad directa o indirecta en el uso de esta información por parte de terceros. Si bien se ha hecho el máximo esfuerzo por verificar la información aquí provista, el autor, revendedores, distribuidores y afiliados no asumen ninguna responsabilidad sobre posibles errores, inexactitudes u omisiones involuntarias.

El presente libro pretende ser tan solo una guía práctica. Se recuerda a los lectores que el material se ofrece sin ningún tipo de garantías. Queda constancia que el hecho de aplicar lo expuesto en este trabajo no garantiza necesariamente al lector ningún tipo de ingresos económicos o de cualquier otra índole. Este manual no ha sido concebido para utilizarse como sustituto de ningún tipo de servicio profesional de asesoría o similar. Cualquier mención a personas, empresas u organizaciones ha sido totalmente inintencional.

Este trabajo ha sido editado en formato PDF para su mayor facilidad de lectura e impresión. Terminado de editar en Febrero del 2008. El contenido de este libro no puede ser modificado o alterado sin autorización escrita de su autor en www.tecnicasinfalibles.com

Prohibida su Reproducción Total o Parcial.

© 2008 Derechos Reservados.



www.tecnicasinfalibles.com

Introducción

Antes que nada quiero aprovechar esta oportunidad para agradecerle su interés por este nuevo Reporte Especial de www.tecnicasinfalibles.com realizado a partir de nuestro mini-curso vía email “El Increíble Poder De Los Testimonios”. Estoy seguro que va a ser de gran utilidad para usted.

¿Que aprenderá en este reporte?

En esta ocasión voy a revelarles un método probado y efectivo. Un método cuya aplicación inmediata puede ser crucial para la multiplicación de sus ventas ¡A partir de hoy mismo!

También le revelaré los elementos que que necesita para comenzar a sacarle provecho a esta súper-rentable herramienta de ventas tan ignorada por la gran mayoría de emprendedores. La verdad sea dicha... si usted -como ellos- aun no está utilizando esta táctica en su sitio web, puedo asegurarle que está renunciando a una gran cantidad de ventas.

Como ya conoce muy bien... cada cliente que llega a su sitio web es una nueva oportunidad de generar una venta, por lo tanto, no debe desaprovecharla. Es su obligación como vendedor, intentar sacar el mayor provecho de cada una de sus visitas, convirtiendo a cada uno de sus visitantes en clientes.



www.tecnicasinfalibles.com

¿Y cómo lograrlo?

Bien, para ello hemos elaborado este reporte.

La poderosa -e imposible de ignorar- estrategia que estamos a punto de presentarle es: (redoble de tambores...)

“Los Testimonios de Sus Clientes Satisfechos”

Se podría decir que se trata de una estrategia con un efecto mágico sobre sus visitantes.

Permítame realizarle dos importantes preguntas:

- (1) ¿Vende productos en Internet?
- (2) ¿Ofrece un servicio del que está convencido que es tan bueno o hasta mejor que el de su competencia?

Si las respuestas son positivas, su sitio web debería estar lleno de páginas de testimonios que así lo prueban. ¿Lo está?

¿No?... Entonces sin duda ¡Usted está perdiendo muchas ventas!



www.tecnicasinfalibles.com

Testimonios auténticos y detallados de sus clientes son la mejor herramienta que usted tiene para vender sus productos en Internet.

¿Se ha dado cuenta que la gran mayoría de negocios exitosos -tanto comercializando un producto o un servicio- utilizan esta insuperable estrategia en todas sus presentaciones, sea en Internet o en el mercadeo convencional? Eche un vistazo a su alrededor, en la tele, en la radio, en los periódicos... ¡Testimonios, testimonios y más testimonios!

Es un hecho probado que testimonios verídicos y verificables, convierten más prospectos en clientes y construyen su credibilidad como un honesto y confiable hombre o mujer de negocios.

¡Su sitio web de ventas definitivamente debe beneficiarse de esta hipnótica y poderosa herramienta!

Los testimonios de clientes satisfechos son la herramienta de venta que no puede faltar en ningún sitio web. ¡Tampoco en el suyo!

Las buenas noticias son... usted puede obtener fácil y rápidamente decenas de testimonios verificables cargados en su arsenal de ventas, una vez comprenda como funciona el proceso de solicitud y obtención de testimonios de calidad.



www.tecnicasinfalibles.com

Veamos un ejemplo de testimonio...

"... Le escribo para decirle que su producto es espectacular. He comprado anteriormente productos similares, pero el suyo es sin dudas el mejor. Además lo recibí realmente rápido. Su servicio de post-venta y atención al cliente ha sido magnifico y un placer tratar con él. No les quepa dudas que estaré atento a sus próximos lanzamientos y volver a comprarles en el futuro. Gracias por su excelente producto y servicio..."

Juan Pedro Cliente

www.juanpedrocliente.com

Ilustremos con un ejemplo:

Eche un vistazo en eBay. Verá un "mercado" donde todos y cada uno se encuentran vendiendo y comprando productos y servicios. En eBay el potencial cliente descubre que el recurso más valioso e importante para "asegurarse" de la calidad del producto y de su proveedor -antes de comprar- es leyendo los testimonios de clientes anteriores.

¿Y adivine qué?... cada producto vendido en ebay ¡Cuenta con testimonios!



www.tecnicasinfalibles.com

¿Por qué?

¡Porque los vendedores de eBay lo solicitan! y se mantienen solicitándolo hasta que lo reciben. Es la manera de hacer negocios de eBay.

Si alguna vez ha comprado o vendido algo en eBay, conocerá que el famoso "feedback" o testimonio sobre el producto y la experiencia de compra es la herramienta mas poderosa de los vendedores.

Los mas exitosos vendedores de eBay cuentan con cientos e incluso miles de testimonios de previas ventas diciéndole al mundo lo fabuloso de su experiencia. Y a una mayor cantidad de comentarios positivos, mayor es la reputación del vendedor. Y a su vez, mayor la confianza que genera de cara a nuevos compradores.

¿Piensa que sería igual si CADA vendedor no solicitara la opinión del cliente inmediatamente de realizada la venta?

¡Absolutamente no! Necesitan solicitar estos testimonios... ¡Y usted también!

Entonces, ¿Se encuentra listo para comenzar a solicitar ese arsenal de testimonios positivos de sus clientes?



www.tecnicasinfalibles.com

Ahora bien, NO estamos hablando simplemente de testimonios del estilo...

=====

Buen servicio y rápida entrega A+++

Carlos Pérez

=====

¡Estoy hablando sobre hipnóticos, persuasivos, detallados, poderosos testimonios! ¿Está Usted Preparado?

Bien... Porque en nuestra segunda lección vamos a descubrir un método a prueba de fuego para obtener este tipo de testimonios casi a la velocidad de la luz...

Algo que le garantizo incrementará sus ventas y conversiones literalmente de la noche a la mañana...

Usted, como inteligente propietario de negocio, seguramente varias veces se ha preguntado:

"¿Cómo hacen estas compañías para obtener estos testimonios? ¿Por qué razón esos clientes toman la iniciativa de decirle al mundo lo que piensan acerca de su magnifica experiencia, mientras que mis clientes compran mis



www.tecnicasinfalibles.com

productos y se desaparecen como por arte de magia en el ciberespacio?"
Esa pregunta, créame, se la hacen miles de propietarios de negocios en internet día tras día.

Bien... lo primero que usted debe plantearse es...

“¿Cuántas veces he preguntado a mis clientes acerca de su experiencia con mi producto o servicio?”

¿Ninguna tal vez?

La realidad es que si usted vende un producto o servicio en Internet, no hay un "truco" que haga que un cliente le escriba comentándole lo sensacional que le ha resultado su experiencia... no existe tal truco.

El problema es (y grábelo en su agenda)...

¡Usted Debe Preguntar! ¡Debe Solicitar La Opinión De Sus Clientes!
Es aquí donde la mayoría de negocios fallan.

¿Y por qué resulta esto tan importante? Por dos importantes razones:

¡Credibilidad y Confianza !



www.tecnicasinfalibles.com

Usted necesita que cada persona que visite su sitio web (especialmente aquellas que consideran seriamente realizar una compra) conozcan -sin lugar a dudas- que ellos estarán tomando una inteligente, sabia, informada y excepcional decisión.

Usted debe ser capaz de demostrar que es una reputable y confiable persona de negocios.

Recuerde que los visitantes al ingresar a su sitio:

- (1) No saben si usted, su empresa y su producto o servicio son serios.
- (2) No están seguros si gastar en su producto su arduamente ganado dinero.

Entonces, usted necesita dejarles saber de otros que en su momento estuvieron en su misma posición y ahora se encuentran extremadamente felices (y agradecidos) de haber tomado la decisión de compra.

Pero he aquí un gran problema: muchos comerciantes no cuentan con un sistema efectivo para conseguir este tipo de respuestas "energéticas" que buscan de sus clientes.



www.tecnicasinfalibles.com

El tipo de respuestas que pueden hacer que un cliente diga:

"Me ha convencido esa experiencia, voy a comprar aquí".

Las buenas noticias son...

¡ Hoy usted va a aprender el secreto para poder conseguirlo !

Entonces ¿Cómo solicitar a sus clientes esos energéticos y poderosos testimonios sin sentirse como un desesperado "pescador" de buenas palabras para sus productos?

Realmente es fácil y debe ser algo que usted haga metódicamente luego de cada venta.

Como comentamos anteriormente, debe realizar un seguimiento de su cliente luego de la primera venta y en cada mensaje debe solicitar su testimonio. Así de sencillo.

Una vez más... es otro buen ejemplo que demuestra claramente la importancia de un constante seguimiento al cliente. Realice seguimiento de sus clientes ¡Siempre! ¡Sin excepción!



www.tecnicasinfalibles.com

He aquí una manera garantizada de obtener el tipo de testimonio que usted necesita de parte de sus clientes... una y otra vez...

Luego de cada venta -y usted puede incorporar esta técnica tanto en la venta de un producto, servicio, material digital o incluso en la confirmación de la suscripción en su revista electrónica-.

Preste atención:

¡Envíe un email de agradecimiento a su cliente inmediatamente después de su abono!

De hecho, muchos "carros de compra" (incluido Paypal) automáticamente hacen este trabajo cuando usted configura correctamente dicha opción.

Si se encuentra vendiendo un producto digital, asegúrese enviarle un mensaje de seguimiento al siguiente día para saber si el cliente tiene alguna consulta o ha tenido alguna dificultad en la descarga del material.

Si está vendiendo un producto tangible, una vez envíe el paquete, inmediatamente remita a su cliente un mensaje con el número de "tracking" o seguimiento del envío.



www.tecnicasinfalibles.com

Y posteriormente, en el plazo entre 7 y 10 días (no más) luego que ha enviado el numero de seguimiento del paquete, envíe otro mensaje preguntando a su cliente si ha recibido el paquete y si tiene alguna nueva consulta para realizar.

¡Esto es lo que se llama un excelente servicio al consumidor!

En este punto, su cliente se encuentra listo para su cometido. Sin fallar, en menos de dos días luego que envió ese mensaje para asegurarse que había recibido el paquete sin problemas (o descargado sin inconvenientes), es momento de enviarle otro correo electrónico solicitando un testimonio sobre su experiencia de compra.

Piense sobre esto... su cliente ha colocado una orden de compra en su sitio y ha recibido inmediatamente la confirmación de la compra, ha recibido también el numero de "tracking" vía email, un mensaje preguntando si todo había sido de su satisfacción y usted ha respondido sus posibles consultas.

Ahora dígame... ¿Cree que su cliente estará dispuesto a dar un testimonio positivo sobre su experiencia?

¡Puede apostar que si!

¡Y este... es el mejor momento para solicitarlo!



www.tecnicasinfalibles.com

Nota - Si usted está vendiendo un producto digital para descarga, como un libro electrónico o similar, le sugiero que permita entre 7 y 10 días a su cliente para que se familiarice con el material.

Y algo muy importante:

"Siempre supere las expectativas de su cliente"

Entonces... ¿Cómo debemos hacer para realizar el seguimiento de los clientes y solicitarles su testimonio?

Simple... ¡Con otro ingenioso email!

Pero debe ser cuidadoso... hay maneras correctas y no tan correctas de utilizar esta interesante herramienta de ventas... y esto es muy importante.

Primero, debe comenzar su mensaje con un gran ¡GRACIAS!. A fin de cuentas usted aprecia que el cliente se haya decidido por su producto y desea demostrárselo.

Segundo, usted simplemente desea solicitarle al cliente su testimonio sobre su experiencia de compra. Déjele saber cuan importante es para usted



www.tecnicasinfalibles.com

asegurarse que sus expectativas previas a la compra hayan sido no solo satisfechas sino superadas.

Pero aquí esta la clave... debe asegurarse de incluir una detallada encuesta en su email. ¡Esto es extremadamente importante!

Incluso si usted ya cuenta con un formulario de sugerencias y opiniones en su sitio web (si no lo tiene ¿a qué está esperando?) en este caso particular, buscará que las opiniones de su cliente retornen en un email que incluirá las respuestas a su cuestionario (preguntas que usted colocó estratégicamente en su mensaje).

He realizado varios tests de mercadeo relativos a esta temática y puedo asegurarle que obtener un testimonio directamente en su email produce los mejores resultados, cada vez... por un gran margen de diferencia.

Pero todavía hay una *muy necesaria* tarea adicional que debe realizar antes de crear la encuesta para colocar en su mensaje. Esta tarea es muy importante y de ella dependerá el éxito o fracaso de su solicitud de testimonio a sus clientes.

¿Y cuál es la tarea? Lo veremos a continuación.



www.tecnicasinfalibles.com

Desde el comienzo de este reporte, hemos mencionado la importancia de realizar un seguimiento a nuestros clientes y de lo crítico que resulta ser pro-activo en nuestro acercamiento al usuario de manera de obtener su testimonio luego de cada compra.

Ahora vamos a analizar como construir el mensaje perfecto para solicitar esos "diamantes en bruto" que son realmente invaluable e instrumento idóneo para aumentar notablemente sus ventas e ingresos.

Pero primero, quiero dejar algo perfectamente claro...

Aunque se vea tentado, nunca, nunca (¡nunca!) maquille o invente testimonios. Esto no solo es un fraude... usted pagará las consecuencias en sus propias ventas, producto y credibilidad. Le aseguro que no vale la pena. Además, con este método que le enseñamos en este curso ¿Quién necesita inventarse falsos testimonios?

Deje eso a su competencia.

Siempre maneje su negocio con honestidad e integridad. Nunca engañe a un cliente si desea que su negocio prospere. ¡Míentale a sus clientes y su negocio durará menos que un suspiro! Echará a perder en poco tiempo su reputación,



www.tecnicasinfalibles.com

credibilidad, tirando todo su esfuerzo por la borda.

Colocando testimonios falsos en su sitio web, no solo está quebrando la ley, también está traicionando la confianza puesta en usted por sus clientes y esta no es la manera correcta ni exitosa de manejar un negocio.

Todo esto me lleva a recordar una divertida historia que quisiera compartir hoy con usted. Esta historia es real y le muestra el porqué usted no debe JAMÁS mentir o engañar a un cliente.

Le repito, nunca mienta a un Cliente aunque esto le reporte beneficios a corto plazo... porque es un hecho que a la larga, lo acabarán viendo como un simple mentiroso y su negocio se irá a la deriva. Para bien y para mal, la voz en internet ¡corre muy rápido!

“En los inicios de los años 80's... mi cuñado trabajaba como agente de pasajes en una importante aerolínea de los Estados Unidos y una de sus responsabilidades era encargarse de la atención de un selecto grupo de clientes VIP que utilizaban muy a menudo los servicios de la compañía. Estos clientes eran considerados una clase de "élite" y premiados con una atención especial solo para ayudar a asegurarse que continuarían volando con dicha aerolínea.”



www.tecnicasinfalibles.com

Entre este grupo selecto se encontraba una señora de 86 años, residente en Los Ángeles y que viajaba muy a menudo... la mayoría de veces por placer, vacaciones, visita de familiares y eventos filantrópicos donde ella solía realizar importantes donaciones.

A los efectos de esta historia, nos referiremos a ella como la Señora Morris. Quienes la conocían aseguraban que se trataba de una bellísima persona. En este particular día en el que transcurre esta historia, mi cuñado se encontraba bastante ocupado registrando pasajeros detrás del mostrador de la aerolínea cuando notó que a pocos metros de él se estaba produciendo una pequeña pero creciente discusión.

La Señora Morris se veía muy preocupada intercambiando algunas palabras con varios empleados de seguridad de la compañía...

"Yo quiero llevar a Juliet en el vuelo conmigo" Estaba diciendo en tono algo elevado. "Si no me permiten llevarla en la cabina conmigo... viajaré en otra aerolínea" "¡Ella no será ningún problema! ¡Se los prometo!

Solo para que usted comprenda... Juliet era su perrita... y no cualquier "perrita". Era "su princesa". Cualquiera podría hacer esta afirmación tan solo habiendo observado a la Señora Morris y Juliet juntas en el pasado... La "casita" que transportaba a Juliet estaba adornada con imitación de



www.tecnicasinfalibles.com

brillantes en los cuatro costados, la puerta era de color oro y en su parte superior estaban escritas las palabras "Juliet La Princesa" donde todos pudieran leerlas.

La Señora Morris no quería apartarse de Juliet durante este vuelo, después de todo Juliet era su "bebé". Y ella estaba solicitando que se le permitiera viajar con Juliet a su lado... sólo por esta vez!

"Por favor... rogaba, ustedes no entienden. Quiero llevarla conmigo a bordo, solo por esta única vez. Ella estuvo muy enferma y la traje a Nueva York para ver al veterinario. A uno de los más importantes veterinarios del país ¿entienden? ¡Ahora, ambas queremos regresar a casa juntas! ¡Han sido dos largos días!"

Detrás del mostrador de la aerolínea, muchos de los trabajadores estaban mirando y preguntándose quien ganaría "la batalla"

-- ¿Cliente VIP vs. Importante Aerolínea? --

Todo el mundo sabe que un oficial de aerolínea JAMÁS desearía tener que decir la palabra "NO" a un cliente como la Señora Morris.



www.tecnicasinfalibles.com

Pero allí estaba ella... la gentil Señora Morris hablando con un manager tras otro sin aparentemente lograr que se le prestara atención a su solicitud. Y por más que los representantes de la aerolínea desearan cumplir con sus deseos, la realidad es que simplemente no era posible.

Incluso el jefe de relaciones publicas acudió personalmente a solicitarle disculpas por la inconveniencia, pero que debían cumplirse las reglas:

"Lo siento Sra. Morris." El explicaba...

"Usted sabe que yo haría cualquier cosa a mi alcance para posibilitar que Juliet viaje con usted en su asiento... pero lamentablemente las reglas vigentes no admiten mascotas en la zona de pasajeros. Estoy seguro que usted podrá comprender... Nosotros asignaremos un sobrecargo para que cuide especialmente de Juliet durante el viaje y se asegure que es tratada con el mayor cariño, bajo nuestro punto de vista, Juliet también es una cliente importante."

Para hacer esta larga historia, corta... La Sra. Morris aceptó que uno de los sobrecargo se llevara a Juliet a la zona inferior del avión, junto con las otras mascotas para el largo viaje desde Nueva York a Seattle.



www.tecnicasinfalibles.com

El Relaciones Publicas continuaba asegurando que Juliet estaría en buena compañía junto a las otras mascotas... y una vez llegados a Seattle... un empleado de la aerolínea estaría esperando para entregar a Juliet tan pronto como desembarcasen.

"Sra. Morris, acabo de llamar a Seattle en ese momento para informar a nuestro departamento de clientes VIP de la situación. Todo estará bien. Puede proceder a embarcar con toda tranquilidad que nosotros cuidaremos de Juliet ¿Okay?"

Una vez se llevaron a Juliet con las demás mascotas, la Señora Morris embarcó como tantas otras veces de regreso a Seattle.

El vuelo transcurrió sin inconvenientes de costa a costa...

Una vez llegada a Seattle, la señora, impecablemente vestida, sale por el túnel con el resto de los pasajeros y procede a esperar ansiosa por el personal de la aerolínea para poder reunirse lo antes posible con Juliet nuevamente.

El personal de atención al cliente se acerca a darle la bienvenida a la Sra. Morris y ponerla al tanto de la situación.

"Solo unos minutos mas Sra. Morris... y tendremos a Juliet aquí... y luego ambas podrán irse a casa.



www.tecnicasinfalibles.com

¿Desea que llamemos un taxi por usted mientras tanto? ¿Hay algo en que podamos servirle mientras espera? "Le pedimos disculpas por el retraso, solo serán unos minutos más".

Y así continuaron dando largas a la Sra. Morris mientras ella esperaba impacientemente el arribo de Juliet.

¡Un Grave Problema!

Yo no conozco exactamente cual es el procedimiento exacto para desembarcar mascotas en un aeropuerto, pero en determinado momento la aerolínea estaba retirando los animalitos del avión e inspeccionándolos uno a uno... y descubrieron con horror que ¡Juliet no había sobrevivido al vuelo!

El pánico cundió inmediatamente. Los empleados intentaban encontrar alguna justificación a tan horrorosa situación. ¿Como se lo dirían a la Sra. Morris? ¿Quién se lo diría?

Alguien tenía que decirle a la dulce Señora Morris que "el amor de su vida" no había sobrevivido al vuelo.

¿Pero quién? ¿Quién podría hacerlo?



www.tecnicasinfalibles.com

Bien... pues alguien tuvo una "sensacional" idea. Temiendo que la Sra. Morris con sus 86 años no pudiese resistir la noticia tan trágica, decidieron poner en marcha un Plan B.

El Complot

Irónicamente... luego de una inspección a la perrita para tratar de comprender que era lo que le había sucedido, se dieron cuenta que Juliet era un Poddle de raza pura. ¡Dentro de todo lo malo... esto era una buena noticia!

Tan increíble como suena... algún "cerebro" de la aerolínea creyó que podrían engañar a la Sra. Morris. Decidieron decirle que Juliet había sido colocada accidentalmente en un vuelo equivocado.

"No se como decirle esto Sra. Morris... pero Juliet fue colocada erróneamente en el vuelo equivocado..." "Puedo imaginarme lo indignada que usted debe sentirse, pero tiene mi palabra que yo personalmente solucionaré la situación inmediatamente! Puede estar segura Sra. Morris... ¡Alguien será despedido por esto!..."

"Tiene mi palabra que asignaré una persona para localizar a Juliet inmediatamente y personalmente iré a llevársela a su casa hoy mismo por la tarde o a mas tardar mañana por la mañana."



www.tecnicasinfalibles.com

La pobre señora estaba anonadada. Todavía no había podido digerir la noticia. Estaba horrorizada, en shock... ¿Pero que elección tenía? Habiéndole asegurado la aerolínea que ubicarían a Juliet y la retornarían personalmente a su hogar lo mas pronto posible, ella accedió a irse a casa a esperar ansiosamente la llegada de su mascota.

¿Y qué haría ahora la aerolínea?

La aerolínea entera estaba en completo pánico. Decidieron enviar a algunos empleados a recorrer las tiendas de mascotas de la ciudad a tratar de encontrar un "Poodle" que luciera idéntico a Juliet.

¡Si! Un impostor... Vergüenza.. Vergüenza.. Vergüenza...

Ellos asumieron que como la señora era bastante mayor, su vista no era la mejor, su memoria probablemente tampoco... y ellos tendrían al menos 50% de chance de "colar" al nuevo perro tal como si fuese Juliet.

¿Valdría la pena el riesgo? Obviamente ellos pensaron que si...

Así que luego de un día entero de "búsqueda" encontraron a quien al entender de la mayoría, sería el perfecto impostor..



www.tecnicasinfalibles.com

El mismo tamaño, la misma edad, el mismo color... el mismo distintivo en su patita izquierda... ¡El gemelo perfecto! ¡Que suerte! ¡Brillante!... ellos pensaron. Ahora, todo lo que tenían que hacer era colocar al "impostor" en el cofre de transporte original de Juliet y entregarlo resucitado a su dueña la Sra. Morris inmediatamente.

¿Funcionaría el plan?

Dos representantes de la aerolínea manejaron hasta el pueblo de la Señora Morris en las afueras de Seattle para entregar a "Juliet"...

Nerviosamente caminaron por el porche de la casa y tocaron el timbre. Luego de unos segundos la Sra. Morris abrió la puerta con mucha ansiedad.

"Oh Juliet mi amor... ¡al fin en casa!"

Pero el horror se dibujó en los rostros de los dos empleados de la aerolínea cuando la Señora Morris abrió la pequeña puerta y completamente asombrada dijo...

"¡Esta no es Juliet!"

Actuando como si no tuvieran idea de lo que la señora estaba hablando, los dos enviados de la aerolínea tomaron a la mascota diciéndole...



www.tecnicasinfalibles.com

"Has sido una buena niña... Juliet!" Seguramente echaste mucho de menos a tu mami... ¿verdad?. ¿Qué quiere decir con que no es Juliet, Sra. Morris"?

La Señora Morris vuelve a repetir...

"¡Esta no es Juliet! ¿Dónde está mi preciosa Juliet?"

"No, no Sra. Morris... Debe estar equivocada... Claro que es Juliet."

La Sra. Morris una vez más repite con mayor preocupación y descreimiento...

"Bien, entonces señores... su aerolínea debe volar muy alto, hasta el mismo paraíso... Porque Juliet fue "puesta a dormir" ayer por su veterinario y yo simplemente me la estaba trayendo de nuevo a casa para enterrarla.

La moraleja de esta historia

Nunca le mienta a un cliente -- No Importa Cuan Dificultosa Pueda Parecer la Situación... Porque Al Final Usted Tendrá Grandes Chances De Quedar Como Un Cínico o un mentiroso -- y lo peor de todo... perdiendo un cliente ¡Para Siempre!

¡Por favor!... ¿En que estarían ellos pensando?



www.tecnicasinfalibles.com

Estoy seguro que esta historia será de gran utilidad para usted.

Pero basta de historias. Volvamos al centro neurálgico de nuestro mini curso: "Cómo crear un ingenioso mensaje para solicitar el testimonio perfecto por parte de sus clientes"

Bien, vamos a por ello...

Como mencioné en la segunda lección, he realizado muchas pruebas de este sistema en mis propios negocios y por lejos, colocar una encuesta solicitando testimonios directamente al contactar al cliente vía email, produce siempre los mejores resultados.

Ahora bien, lo siguiente es exactamente lo que usted necesita hacer antes de crear su encuesta para testimonios...

Tome una hoja de papel y escriba su testimonio ideal. Uno similar al que le encantaría recibir de un cliente satisfecho y feliz con su producto.

¡No sea vergonzoso! Déjese llevar...

(1) Escriba sobre lo maravilloso que su producto o servicio es.

(2) Incluya lo rápido que ha recibido el envío o el enlace de descarga.



www.tecnicasinfalibles.com

(3) Abunde en como el producto ha logrado cambiar su vida.

(4) Cuente como al regalar su producto a un amigo, este se puso tan feliz que apenas podía respirar de la emoción!

¡Escriba todo aquello que desearía que sus clientes escribieran! ¡No se guarde nada! Escriba un testimonio que parezca que solo un loco dejaría de comprar su producto.

Y ahora que ya lo tiene escrito... es hora de diseccionar su propio testimonio y transformarlo en una encuesta que garantice que usted obtendrá las respuestas que esta buscando por parte de sus clientes satisfechos.

Una vez que usted tiene su testimonio perfecto en un papel, lo demás es muy sencillo de realizar.

Solo debe tomar el testimonio y cada concepto, transformarlo en una pregunta. Por ejemplo:

Supongamos el siguiente concepto en su testimonio

"Cuando el producto llegó, Quede muy impresionada por la excelente presentación y el cuidado puesto su embalaje y envío."

Transforme esto en una pregunta...



www.tecnicasinfalibles.com

¿Cómo le resultó la presentación del producto? ¿Estaba bien embalado? ¿Fue enviado correctamente y acorde a sus instrucciones especiales?

Supongamos otro concepto en su testimonio:

"Mi esposa no podría creer que le había encontrado este regalo. Ella misma llevaba meses buscando por todos sitios sin suerte alguna."

Transformémoslo en una sugerente pregunta...

¿Ha buscado productos similares en otros sitios de Internet? ¿Encontró algo similar? ¿Fue dificultoso hacerlo? ¿Le sorprendió nuestro sitio?

Otro concepto en su testimonio:

“Luego de leer el libro electrónico, enseguida me puse en campaña para comenzar a aplicar esas excelentes técnicas de inmediato.”

Creemos la pregunta correspondiente...

¿Encontró la información contenida en nuestro ebook, práctica? ¿Cuál fue su capítulo favorito? ¿Ha aplicado ya alguna de las técnicas de nuestro libro? ¿Ha logrado alguna venta adicional relacionada directamente con la aplicación de nuestras técnicas?



www.tecnicasinfalibles.com

Ahora yo le pregunto a usted:

¿Se da cuenta cuan importante es realizar las preguntas adecuadas para conseguir sus respuestas deseadas?

Este es el aspecto mas importante de su cuestionario. Asegúrese de realizar preguntas especificas. Si usted no pregunta, el 99% de las veces, sus clientes no le enviarán voluntariamente esta información.

¡Usted debe preguntar! Recuerde... ¡debe preguntar!

Realizando preguntas especificas, usted se sorprenderá al recibir las respuestas de sus clientes. Utilizando alguno de los ejemplos antes detallados, si su producto es útil y original, puede estar seguro que los testimonios serán Oro Puro.

También es extremadamente importante ofrecer a sus clientes algún tipo de obsequio por tomarse el tiempo en responder el cuestionario. Las opciones son ilimitadas...

- (1) Puede ofrecer una descarga gratuita relacionada con su nicho de mercado.
- (2) Puede ofrecer una membresía especial a alguna sección de su sitio.



www.tecnicasinfalibles.com

(3) Puede ofrecer envío gratuito en el siguiente pedido.

(4) Puede incluir un cupón de descuento para la próxima compra.

El punto aquí es: asegurarse de ofrecer algo con valor "real" a sus clientes a cambio de tomarse el tiempo y la molestia de responder su cuestionario. El regalo debe ser algo que realmente tenga algún valor, no utilice las mismas bonificaciones que utiliza el resto, sea original y exclusivo al seleccionar su obsequio.

Y recuerde... cualquier testimonio que coloque en su sitio web, debe ser genuino. Nunca, bajo ninguna circunstancia se deje tentar a colocar un testimonio ficticio. Es francamente poco ético y una pésima inversión tanto a corto, mediano como a largo plazo.

Créame que utilizando las técnicas que hemos descrito, usted no necesitará ni inventar ni maquillar testimonios. Pronto se encontrará con mas testimonios auténticos de los que puede manejar. Siga mi consejo y me dará la razón.

Cada vez que reciba un testimonio de un cliente y le agrade para agregar en su sitio web o carta de ventas, contacte al cliente una vez mas y solicítele permiso para hacer publica su opinión.



www.tecnicasinfalibles.com

También es posible colocar una pregunta "Si Autorizo/No Autorizo" en su encuesta para que el propio cliente especifique si autoriza o no que su testimonio sea publicado. La mayoría de clientes no tendrán ningún inconveniente en ello. Recuerde también ofrecerle al cliente colocar el enlace de su sitio web, a manera de agradecimiento. Ellos apreciarán la publicidad gratuita que logran colocar junto con el testimonio.

Y ahora... déjeme preguntarle una vez más...

¿Vende usted productos en Internet? ¿Ofrece un servicio que es igual de bueno o mejor que el que ofrece su competencia? ¿Cuenta en su sitio con varias páginas de testimonios de clientes satisfechos diciéndole al mundo que estupendo que fue hacer tratos con usted y que maravilloso su producto?

Si aún no tiene estos testimonios, siga los pasos que aquí hemos detallado para obtenerlos y vea como sus ventas se disparan como por arte de magia. Solo que no será magia sino El Poder De Los Testimonios En Su Sitio Web.



www.tecnicasinfalibles.com

Saludos cordiales y hasta una próxima oportunidad

PD. Si tiene alguna consulta no dude en escribirnos a

info@tecnicasinfalibles.com

www.tecnicasinfalibles.com

© 2008

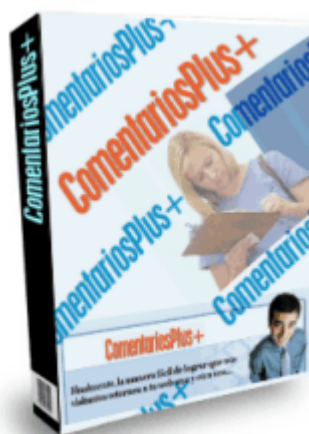


www.tecnicasinfalibles.com

ComentariosPlus+

"Descubre Como Puedes Transformar En Interactivos Todos Tus Sitios, Y Atraer Toneladas De Tráfico Desde Los Motores De Búsqueda & Comenzar A Construir Una Gigante Y **Ultra Relevante Lista De Emails... Instantáneamente!"**

www.comentariosplus.com



¿Cansado de visitantes que nunca retornan a tu sitio luego de la primera visita? ¿Deseas conocer una manera simple de lograr que tus visitantes retornen a tu sitios web una y otra vez?



www.tecnicasinfalibles.com

¿Qué te parece un sistema "manos libres" mediante el cual tengas contenido fresco *y único* en cada uno de tus sitios?

... y que pensarías si te digo que además al mismo tiempo estarías construyendo una enorme lista de correo sin necesidad de mover un solo dedo?

Suena interesante ¿Verdad? Pues hemos desarrollado un sistema muy simple de utilizar que te permitirá hacer todo esto y mucho más...

ComentariosPlus+ se integra instantáneamente en cualquier página html o php y permite a tus visitantes interactuar fácilmente con tu contenido y cualquier tema que trates en tu sitio.

www.comentariosplus.com

Hasta ahora, esto solo era posible si tu sitio estaba construido utilizando sistemas como Wordpress, formato blog u otros complicados sistemas de CMS como Mambo, Nuke, etc. Cuando descubrí lo populares que se estaban haciendo los sitios "interactivos", lo único que tuve que hacer fue encontrar la manera de dotar de la misma funcionalidad a mi antiguo sitio html.

Fue allí que me decidí a desarrollar este script. Y siendo un ávido creyente en el concepto "El Dinero Está en La Lista", adicione la posibilidad de almacenar los nombres y emails de cada persona que deja un comentario en el sitio a través de este programa, permitiéndole así generar una enorme lista de correo opt-in con gente realmente interesada en tus productos y servicios.

www.comentariosplus.com

Este programa es extremadamente simple de utilizar y puede ser adicionado a cualquiera de sus actuales o futuras paginas, tanto html como php.

"Utiliza Las Mismas Técnicas Probadas Que Utilizan Algunos De Los Sitios Mas Importantes Y Exitosos De Internet!"



www.tecnicasinfalibles.com

Algunos de los mas exitosos sitios de la red hoy, hacen uso de esta misma técnica, transformando el espacio en interactivo, con contenido cambiante cada minuto gracias a los comentarios de sus propios visitantes...Youtube, Myspace, Orkut...

¿Qué tienen estos sitios en común?

¡Interactividad!

Existen grandes posibilidades de que tu seas miembro de alguno de estos sitios y los visites a menudo. ¿Tienes una idea de qué hizo a Youtube mas popular que Google Video y acabó siendo adquirido por el propio Google? La razón para muchos es muy clara: YouTube permite a sus usuarios participar e interactuar con el contenido, de la misma manera que lo hace MySpace.

Este contenido generado por la propia gente, hace que retornen una y otra vez, solo hace falta visitar este tipo de sitios para comprobarlo.

Ahora... con ComentariosPlus+, finalmente puedes dotar a tus sitios web con la misma interactividad e instantáneamente comenzar a beneficiarte del contenido gratis generado por tus mismos visitantes!

He Aquí Solo Algunas Maneras En Las Que Te Verás Beneficiado Cuando Comiences A Utilizar ComentariosPlus+!

www.comentariosplus.com

Los motores de búsqueda se mantendrán retornando a su sitio y otorgarán un mejor posicionamiento en sus SERP's (páginas de resultados) porque tus sitios estarán constantemente actualizándose con contenido fresco y único !

Tus visitantes se verán interesados en retornar a tu sitio a leer los comentarios que han dejado otros usuarios, brindándote de esta manera la posibilidad de atraer la atención de nuevos visitantes, venderle tus productos o lograr que pulsen tus anuncios. En resumen, logrando que tu sitio igenere



www.tecnicasinfalibles.com

mas dinero!

Podrás reducir el número de consultas vía email desde el momento que tus visitantes podrán dejar su consulta en el propio sitio y cualquiera puede responderla, ahorrándote tiempo, esfuerzo y dinero!

Diferencia tu contenido y artículos genéricos del resto de sitios que lo están utilizando. Ahora los motores de búsqueda no podrán penalizarte por contenido duplicado gracias a los comentarios que en las páginas de tu sitio agregan tus propios visitantes.

Permite a tus clientes, usuarios y público en general contribuir con sus ideas, esto los hará sentirse parte de una comunidad y no un visitante al azar a quien no se le permite expresarse. Esto significará un valioso empuje para diferenciarte de tu competencia que aun no utiliza ComentariosPlus+

Puedes recolectar los nombres y emails de cada visitante que escriba un comentario en tus sitios, de esta forma tendrás la posibilidad de construir una gigante lista de correo ique podrás contactar tantas veces como desees!

Utiliza este programa para obtener testimonios de clientes que ya han adquirido tu producto o servicio.

Coloca este programa en la página de agradecimiento/descarga de tu producto y pregunta a tus clientes cual fue la exacta razón que los convenció a adquirir tu producto. Con esta información podrás actualizar tu carta de ventas, remarcando los mas importantes beneficios. ¡Aprecia como tus conversiones se disparan de la noche a la mañana con este programa!

Los sitios interactivos son el futuro de internet, actualiza tus sitios hoy mismo y apártate años de tu competencia.

ComentariosPlus+ Es Sencillo De Instalar y Utilizar

www.comentariosplus.com



www.tecnicasinfalibles.com

Se instala en minutos - Instrucciones incluidas

¡No requiere MySQL ni configuración de Base de Datos!

'ComentariosPlus+' solo lleva unos pocos minutos para instalar en tu sitio. Luego, funcionara para ti día tras día, expandiendo tu sitio con nuevo contenido diario y brindándote nuevos usuarios para tu lista de correo. Usuarios que probablemente pronto se conviertan en clientes :)

Más Opciones del Programa

www.comentariosplus.com

Los comentarios pueden aparecer inmediatamente o puedes elegir aprobar los comentarios individualmente desde la Zona de Administración Privada con que cuenta el programa.

Tu decides el número de comentarios que deseas que aparezcan en cada página, una vez el limite es alcanzado aparecerá un enlace "Ver Todo" para visualizar la totalidad.

Puedes seleccionar que los últimos comentarios se vean en la parte superior o bien los mas antiguos.

¡Imagen de verificación para prevenir el spam!

Tu decides si aceptas -o no-, código HTML en los comentarios.

Puedes eliminar o bien editar cualquier comentario desde la Zona de Administración

El programa cuenta con la opción de vetar IP's (ban) de usuarios que abusan del sistema.



www.tecnicasinfalibles.com

¿Dónde Obtener ComentariosPlus+?

www.comentariosplus.com



ComentariosPlus+

! PULSE AQUI PARA PEDIR YA !





www.tecnicasinfalibles.com

El Increíble Poder De Los Testimonios En Su Sitio Web

www.tecnicasinfalibles.com

© 2008

No está permitido modificar este archivo PDF
bajo ninguna circunstancia.